

10
2ej.

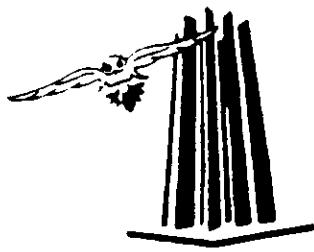
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGON

LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS EN MEXICO FRENTA AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
MA DE LA LUZ GARCIA BLANCO

ASESOR: LIC. MANUEL HERNANDEZ GOMEZ



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

MEXICO

1998.

264249



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 esta 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.

Señor,
Gracias por estar
siempre a mi lado, y
concederme alcanzar
una meta más.

A mis hijos, Antonio y Adrián
Por el amor y alegría que le
han dado a mi vida.

A mi Esposo,
Por haberme ayudado a
salir adelante cuando más
lo necesité.

A ti Madre,
Que sin tu ayuda y apoyo no hubiera
podido seguir creciendo.

A mis Hermanos,
Por la confianza que día a día me han
depositado y porque sé que siempre
contaré con ustedes.

Mi eterno agradecimiento al Lic. Manuel Hernández Gómez por su dedicación y tiempo, quien con sus conocimientos y experiencia hizo posible el desarrollo de este trabajo.

Mi agradecimiento a los Profesores:

Lic. Benjamín Ron Delgado

Lic. Mayra Ordoñez Saleme

Lic. Víctor Rojas Saavedra

Lic. Javier Caballero González

A mi colega y amiga Martha
Rodríguez,
Porque fuiste quién sembró en mí
la inquietud de poder reanudar la
labor para alcanzar esta meta.

A la Sra. Tere Robert Z.
Por su ayuda desinteresada para que
muchos como yo, podamos ver
compensado el esfuerzo de tantos
años de estudio.
Gracias.

LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS EN MÉXICO, FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

	PÁG.
INTRODUCCIÓN	1
I.- EL MARCO TEÓRICO.	3
1.1 El Sistema financiero, El Sector Monetario y el Sector Real de la Economía.	3
1.2 Los Intermediarios Financieros, sus funciones.	4
1.3. La Intermediación Financiera en el contexto de la Globalización de los Servicios Financieros.	6
II.- ANTECEDENTES RECIENTES DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.	
2.1 Semblanza del Sector Bancario.	8
2.1.1 La Banca de Desarrollo.	8
2.1.2. La Banca Comercial.	9
2.2 Evolución del Sector Bancario.	10
2.2.1. El Período de 1974-1982.	10
2.2.2. El Período de 1983-1988.	11
2.2.3. El Período de 1989-1996.	15
III.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA BANCA COMERCIAL MEXICANA EN RELACIÓN A LAS DE CANADÁ Y LOS ESTADOS UNIDOS.	19
3.1 Algunos indicadores de la Banca Mexicana.	19
3.1.1. Rentabilidad de la Banca.	19

3.1.2. Productividad de la Banca.	21
3.2. Comentarios sobre el Sistema Bancario de los E.E.U.U.	23
3.3. El Sistema Bancario de Canadá.	26
3.4. Algunos indicadores comparativos de la Banca de Canadá y la de los Estados Unidos.	26
3.5. Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá, como antecedente al Tratado Trilateral.	28
IV. DESARROLLO DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS.	39
4.1. Bolsa de Valores.	40
4.1.1. Estructura y Comparación con algunas Bolsas Internacionales.	41
4.1.2. Aspectos Legislativos y Barreras Operativas.	42
4.2. Las Casas de Bolsa y su Estructura en relación con algunas Bolsas del Mundo.	43
4.3. Los Fondos de Inversión, tipos y características.	45
4.4. Empresas de Factoraje Financiero.	49
4.5. Almacenadoras Generales de Depósito.	53
4.6. Arrendadoras Financieras.	60
4.7. Instituciones de Seguros.	65
4.8. Instituciones de Fianzas.	67
4.9. Casas de Cambio.	69

4.10 Fondos de Pensiones	73
V.- CONCLUSIONES Y EXPECTATIVAS DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.	75
5.1 Aspectos Tecnológicos de la Intermediación.	75
5.2 Efecto de la electrónica en los medios de pago.	78
5.3 La Concentración del Mercado Financiero.	81
5.4 Los Intermediarios Financieros en el contexto del TLCAN.	84
BIBLIOGRAFÍA.	90

INTRODUCCION

El sistema financiero internacional se encuentra en la actualidad en una etapa donde los cambios se presentan a una gran velocidad.

La globalización de los mercados, tendencia que se desarrolla en todas las facetas de la actividad productiva, es todavía más evidente en el ámbito financiero. La liberalización de capitales, alentada por los grandes avances registrados en las áreas de telecomunicaciones e informática, ha permitido la internacionalización de mercados, desespecialización de instituciones y la desaparición de barreras, no sólo entre intermediarios, sino entre instrumentos financieros, todos éstos componentes de gran importancia dentro del proceso de globalización.

Estas tendencias han hecho que el aislamiento de los sistemas financieros se vuelva obsoleto, por lo que las autoridades financieras de prácticamente todos los países del mundo han optado por desregular sus sistemas bancarios internos, a fin de que estén en condiciones de competir adecuadamente en los mercados financieros internacionales.

Ofrecer servicios de "banca universal" es la meta de los bancos internacionales: convertirse en grandes instituciones que puedan ofrecer una amplia gama de productos y servicios financieros que cumplan con los requisitos que exige una clientela muy sofisticada.

Desde luego, esto no impide que algunas instituciones bancarias tengan gran éxito al posicionarse en nichos de mercado específicos, donde gracias a sus evidentes ventajas competitivas pueden disfrutar de rendimientos aceptables.

Este es el contexto internacional que enfrentará en el futuro inmediato el Sistema Bancario Mexicano, un sistema que se ha caracterizado por enfrentar durante los últimos años, un entorno económico particularmente difícil.

El presente trabajo presenta una semblanza del Sistema Bancario Mexicano y de su evolución durante los últimos años; así mismo se aborda el tema de la apertura financiera en el contexto del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

El objetivo es destacar los alcances que dicho tratado implica en la modernización financiera, para la intermediación basada en los principios de banca universal indispensable para operar en mercados globalizados.

La hipótesis fundamental radica en el hecho de que en el mediano y largo plazo, el Sistema Financiero Mexicano sufrirá un proceso de concentración y depuración de intermediarios para adaptarse a un esquema de eficiencia y reducción de costos de intermediación, a partir de la innovación tecnológica.

En este sentido, el marco teórico pretende destacar las principales características de las relaciones entre los sectores real y financiero de la economía, así como las modalidades de los servicios financieros en un contexto globalizado.

El segundo capítulo complementa el primero proponiendo antecedentes recientes de la evolución de la intermediación financiera, para entrar al tema en el capítulo tres comparando algunos indicadores del mercado con los de Estados Unidos y Canadá.

El capítulo cuatro muestra brevemente cual ha sido el desarrollo de los intermediarios financieros no bancarios incluidos en los nuevos Grupos Financieros. Finalmente, a manera de conclusiones se presentan las expectativas y tendencias que se observa, ocurrirán en el Sistema Financiero Mexicano, en aspectos como el tecnológico, la concentración del mercado y la apertura financiera.

I.-EL MARCO TEÓRICO

1.1. El Sistema Financiero, el Sector Monetario y el Sector Real de la Economía.

Antes de hablar de los intermediarios financieros, es necesario recordar aquí el contexto teórico en el que se ubica el presente trabajo, con el fin de medir sus alcances adecuadamente.

El funcionamiento de un sistema económico, se basa en una multiplicidad de actividades interrelacionadas dentro de las cuales se pueden distinguir tres tipos: actividades monetarias, actividades financieras y actividades reales. Estas actividades dan nombre a lo que comúnmente se conoce como Sector Monetario, Sector Financiero y Sector Real de la Economía, respectivamente.

Está claro que el trabajo se aboca al análisis de las actividades financieras de la economía y por lo tanto no se ocupa de las demás actividades en forma específica. Sin embargo, es importante comprender que representan los sectores que se han citado y como se interconectan en la dinámica económica.

Se entiende como Sector Económico Real, al conjunto de actividades que se desarrollan en el ámbito de la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Es decir, las funciones de productores, comercializadores y consumidores.

Por otra parte, el Sector Financiero de la Economía, es el conjunto de funciones que se realizan para la creación, liquidación, compra y venta de activos financieros y monetarios. El préstamo y la liquidación de deudas son parte del Sector Financiero al igual que las transacciones con acciones y bonos en la bolsa de valores. Las actividades del Banco Central como la emisión de billetes y monedas, las políticas de oferta y demanda de dinero y la emisión de bonos de la deuda pública como cetes, ajustabonos, etc., constituyen lo que se conoce como Sector Monetario de la Economía y son actividades que pertenecen al Sector Financiero.

En la práctica, los términos monetarios y financieros, se usan indistintamente para referirse a actividades que pertenecen al Sector Financiero, sólo que debido a las funciones que desempeña el Banco Central en cuanto al manejo de la política monetaria y a su papel de supervisor del Sistema

Bancario, a veces se hacen distinciones. Esta situación no debe crear confusiones, por tal razón, en el trabajo sólo se hace referencia a actividades de la economía real y a actividades financieras, quedando claro que las actividades monetarias son parte del Sector Financiero.

Las relaciones entre el Sector Real y el Sector Financiero se dan en dos niveles: el primero está enfocado a la determinación de la oferta monetaria ó cantidad de dinero que el Banco Central ha de mantener disponible para que las actividades del Sector Real puedan llevarse acabo adecuadamente, mediante transacciones comerciales de bienes y servicios. Esta función del Banco Central que se origina por la demanda de dinero en las actividades reales, se denomina Política Monetaria. El segundo nivel de relaciones, se da por las funciones de los intermediarios financieros, es decir, por el conjunto de instituciones bancarias y no bancarias que hacen posible la colocación de los recursos financieros generados por el ahorro agregado de empresas, familias y gobierno, entre las unidades económicas solicitantes de crédito y financiamiento, las cuales demandan recursos para desarrollar nuevos proyectos ó empresas, ampliar las actividades ya existentes, saldar deudas contraídas con anterioridad o bien para mantener liquidez disponible simplemente.

1.2. Los Intermediarios Financieros, sus Funciones.

Para explicar éste punto, es necesario partir de la siguiente afirmación: en la economía existen tres tipos de unidades económicas (familias, empresas y gobiernos): superhabitarias, en equilibrio y deficitarias. Teóricamente, las unidades económicas superhabitarias generan excedentes de recursos (ahorro), que es necesario colocar mediante el crédito a disposición de las demás unidades que lo están necesitando.

Los excedentes de recursos deben colocarse por dos razones básicas: porque producen una ganancia de capital que es el interés y por seguridad, ya que ninguna unidad económica podrá tener grandes cantidades de dinero en su poder cuando existe inseguridad, imposibilidad para gastar demasiado en corto tiempo o la posibilidad de ganar un interés en los bancos por ahorrarlo.

Cuando una economía genera un gran volumen de ahorro debido a su tamaño, tecnología y productividad, requiere para invertirlo de una clase especial de instituciones, éstas se conocen como intermediarios financieros

debido a que su función es intermediar y contactar a las unidades económicas solicitantes de crédito para poner a su disposición el ahorro generado por las unidades superhabitarias, el cual podrán utilizar pagando una tasa de interés por un plazo determinado.

Los intermediarios financieros son de dos tipos: bancarios y no bancarios. Ambos desempeñan sus funciones en base a mecanismos y formas distintas, sin embargo tienen el mismo fin: colocar el ahorro entre los demandantes de recursos en todo el sistema económico, para que las actividades reales puedan desarrollarse impulsando así el crecimiento económico de mejor manera.

Los intermediarios financieros del sistema bancario, son instituciones cuya función es muy especial, por eso están sujetas a una estricta regulación por parte de las autoridades hacendarias y el Banco central, debido al efecto que pueden desplegar en las actividades del sector real, teniendo en cuenta que son depositarios de la mayor parte de las existencias monetarias del sector privado no bancario.

Adicionalmente, a través de las instituciones bancarias, el Banco central transmite y controla los efectos de la política monetaria sobre las actividades reales. Una característica especial que tienen los bancos, es que pueden crear dinero al ser aceptados sus depósitos como si fueran activos y al tener posibilidades de emitir documentos de su propia deuda, como acciones, cheques de viajero, tarjetas de crédito, etc., lo que les permite disponer de saldos en efectivo para desempeñar sus actividades propias como cambiar dinero, liquidar retiros de depositantes, comprar divisas y mantener disponibilidades para reservas y transacciones internacionales, etc.

Los intermediarios financieros no bancarios, son diversas instituciones que ofrecen servicios de intermediación financiera distintos a los bancos, entre éstos están las casas de bolsa, las arrendadoras financieras, las empresas de factoraje, las almacenadoras, afianzadoras, aseguradoras, casas de cambio, fondos de inversión, fondos de pensiones, uniones de crédito y otros organismos auxiliares de crédito; cuyas funciones complementan las actividades del sistema bancario en la colocación del ahorro entre los demandantes de recursos. En el capítulo cuarto del trabajo se analizan sus funciones con detenimiento.

1.3. La Intermediación Financiera en el Contexto de la Globalización de los Servicios Financieros.

El proceso de globalización de los servicios financieros, se caracteriza por la internacionalización de las instituciones mediante mecanismos de apertura de los mercados internos, para dar oportunidad a la participación de instituciones extranjeras en la intermediación, a la vez que se buscan convenios y tratados comerciales que permitan a los intermediarios nacionales salir a otros países y competir en los mercados internacionales.

La última etapa de cambios que ha vivido el sistema financiero mexicano, ha definido tendencias en la evolución y reconfiguración de los servicios de intermediación financiera a nivel global, la tendencia está enfocada a la formación de grupos financieros en los que el banco y una casa de bolsa constituyen la base mínima para formar un grupo, aunque de hecho, los grupos están sumando otra serie de intermediarios a fin de poder competir con los grupos internacionales en condiciones más apropiadas sobre todo la posibilidad de ofrecer una mayor gama de productos y servicios financieros en las instituciones del grupo.

La base para globalizar los servicios financieros, es la modernización tanto de sus estrategias y sus enfoques de mercado, como de los sistemas de servicios al cliente. Para lograrlo, se parte de la aplicación de principios de planeación estratégica (largo plazo), y de los avances de la electrónica, la informática y las telecomunicaciones.

La globalización de los servicios financieros, parte del concepto de "Banca Universal" y su aplicación tiene como objetivo mejorar el servicio al cliente ofreciendo una amplia gama de productos y servicios financieros como, el banco en su casa, la cuenta única, la ventanilla global, las transferencias electrónicas de fondos tanto a nivel nacional como internacional, etc.

En otras palabras, esto significa por ejemplo que a partir de una cuenta bancaria, el cliente puede acceder a todos los servicios que requiera, incluidos pagos de seguros, finanzas, divisas, transferencias (enviar y recibir), inversiones en bolsa, tarjetas de crédito, pagos de servicios (luz, agua, teléfono, etc.) y otros. Adicionalmente, todos estos servicios pueden recibirlos sin salir de su casa, a través del sistema de banca electrónica por teléfono.

La formación de los grupos financieros para poder satisfacer el concepto de banca universal, fue una necesidad, ya que permite ofrecer todos los servicios de los intermediarios financieros, agregando las distintas

instituciones en torno al banco y coordinando su funcionamiento para ofrecer el "Servicio Integral al Cliente", base para la competencia financiera globalizada.

Estos cambios en las funciones de los intermediarios financieros mexicanos, se enmarcan en el proceso de globalización económica y apertura comercial que vive el país, por lo tanto, el dinamismo de los cambios se ha tratado de canalizar mediante la integración de alianzas estratégicas entre naciones (tratados comerciales como el TLC con Norteamérica), y entre grupos financieros nacionales y extranjeros, como las alianzas entre el Grupo Financiero Bancomer y el Banco de Montreal, el Banco Mercantil Probusa con el Banco de Bilbao Vizcaya y algunos más que se realizarán en el futuro, cuando entren en vigor las medidas de apertura financiera previstas en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCNA) durante 1997.

En el contexto del TLCNA, se definirá el futuro del sistema financiero mexicano, principalmente en su relaciones con las actividades del sector de la economía real, lo cual resultará de máxima importancia para el país y su proyecto de desarrollo económico. Es por ello que el presente trabajo pretende efectuar un análisis de las funciones de intermediación financiera, que permita identificar a los distintos intermediarios, definir sus características principales, entender el contexto en que se desarrollarán en el futuro y principalmente formarse una idea de la intermediación financiera en un contexto globalizado.

II.- ANTECEDENTES RECIENTES DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

2.1 Semblanza del Sector Bancario .

El sistema bancario mexicano ha registrado una evolución muy dinámica durante los últimos años, a fin de cumplir con sus funciones primarias de intermediación financiera, captar el ahorro interno y apoyar al aparato productivo nacional a través del otorgamiento de financiamiento eficiente y oportuno.

El Sistema Bancario Nacional está formado por dos tipos de instituciones: la Banca de Desarrollo y la Banca Comercial.

2.1.1 La Banca de Desarrollo.

La Banca de Desarrollo está constituida por seis bancos, todos propiedad del Estado Mexicano; su principal función es el otorgamiento de apoyo crediticio selectivo a ramas prioritarias de la economía.

Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito (NAFIN, SNC) es la institución más importante del sector, y su función principal es la de brindar apoyo financiero a la industria, así como asesorar y otorgar créditos a otras ramas económicas.

NAFIN es además el agente financiero del gobierno federal, de los gobiernos estatales y municipales; consejero en la emisión, contratación y colocación de valores, apoyando específicamente a empresas del sector industrial. A partir de 1990, NAFIN se ha planteado la meta de reforzar de manera significativa su apoyo a la pequeña y mediana industria.

El resto de las instituciones que componen el Sistema Mexicano de Banca de Desarrollo son:

- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (BANEJERCITO)
- Banco Nacional de Comercio Interior, SNC. (BNCI)
- Financiera Nacional Azucarera, SNC.

2.1.2 Banca Comercial.

La Banca Comercial consta de treinta y cinco instituciones, 6 con cobertura nacional, 7 multirregional y 22 regional; además de 11 filiales de capital extranjero que han abierto ya y 12 más que abrirán durante 1997. Su estructura actual es resultado de múltiples transformaciones realizadas en los últimos años, tanto por causa de cambios en el entorno económico nacional, como por la tendencia hacia la globalización del sistema financiero mundial. Hasta el momento los intermediarios bancarios en el Sistema Nacional de Banca Comercial se encuentran de la siguiente forma:

Bancos con Cobertura Nacional.

BANCO MEXICANO
BANCO NACIONAL DE MÉXICO
BANCA SERFIN
BITAL
BANCOMER
BANCO INVERLAT

Bancos con Cobertura Multirregional.

BANCO BILBAO VISCAYA
BANCO UNIÓN
BANCO DEL ATLÁNTICO
BANPAIS
BANCA CONFIA
GRUPO FINANCIERO BANCRECER
BANCO DE ORIENTE, S. A.

Bancos con Cobertura Regional

BANCO INVEX
BANCA CREMI
BANCA PROMEX
BANORO
BANCO MERCANTIL DEL NORTE
BANCO DEL CENTRO
BANCO OBRERO
BANCO INTERACCIONES
BANCO INTERESTATAL

BANCO DEL SURESTE
BANCO CAPITAL
BANCO INDUSTRIAL
BANCA MIFEL
IXE BANCO
BANCO INBURSA
BANCO ALIANZA
BANCO PROMOTOR DEL NORTE
BANCO DEL BAJÍO
BANCO ANAHUACBANCA AFIRME
BANCO REGIONAL DE MONTERREY
BANCA QUADRUM

Filiales de Bancos Extranjeros

CITIBANK MÉXICO
CHASE MANHATTAN BANK MÉXICO
BANK OF AMERICA MÉXICO
REPUBLIC NATIONAL BANK OF NEW YORK MÉXICO
ABN AMRO BANK MÉXICO
SOCIETE GENERALE MÉXICO
BNP MÉXICO
DRESDNER BANK MÉXICO
AMERICAN EXPRESS BANK MÉXICO
MITZUBISHI BANK
TOKIO BANK

2.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR BANCARIO.

2.2.1. El Período de 1974-1982

El Sistema Bancario Mexicano ha realizado diversos ajustes en su estructura durante los últimos veinte años, en su lucha por adecuarse al entorno económico nacional e internacional.

En 1974, se creó la figura jurídica de banca múltiple, que permitió ejercer en un solo banco, funciones que antes se tenían que realizar en instituciones especializadas. Gracias a esta nueva figura, los bancos estuvieron facultados para captar recursos a través de diversos

instrumentos de crédito de la misma institución y orientarlos a las distintas actividades económicas con mayor flexibilidad que en el pasado, aunque sujetos a las políticas de asignación de crédito ordenadas por las autoridades financieras.

Durante los siguientes años hubieron nuevas resoluciones, que buscaban adaptar al sistema financiero nacional a un entorno caracterizado por un fuerte dinamismo económico, pero acompañado de un proceso inflacionario cada vez más agudo.

En 1982, la economía nacional cayó en una profunda crisis; la economía se vio sumida, caracterizada por fenómenos como parálisis económica, devaluaciones recurrentes, repunte inflacionario sin precedentes, grandes dificultades para cubrir el servicio de la deuda externa y desconfianza generalizada en las políticas gubernamentales.

Ante esta situación de emergencia, en septiembre de 1982 el gobierno federal tomó la decisión de nacionalizar el Sistema Bancario (excepto a Banco Obrero y a Citybank) y establecer un control generalizado de cambios. La primera medida buscaba tener un mayor control sobre los instrumentos financieros; la segunda pretendía frenar la fuga de divisas ocasionada por la pérdida de confianza del público ahorrador en el peso mexicano.

2.2.2. El Período 1983-1988

Estos años fueron particularmente difíciles para la economía mexicana. En principio, el objetivo del gobierno fue abatir la inflación, y aunque se tuvo éxito relativo durante los primeros años (llevándola a niveles del 60% en 1984-1985) nuevos problemas internos y externos hicieron que repuntara, alcanzando en 1987 un nivel cercano a 160% anual.

En cuanto al crecimiento de la economía, a pesar de que en algunos años el PIB aumentó, en general hubo un continuo deterioro del nivel de ingreso de la población; además, la obligada austeridad ocasionó que se cancelaran importantes proyectos de inversión en infraestructura y bienes de capital, lo que provocó una disminución del potencial de crecimiento a largo plazo de la producción económica.

Pese a las múltiples dificultades afrontadas, durante este régimen se inició el proceso que ha permitido el desarrollo de una nueva estrategia económica. Entre las medidas que se adoptaron en este sentido

destacan: la apertura comercial (cuyo primer paso fue la entrada de México al GATT), así como las reformas instrumentadas en el ámbito financiero.

En cuanto a la banca, el principal reto fue la recuperación de la confianza del público en el propio sistema bancario, para que éste pudiera responder a las necesidades reales de la economía. La situación económica prevaleciente ocasionó que el gobierno tuviera objetivos muy específicos para el funcionamiento de la Banca Comercial, como fueron:

- Sentar las bases para el funcionamiento de la Banca bajo el nuevo régimen de propiedad sin caer en excesos de tipo administrativo.
- Dar elementos al sector financiero para competir de manera eficaz en un entorno de alta inflación y escaso crecimiento económico.
- Utilizar a la banca como instrumento de primer orden para el financiamiento del sector público.

Una de las más importantes medidas que se tomaron fue la consolidación del sistema bancario. A la fecha de la estatización existían en México 60 bancos privados, número excesivo para la situación general de la economía del país; por esto, se desarrolló un radical programa de fusiones, absorciones y revocación de concesiones, a fin de lograr la integración de un sistema bancario moderno, que utilizara los recursos captados de un modo congruente y radical.

El proceso de consolidación se inició en 1983 y culminó hasta 1988, cuando llegó a la actual estructura de 18 bancos comerciales.

Otras medidas trascendentes que en materia de legislación bancaria se tomaron durante este período fueron:

- Transformación de las instituciones bancarias en Sociedades Nacionales de Crédito a partir de cambios en la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
- Establecimiento de las bases legales para la sindicalización bancaria.
- Establecimiento de bases para permitir la participación privada en el capital de las instituciones nacionales de crédito (aportación máxima 34% del total).

- Creación de nuevas leyes como la Reglamentaria de Servicio Público de Banca y Crédito, Orgánica de Banco de México, de Sociedades de Inversión; modificación de la Ley del Mercado de Valores, General de Instituciones de Seguros entre otras.
- Creación del Fondo de Apoyo Preventivo a las Instituciones de Banca Múltiple (FONAPRE).
- Liberalización de monto, plazo y tasas de aceptaciones bancarias.

La fuerte crisis que sufrió la economía mexicana durante estos años representó un obstáculo muy grande para que la banca mexicana cumpliera adecuadamente con su función específica dentro de la economía.

Por un lado hubo un importante deterioro del poder adquisitivo de gran parte de la población, quien a su vez ocasionó una severa caída del nivel de ahorro de la economía. Además, el elevado nivel de inflación acompañado por continuas devaluaciones e incertidumbre económica general, contribuyeron a una significativa caída de la captación real.

Además de lo anterior, la banca comercial mexicana tenía la gran desventaja de que la rígida regulación bancaria le impedía ofrecer instrumentos financieros que permitieran proteger el poder adquisitivo de los ahorros del público en el entorno inflacionario prevaleciente.

En efecto, durante este período, las tasas de interés nominales de los instrumentos tradicionales de captación estaban fijadas por el Banco de México; y a causa de la errática inflación, durante mucho tiempo generaron tasas reales negativas. Esto ocasionó que los ahorradores abandonaran estos instrumentos en favor de los que ofrecían otros intermediarios, que además de otorgar tasas más atractivas, tenían mayor liquidez, por lo que claramente representaban una opción más atractiva para los ahorradores.

Por lo mismo, otros intermediarios financieros con mayor libertad para desarrollar nuevos instrumentos, aumentaron de manera sustancial su participación de mercado a costa de los bancos.

El único instrumento competitivo con el que contaban los bancos en esta época eran las Aceptaciones Bancarias; sin embargo, como su emisión

estaba en función del nivel de capitalización de las instituciones, su utilización como instrumento de captación estaba muy limitada.

En cuanto a la actividad de financiamiento, la evolución no fue muy diferente:

Por un lado, los enormes requerimientos del sector público derivados del servicio de su deuda junto con la caída de los ingresos de PEMEX, provocada por la baja de la cotización mundial del petróleo en 1986, obligaron al gobierno a desviar una gran parte de los recursos de la banca hacia el financiamiento de sus necesidades; esto llegó al extremo de que el encaje legal fue aplicado hasta sobre el 95% de los recursos marginales de la banca, medida que limitaba severamente el otorgamiento de crédito bancario al sector privado.

Por otra parte, el entorno económico de estancamiento e inflación dificultaba el ejercicio de planeación estratégica a largo plazo de las empresas, por lo que muchas de ellas optaron por desviar sus recursos, de actividades productivas hacia otras meramente especulativas, que ofrecían mejores perspectivas de utilidades.

Todos estos factores ocasionaron que el crédito bancario se volviera inaccesible para la gran mayoría de las empresas nacionales; los pocos préstamos que se otorgaban, se daban en condiciones muy restrictivas, a plazos muy cortos, y con intereses muy altos, lo que virtualmente eliminaba la posibilidad de desarrollar proyectos de inversión de largos períodos de maduración.

Esta situación llegó a su punto más crítico en 1988, cuando la relación Financiamiento Bancario a PIB cayó a 28.83% aunque cabe aclarar que para esto también influyó la estricta política monetaria que se instrumentó para abatir la inflación en el marco del Pacto de Solidaridad.

La pérdida de penetración del sector bancario durante este período, causada tanto por su escasa flexibilidad como por el ímpetu de otros intermediarios financieros, obligó a las autoridades a tomar medidas para acelerar el proceso de desregulación bancaria y darle a los bancos más elementos para competir en el mercado financiero nacional.

Esta flexibilización permitió que en los últimos años del sexenio anterior se desarrollaran las Mesas de Dinero, se liberalizan las aceptaciones bancarias y se crean nuevos instrumentos como la Cuenta Maestra, que permitieron

a las instituciones de crédito ofrecer al público ahorrador instrumentos de depósito con mayor grado de liquidez y rendimientos atractivos.

2.2.3. El Período 1989-1996

La administración de 1989-1993 siguió la línea de acelerar los cambios estructurales que se iniciaron durante el sexenio anterior; el principal objetivo de la política económica fue la creación de condiciones económicas estables que incentivarán el crecimiento económico a través de la creación de una infraestructura productiva moderna y capaz de competir con éxito en los mercados mundiales.

Las reformas a la estructura del sistema financiero que se instrumentaron durante ese periodo, tenían el propósito de profundizar en el proceso de desregulación, a fin de que fueran los propios bancos quienes determinaran su orientación estratégica y en base a eso enfocar sus esfuerzos hacia los segmentos de mercado que consideraran más atractivos: los cambios más significativos que se dieron en materia de legislación financiera fueron:

- Liberalización de tasas de interés y plazos de los instrumentos bancarios tradicionales.
- Eliminación de cajones selectivos de crédito y sustitución del régimen de encaje legal por el coeficiente de liquidez.
- Acceso a la participación de inversionistas extranjeros en el capital de las instituciones nacionales de crédito a través de los certificados de aportaciones patrimoniales (CAPAS) serie "C", los que representaron hasta el 30% del capital social de los bancos.
- Autonomía de gestión a partir del otorgamiento de mayores facultades a los Consejos Directivos.
- Creación de la figura jurídica de Grupos Financieros Bancarios y no Bancarios.
- Cambios a la ley del Mercado de Valores, entre los que destaca la internacionalización de sus operaciones.

- Restablecimiento del esquema de banca mixta, donde grupos financieros privados podían poseer hasta el 100% de las acciones de las instituciones bancarias (de manera individual el límite es 5%, ó 10% con autorización de la SHCP).
- Nuevas reglas para calificación de cartera crediticia y requerimientos de capitalización de las instituciones de banca múltiple.
- Creación de un régimen referente a operaciones pasivas denominadas en dólares.

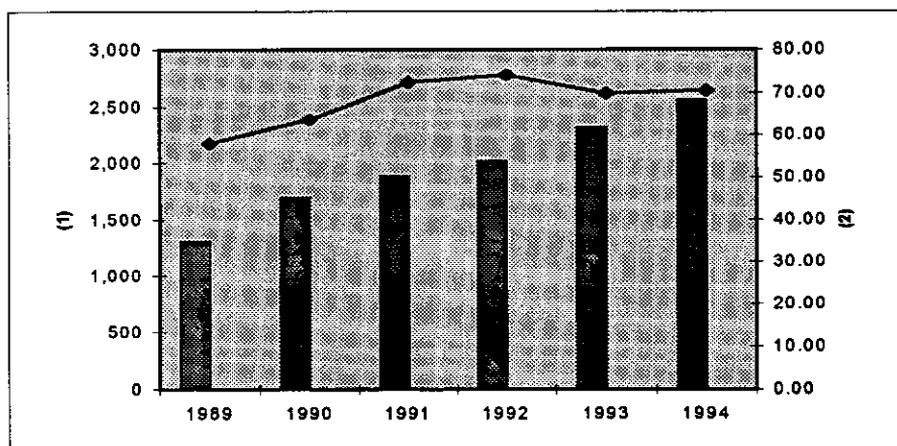
Eliminación del coeficiente de liquidez sobre la captación marginal de la banca múltiple.

La paulatina mejora de la situación económica y el desarrollo de estos novedosos instrumentos financieros permitió no sólo la recuperación de la capital real, sino que también la consolidación del liderazgo bancario en el mercado financiero nacional.

En 1990 la captación bancaria representó mas del 63% del ahorro financiero total de la economía, muestra clara de la mejor situación competitiva en esa época de las instituciones bancarias. Un aspecto importante fue la recuperación de la captación tradicional, que en un contexto de crecimiento e inflación baja, volvió a ser un instrumento atractivo para el público ahorrador mexicano. Este indicador fue de 72.5% en 1991, 74.2 en 1992, 69.8 en 1993 y 70.5 en 1994. (ver cuadro No. 1).

Cuadro No. 1
CAPTACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO 1989-1994
(Miles de Millones de Pesos)

AÑO	CAPTACION TOTAL 1	PARTICIPACION DE LA BANCA COMERCIAL (%) 2
1989	1,307	58.00
1990	1,693	63.60
1991	1,878	72.50
1992	2,013	74.20
1993	2,311	69.80
1994	2,562	70.50



Fuente: elaboración propia con datos de Banco de México.

En cuanto al financiamiento, el saneamiento de las finanzas públicas permitió al gobierno federal liberar gran parte de los recursos que obtenía de la banca comercial a través del encaje legal. Su sustitución por el mecanismo de coeficiente de liquidez aumentó la disponibilidad de recursos prestables, y abrió el acceso al crédito a empresas y otros agentes económicos que durante años no lo habían tenido.

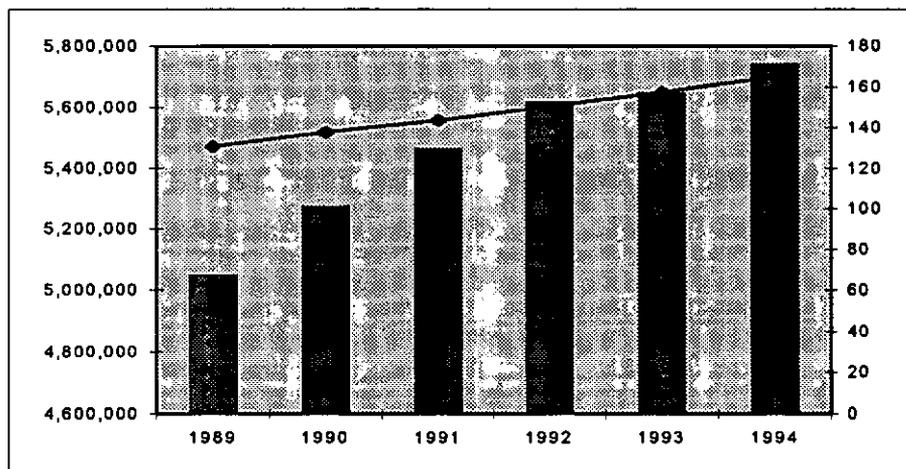
Así pues, en este período, el financiamiento bancario a empresas y particulares tuvo un crecimiento explosivo, resultado no sólo de la recuperación económica, sino también de la liberalización de recursos que

anteriormente estaban destinados a financiar el déficit público. (ver cuadro No. 2)

CUADRO No. 2
PARTICIPACION DEL SECTOR SERVICIOS FINANCIEROS EN EL PIB
1989-1994

AÑO	PIB	SERVICIOS FINANCIEROS	% PARTICIPACION
1989	5,047,209	130.9	2.59
1990	5,271,539	137.6	2.61
1991	5,462,729	143.5	2.63
1992	5,615,955	150.2	2.67
1993	5,644,660	157.4	2.79
1994	5,739,857	165.1	2.88

Fuente: elaboración propia con datos de Banco de Mexico



III.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA BANCA COMERCIAL MEXICANA EN RELACIÓN A LAS DE CANADÁ Y LOS ESTADOS UNIDOS.

3.1 Algunos indicadores de la Banca Mexicana.

A continuación se presentarán los indicadores más representativos de la Banca Mexicana, haciendo una comparación de como se encontraba el período 1986-1990 contra la situación actual a partir de 1991-1995.

3.1.1. Rentabilidad de la Banca.

En el cuadro No. 3, se muestra la evolución de la tasa de rentabilidad de la Banca Comercial, (sociedades nacionales de crédito de 1989 a 1994) con base en la relación utilidad del ejercicio/capital contable. De 1989 a 1994, la rentabilidad del sistema en su conjunto asciende notablemente. A partir de 1990, año en que dio inicio a la privatización de la banca podemos observar una tendencia estable, producto de los efectos positivos del programa de estabilización adoptado a finales de 1987, que propició que la Banca se desarrollara en un ambiente de estabilidad financiera y cambiaria, sin embargo hacia 1994 se da una caída de la tasa de rentabilidad debido a la inestabilidad política generada por el problema regional del Estado de Chiapas, la muerte del candidato del PRI a la Presidencia de la República y el asesinato del secretario general de este mismo partido, problemas que desembocaron en una inestabilidad política y por ende económica y financiera del país.

Esto ocasionó pérdidas en el mercado de dinero y capitales que habrían de sumarse a las pérdidas cambiarias originadas por la devaluación producto del nerviosismo y fuga de capitales, así como también de un mayor requerimiento de provisiones globales para riesgos crediticios.

Cuadro No. 3
BANCA COMERCIAL 1989-1994
NIVELES DE RENTABILIDAD

AÑO	1	2	MARGEN DE UTILIDAD 3	EFICIENCIA OPERATIVA 4	MARGEN FINC/ INGRESO FINAC
1989	36.8	1.4	5.8	66.3	20.3
1990	34.9	1.2	4.9	68.8	20.3
1991	32.5	1.1	5.5	71.9	25.1
1992	32.8	1.3	7.2	63.8	30.9
1993	34.1	1.4	7.8	59.1	31.2
1994	27.4	1.2	6.3	59.1	31.9

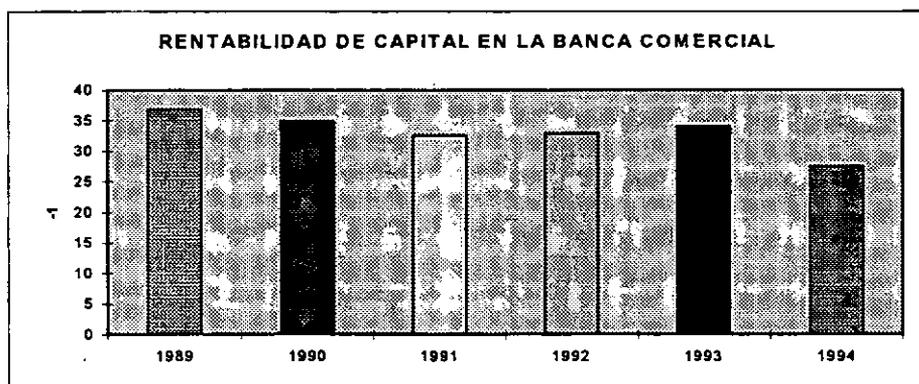
1 Utilidad neta/capital contable sin revaluaciones

2 Utilidad neta/activo total sin revaluaciones

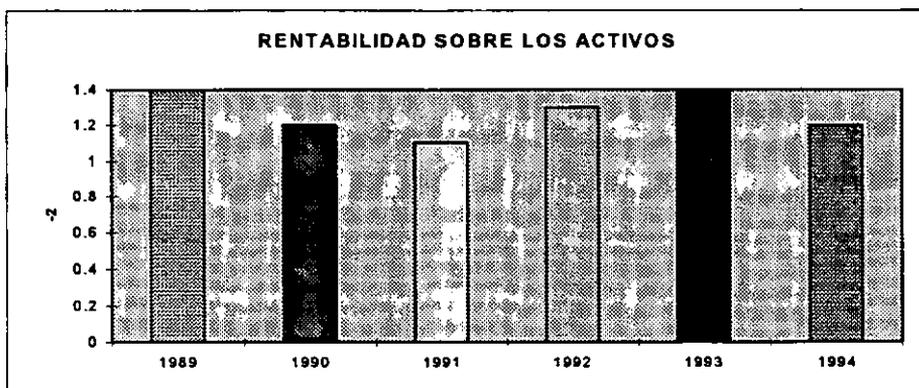
3 Utilidad neta/ingreso financiero

4 Costo de operación/ingreso total neto(margen finac.+dividendos+ing.neto por serv+otros ingresos netos)

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Nacional Bancaria.



Fuente: Información del cuadro No. 3



Fuente: Información del cuadro No. 3

Las cifras hasta aquí analizadas parecen sustentar la idea de que la nacionalización de la banca y la posterior racionalización del sistema trajeron consigo una elevación significativa de la rentabilidad global. A fin de determinar qué factores contribuyeron a ese comportamiento es útil descomponer la tasa de rentabilidad en las siguientes variables:

Utilidad Neta/Ingresos
Gastos Financieros/Ingresos Totales
Gastos operativos/Ingresos totales
Gastos totales/Ingresos totales

Las cifras correspondientes al período 1989 a 1993 que se presentan en el cuadro anterior y corresponden al conjunto de la banca comercial, asocia estrechamente el crecimiento de la tasa de rentabilidad con el incremento en el margen de utilidad (utilidad neta/ingresos) de 5.8% a 7.8%. Esta incremento se explica inicialmente por la mayor utilización de los recursos.

Para lo que va en la década de los 90's y como pudimos apreciar anteriormente, se presenta una reducción importante en las tasas de rentabilidad (ROE y ROA) principalmente como resultado en la baja de las tasas de utilización de los recursos, más sin embargo, si vemos los niveles de margen de utilidad para estos años, podemos observar incluso una tendencia ascendente.

Lo anterior fue resultado de una política de reducción de la altas tasas de interés que se dieron para finales de los ochenta, e ingresaban en promedio 52 centavos por cada peso captado. Asimismo llevó a la reducción de los costos financieros los cuales en promedio para estos períodos fueron de 42 y 22 centavos por peso captado respectivamente.

Por su parte los costos de operación por cada peso captado, prácticamente se ha mantenido estables desde 1990, lo que generó una reducción en la participación de los costos de operación, entre los ingresos financieros (eficiencia operativa) del 68.8% en 1990 a 59.1% en 1994.

3.1.2. Productividad de la Banca

Uno de los indicadores más importantes de la Rentabilidad, la relación Resultados Netos a Capital Contable, cayó significativamente ya que pasó de 44.6% en 1987 a 19.1% en 1990. Esto se explica en parte, por la reducción de las tasas activas y el margen financiero, que impactaron

negativamente sobre los ingresos de los Bancos; asimismo, el menor ritmo de inflación redujo el número de transacciones financieras, lo que también disminuyó la entrada de recursos al sector bancario.

A pesar de esta declinación, hay indicadores que muestran que se presentó una mayor eficiencia del sistema bancario nacional. Por ejemplo, la relación gasto corriente ha ingresos totales decayó, de niveles superiores al 93% en 1983, a algo menos de 72% en 1989, lo que implicó un importante esfuerzo de la banca por racionalizar el uso de sus recursos.

Otro indicador importante, fue la caída de la relación de margen financiero a ingresos totales, que pasó de representar el 82% en 1982 a sólo 69% en 1989. Esto significa que se dio una situación de mayor equilibrio en el negocio bancario, pues se depende menos del diferencial entre tasas activas y pasivas, y se recurrió más a instrumentos en donde el beneficio del banco estaba en función del cobro de comisiones.

Otros indicadores que muestran avances en la eficiencia de los bancos son la utilidad neta por sucursal y por empleado, que han tenido importantes avances desde 1989, aunque todavía están lejos de los estándares internacionales.

La productividad del personal puede evaluarse mediante diversos indicadores. En este análisis se han empleado las relaciones utilidad neta, captación y número de cuentas/número de empleados y sucursales.

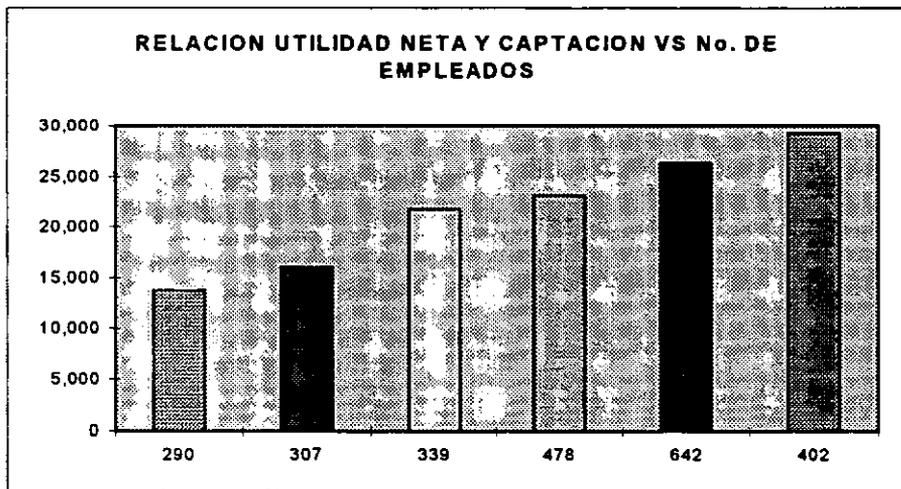
En el siguiente cuadro se presenta las series de utilidades netas por empleado a precios constantes. Como se puede apreciar esta relación aumenta significativamente, al pasar de una utilidad neta por empleado en el año 1989 de 290 pesos a 402 para 1994. Por su parte, la utilidad neta/entre el número de sucursales, correspondió de 10,333 a 12,960 para 1989 y 1994, respectivamente.

La relación captación/número de empleados observa una relación que aumenta rápidamente a partir de 1990, en virtud de niveles de crecimiento reales de la captación y un nivel prácticamente constante entre el número de empleados hasta 1994. Por lo que respecta a la relación captación/número de sucursales durante el mismo período mejora a raíz de una recuperación en las tasas de crecimiento reales de la captación directa.

**Cuadro No. 4
BANCA COMERCIAL
NIVELES DE RENTABILIDAD 1989-1994**

ANO	UTIL.NETA / EMPLEADOS	UTIL.NETA / SUCURSALES	CAPTACION / EMPLEADOS	CAPTACION / SUCURSALES
1989	290	10,333	13,768	490,357
1990	307	11,423	16,027	595,939
1991	339	12,519	21,742	803,472
1992	478	17,884	23,126	864,628
1993	642	21,789	26,337	894,493
1994	402	12,960	29,275	944,556

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Nacional Bancaria



Fuente: Información del cuadro No. 4

3.2 Comentarios sobre el Sistema Bancario de los EE.UU.

Uno de los pilares de la actual política económica del gobierno mexicano es el proceso de apertura económica, mediante el cual se busca insertar a México en el contexto del comercio mundial a través de la eliminación de obstáculos a la competencia con el exterior.

A partir de la entrada al GATT en 1986, se han tomado diversas medidas como la eliminación casi total de permisos de importación, la reducción de

arancel promedio y la ampliación del campo de acción para la inversión extranjera.

En esta línea está la negociación de la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, y en concordancia con los procesos de modernización, privatización y apertura económica que actualmente se desarrollan en nuestro país, resulta lógico que uno de los temas más importantes en la agenda de las negociaciones del acuerdo sea precisamente la apertura del sector de Servicios Financieros.

A nivel mundial, los prestadores de servicios financieros enfrentan los retos que representan la globalización y la desregulación de mercados, tendencias que se han acentuado particularmente en el ámbito financiero mundial. Por eso temas como el acceso a mercados y la igualdad de oportunidades competitivas para inversionistas foráneos, adquieren una nueva dimensión en el contexto financiero mundial.

Por su importancia, a continuación se comentan algunos aspectos de la estructura bancaria de Estados Unidos y Canadá, y se señalan los alcances que la negociación del Acuerdo de Libre Comercio entre esas dos naciones tuvo en el marco de los Servicios Financieros.

El Sistema Bancario de Estados Unidos, es uno de los más complejos del mundo. Actualmente existen alrededor de 12 300 bancos que van desde grandes centros monetarios, multirregionales, regionales, estatales y locales. El número de bancos ha declinado en los últimos años y se espera lo siga haciendo a través de fusiones, adquisiciones y quiebras.

La intrincada regulación que existe en este país, ha dado lugar a un sistema que, aunque con un alto grado de profundización financiera (la relación m² a PNB es de casi 65%, mientras que m⁴/PNB supera el 90%), está muy fragmentado.

Esto se debe principalmente a dos estrictas regulaciones que prevalecen desde la época de la gran recesión: el Acta McFadden, que faculta a los estados para que determinen si permiten la expansión bancaria y el Acta Glass-Steagall que prohíbe que una institución realice a la vez operaciones de banca comercial y de banca de inversión.

Estas leyes van en sentido contrario de la tendencia mundial hacia la banca universal y han limitado tremendamente el potencial de crecimiento de los bancos estadounidenses, que a nivel mundial se han

visto superados en los últimos diez años por los bancos japoneses y europeos.

En los mismos Estados Unidos, la participación de bancos foráneos se ha incrementado de manera significativa, y mientras en 1983 estas instituciones tenían el 16% de los activos bancarios totales del país, para 1989 ya controlaban el 22.6%. Japón es el principal tenedor, con el 57% de la participación foránea, seguido de Europa, que tiene el 27%.

En la actualidad, los bancos norteamericanos tienen grandes problemas, entre los que destacan: competencia de bancos del exterior e intermediarios financieros no bancarios, baja rentabilidad (menos de 0.5% sobre activos netos en 1989 y 1990), alta cartera vencida con países en vías de desarrollo, compras apalancadas y crédito inmobiliario y problemas de algunas instituciones para cumplir con el grado de capitalización exigido por el Acuerdo de Basilea.

Las estrategias que los bancos de E.U.A. han adoptado para mejorar su situación han sido muy diversas, aunque en general han buscado elevar márgenes financieros, algunos han tenido que abandonar sus negocios internacionales (todos o partes importantes), e incluso algunos han tenido que recurrir a la venta de activos internos para cumplir con los estándares establecidos por los reguladores.

La situación de la banca es tan delicada, que en gran parte la actual recesión en Estados Unidos ha estado determinada por la astringencia crediticia que existe en la economía, y que se debe a la reticencia de la banca en general para otorgar créditos, toda vez que un aumento en su cartera vencida complicaría aún más su débil situación financiera.

La propuesta del Departamento del Tesoro (Plan Brady) de Reforma Financiera que actualmente está a discusión en la cámaras legislativas, busca adecuar la situación de los bancos norteamericanos a la tendencia mundial; sin embargo ha encontrado gran oposición por parte de algunos legisladores, y resulta posible que los cambios que se hagan sean más moderados (a la fecha, está casi totalmente descartada la propuesta de que empresas comerciales adquieran bancos, y la posible derogación del Acta Glass-Steagall podría dar lugar a una nueva reglamentación demasiado exigente, que seguiría poniendo grandes trabas a la realización de operaciones de banca comercial y de inversión en una institución o grupo financiero).

3.3. El Sistema Bancario de Canadá.

Este sistema es más sencillo que el de los Estados Unidos, y tiene un grado de desarrollo similar.

Su proceso de modernización se inició en 1980 con la emisión del "Acta Bancaria", mediante la cual se dieron los primeros pasos para crear un sistema de banca universal, al quitarse barreras a la operación entre cuatro tipos de institución financiera: banca comercial, organismos fiduciarios y de préstamos, aseguradoras y casas de bolsa. Asimismo se sentaron las bases para que pudieran competir, de manera limitada, los bancos foráneos (siempre a través de subsidiarias, nunca con sucursales).

En 1984 se relajaron algunas restricciones a la operación de los bancos extranjeros y en 1987 se da una nueva serie de reformas mediante las que se les permite a todos los bancos, el establecimiento de subsidiarias de banca de inversión, lo que es un paso significativo en la tendencia hacia el sistema de banca universal.

En 1989 se llega definitivamente a este sistema, al permitirse la unión de la banca de ahorro y crédito con la de inversión con capacidad para expandirse nacionalmente (queda incluida la actividad de Seguros).

En la actualidad operan en Canadá 8 bancos nacionales (6 con cobertura nacional y 2 con regional) y 57 subsidiarias de bancos foráneos.

Las instituciones canadienses tienen una participación de mercado superior al 90%; los bancos más importantes con cobertura nacional son: Royal Bank of Canadá, Bank of Montreal, Scotiabank, Canadian Imperial Bank of Commerce, Toronto-Dominion Bank y National Bank of Canadá. Todos ellos desarrollan una importante actividad internacional (cuentan con agencias, sucursales y participación accionaria en instituciones de Estados Unidos y diversos países en todo el mundo).

En cuanto a las subsidiarias de bancos foráneos, los más importantes son los norteamericanos, entre otros el Citybank Canadá, Chemical Bank of Canadá y el Bank of América Canadá.

3.4. Algunos indicadores comparativos de la Banca de Canadá y la de los Estados Unidos.

En cuanto a magnitud, existe una gran diferencia entre ambos sistemas bancarios, pues el total de activos de la banca canadiense representa

sólo el 14.4% de la norteamericana. Los bancos canadienses tienen 59 subsidiarias, 18 sucursales y 13 agencias de representación en los Estados Unidos, que equivalen a 2.5% de los activos bancarios de ese país. Por su parte, los bancos de Estados Unidos tienen 17 subsidiarias en Canadá, con 86 sucursales que representan el 3.8% de los activos de la banca canadiense.

En cuanto al funcionamiento general de ambos sistemas, a continuación se presenta una semblanza donde se pone de manifiesto la manera en la que operan:

1.- SUCURSALES.

Canadá. Permite a los bancos locales y foráneos establecerse en todo el país, previa autorización del Ministerio de Finanzas.

Estados Unidos. La ley McFadden delega en los estados la autoridad para regular el establecimiento de sucursales de bancos de otros estados en su territorio.

2.- SEPARACIÓN DE ACTIVIDADES.

Canadá. La banca está facultada para hacer operaciones relacionadas con valores, directamente o a través de subsidiarias. Hay restricciones para que los bancos ejecuten operaciones fiduciarias.

Estados Unidos. El acta Glass-Steagall de 1933 separa las actividades de banca comercial y banca de inversión. Existe la figura jurídica de Controlador Bancaria.

3.- BANCA EXTRANJERA.

Canadá. Hay dos categorías de Banco: nivel "A", donde la participación por accionista no puede superar el 10%, con un tope para la participación de extranjeros del 25%, y nivel "B", sin límites a la participación. Los bancos extranjeros pueden operar como subsidiarias, capitalizadas de manera individual.

Otras restricciones: los activos de bancos extranjeros no pueden superar el 16% de los activos deben estar en moneda local y no deben ser superiores a 20 veces su capital; los préstamos a un cliente particular por parte de un banco nivel "B" no pueden rebasar el 50% del capital accionario más reservas (para bancos nivel "A" el límite es de 25%).

Estados Unidos. Se prohíbe la adquisición por parte de extranjeros de bancos estatales; la dirección de bancos con licencia federal debe estar a cargo de ciudadanos de los Estados Unidos. Los bancos foráneos pueden actuar como agencia, sucursal o subsidiaria.

4.- NIVEL DE CAPITALIZACIÓN.

Los dos países se adhieren al Acuerdo de Basilea (dictado por el Banco de Pagos Internacionales) en cuanto a requerimientos mínimos de capital.

5.- ASEGURAMIENTO DE DEPÓSITOS.

Canadá. Se protegen los depósitos por hasta 60 mil dólares canadienses en los bancos miembros del Fondo de Seguro.

Estados Unidos. El seguro es obligatorio para bancos con licencia nacional y opcional para los estatales (de acuerdo con la legislación del respectivo estado). El monto asegurado llega a 100 mil dólares por cuenta; para los bancos foráneos el costo del seguro se mayor.

6.- OTRAS LIMITACIONES.

Canadá. Por parte del procesamiento de datos de los bancos extranjeros con presencia interna se debe realizar en territorio canadiense.

Estados Unidos. Aplica la extraterritorialidad de leyes: esto es, sus autoridades se consideran facultadas para solicitar información sobre sus actividades a bancos extranjeros situados fuera de su territorio (si tienen agencia o sucursal en los Estados Unidos), y de sancionarlos cuando ésta no sea presentada a su plena satisfacción.

3.5. Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá, como antecedente al Tratado Trilateral.

Antecedentes.

Como este es el primer acuerdo que se firma en el mundo, representa un antecedente muy importante para las negociaciones del Tratado trilateral.

Pese a la diferente magnitud de los Sistemas Financieros de Estados Unidos y Canadá, tienen un nivel de desarrollo y profundización semejante, por lo

que esto no fue un obstáculo importante para el desarrollo de las negociaciones.

Resultado de las Negociaciones.

En el ALC Estados Unidos-Canadá, los servicios financieros se incluyeron en un capítulo exclusivo. La actividad Inmobiliaria y los Seguros se discutieron en el marco general de los Servicios.

Las negociaciones de Servicios Financieros se distinguen de las de otros rubros en los siguientes aspectos:

- No rebasan el marco legislativo estatal y provincial, por lo que reglamentaciones locales pueden impedir la expansión de Instituciones de la otra parte, siempre y cuando las medidas que se apliquen no sean discriminatorias.

Esto es importante, pues la compleja legislatura estatal que rige a la actividad bancaria en los Estados Unidos pone trabas a la expansión de la actividad. En términos generales, el acuerdo parte del Principio de Trato Nacional para ambas partes; sin embargo este concepto tiene mayor aplicación en Canadá que en los Estados Unidos.

- El Sector Financiero queda fuera del mecanismo general para resolver controversias. Las discrepancias se resolverán a través de consultas entre el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos y el Ministerio de Finanzas de Canadá, sin especificarse como funcionará dicho mecanismo.

Los compromisos más importantes del acuerdo son:

Por parte de Canadá.

Se otorga a los ciudadanos de Estados Unidos el carácter de trato nacional en la adquisición de instituciones reguladas por el gobierno de Canadá y en la operación y expansión de sucursales en territorio canadiense.

Se formalizaron dos mecanismos para ampliar la participación de ciudadanos norteamericanos en el mercado financiero de Canadá:

A) Los ciudadanos de Estados Unidos dejan de estar limitados por la restricción a propiedad foránea del 25% para el total de extranjeros en los bancos nivel "A", vigente para ciudadanos de otros países.

B) Quedan exentos de la prohibición de derecho a voto para accionistas extranjeros, con más del 10% de participación en compañías de seguros, inversión, préstamos ó depósitos.

Otros compromisos de Canadá se refieren a la regulación de las subsidiarias de bancos estadounidenses:

A) No estarán sujetas al tope de activos respecto al total de activos del sector financiero del país (que era del 16%). Ese tope ha sido reducido al 12% para el resto de los bancos foráneos.

B) Podrán transferir activos a su central en Estados Unidos, sujetos únicamente a restricciones prudenciales, lo que anteriormente no se permitía.

C) No requerirán permiso ministerial para abrir nuevas sucursales en Canadá.

D) No requerirán autorización del consejo de Gobierno para adquirir o establecer instituciones financieras en Canadá.

Por parte de Estados Unidos:

A) Se autoriza a todos los bancos (nacionales y foráneos) el manejo y suscripción de valores del gobierno de Canadá, sus provincias y agentes.

B) Se amplía indefinidamente la facultad que tienen los bancos canadienses para realizar operaciones al menudeo y otras concesiones que había otorgado por un plazo de 10 años el Acta Internacional Bancaria de 1978.

C) Se otorga trato nacional a instituciones financieras canadienses en los cambios que se hagan en el futuro al Acta Glass-Steagall.

Compromisos Mutuos:

Las partes realizarán consultas a fin de profundizar en la liberalización de las reglas que gobiernan sus mercados financieros y extender los beneficios de esta liberalización a la otra parte.

En seguros (discutido en el texto de servicios), las partes acordaron regirse por el principio de trato nacional en cualquier cambio que se haga en la legislación de esta área.

Elementos del Tratado Trilateral de Libre Comercio.

Las diferentes características de los sistemas financieros de Canadá y Estados Unidos hacen natural que las concesiones otorgadas por cada una de las partes hayan sido muy distintas, y que en principio parezcan más atractivas las que obtuvieron los bancos estadounidenses.

Sin embargo, cabe resaltar nuevamente que el sistema financiero de Estados Unidos está en una fase de transición, y que depende de la adopción de parte sustancial de la reforma propuesta por el Departamento de Tesoro, para que exista un marco que permita el desarrollo de un sistema financiero más funcional y dinámico; de lograrse, los bancos canadienses resultarían muy beneficiados, ya que obtendrían de inmediato las facultades otorgadas a los bancos de Estados Unidos.

En general, este acuerdo no da lugar a cambios substanciales en la legislación financiera de ninguno de los dos países, pero tiene el mérito de asegurar el acceso a los mercados y seguridad de que no se impondrán medidas discriminatorias entre las partes.

El acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá en materia de servicios financieros es un marco de referencia de gran relevancia para analizar las perspectivas del tratado trilateral que actualmente negocia nuestro país con esas dos naciones.

En cuanto a las negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en materia de servicios financieros, ya manera de síntesis, algunos puntos sobre los que se debe reflexionar son:

1. Considerar la asimetría existente entre las partes, cuyos sistemas financieros tienen distinto grado de desarrollo. En el contexto "América del Norte", los activos de los sistemas financieros de Estados Unidos, Canadá y México representan el 85, 14, y 1% del total, respectivamente; asimismo, la penetración del sistema financiero en la economía de Estados Unidos y Canadá es muy superior a la del sistema financiero mexicano: la relación M4 a PIB (o PNB) es de 93%, 97% y de 44% respectivamente.

- II. Pese a que la propuesta de reforma financiera en Estados Unidos está en discusión en las Cámaras, aún no es claro el perfil de lo que será en el futuro el sistema financiero de ese país; por lo mismo, aún no se pueden definir las concesiones que podría hacer ese país en este sector en el marco del Tratado Trilateral de Libre Comercio.
- III. La legislación en materia financiera es muy avanzada en México; sin embargo, la banca se encuentra en un proceso de consolidación de grupos financieros y privatización de instituciones, lo que da lugar necesariamente a cambios estructurales tanto en las instituciones en particular, como en el sistema financiero nacional en general, a fin de adecuarse a las nuevas condiciones competitivas del entorno.

Por esto, y partiendo de que el objetivo final del sistema financiero mexicano es el fomento del ahorro interno y la canalización eficiente de recursos al aparato productivo brindando un servicio ágil y oportuno, es conveniente que en las negociaciones del sector queden plasmados los principios básicos como son: el gradualismo en la apertura, reciprocidad relativa (es decir, debe ofrecer más el que tiene un mayor grado de desarrollo) y selectividad (abrir primero áreas de negocio donde la banca nacional esté mejor preparada, a fin de dar tiempo a que otras áreas aumente su nivel de competitividad), para permitir que el sistema financiero nacional pueda hacer frente de manera adecuada al reto que significa la apertura económica.

Retos Actuales de la Banca Mexicana.

El panorama económico en México ha cambiado radicalmente en los últimos años. En el aspecto macroeconómico hasta 1991, el país recuperó su capacidad de crecimiento, la inflación mostró una tendencia declinante, y el gobierno logró reestructurar el pago de la deuda externa y saneó sus finanzas. Por otra parte se desarrolló con éxito un extenso programa de reprivatización de empresas paraestatales y el país se comprometió en un acelerado programa de apertura económica que tuvo como puntal, las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Estos cambios se reflejaron en el funcionamiento del sistema financiero nacional, que se vio obligado a adoptar diversas medidas para adaptarse a las nuevas condiciones económicas; la drástica caída en tasas nominales y reales durante 1990-1991 (sin que esto haya impedido el incremento de la captación), el estímulo a la estructura de banca universal con la creación de los Grupos Financieros (que buscan integrar a través de

una controladora a instituciones financieras de distinto tipo con el fin de que aprovechando sus ventajas específicas se abatan costos y se desarrollen sinergías entre ellas), que permitieran ofrecer un servicio más eficiente, y el proceso de reprivatización de las Instituciones Bancarias, son elementos que mostraron la profundidad e importancia del proceso de modernización de las Instituciones Crediticias Nacionales.

La desregulación financiera favoreció el desarrollo de nuevos instrumentos de captación, diseñados para atender las necesidades de una clientela que tiene una mayor cultura financiera y por tanto exige mejores opciones de inversión.

Uno de los reto más grandes en la actualidad es el desarrollo de instrumentos de captación a mediano y largo plazo, que sean lo suficientemente atractivos para atraer recursos que actualmente están depositados en instrumentos más líquidos; una estructura de captación de este tipo sería más congruente con un escenario económico de baja inflación y facilitaría la asignación de los recursos con que cuenta la banca.

Otro campo hacia donde la banca mexicana ha canalizado una gran cantidad de recursos en los últimos años es la automatización de servicios; la compra de modernos equipos de cómputo y el desarrollo de sistemas de información, la expansión de la redes de cajeros automáticos, creación de novedosos instrumentos como la banca por teléfono y otros similares son ejemplo de esfuerzo realizado por las instituciones nacionales de crédito por ofrecer un mejor servicio a su clientela y llegar a niveles de automatización semejantes a los existentes en otras naciones.

La actividad internacional también ha sido reforzada, y múltiples bancos mexicanos tienen agencias de representación en diversos países del mundo; dos instituciones nacionales como son Banamex y Bancomer, son propietarias de bancos en los Estados Unidos.

A manera de diagnóstico, la banca mexicana cuenta en la actualidad con importantes ventajas competitivas, aunque también tiene múltiples debilidades, muchas de las cuales están claramente detectadas. Haciendo un resumen general de ambas, tenemos:

FUERZAS.

- ◊ Rentabilidad superior a la prevaleciente en el entorno internacional.

- ◊ Nivel de capitalización satisfactorio de acuerdo con los requerimientos establecidos por el Banco de México y en comparación con instituciones bancarias de otros países.
- ◊ Mejor situación general en Cartera Vencida que la banca de los Estados Unidos; el poder establecerse a nivel nacional ha permitido que los bancos mexicanos cuenten con una mezcla crediticia más diversificada en términos sectoriales, lo que los hace menos vulnerables ante fluctuaciones económicas en sectores específicos.
- ◊ Trayectoria de tradición, arraigo y conocimiento del mercado nacional; hay una red nacional de sucursales y presencia en las principales áreas de negocios del país.
- ◊ Más conocimiento de lo que significa una economía con alta inflación que la gran mayoría de los bancos internacionales. Esto genera una capacidad de respuesta más rápida ante la presencia de eventos macroeconómicos no esperados, que la que podrían tener instituciones cuyo entorno ha sido más estable durante los últimos años.
- ◊ Algunas de las principales instituciones bancarias del país cuentan con experiencia en los mercados financieros internacionales, gracias a que cuentan con áreas dedicadas a la operación de divisas, cartas de crédito, y físicamente a través de agencias de representación o compra de otros bancos. Esto otorga una gran ventaja competitiva en lo referente a la realización de operaciones internacionales con el Peso Mexicano. De cualquier modo, llevada a un marco más global, esta experiencia es mínima si se compara con la que poseen instituciones financieras de otras naciones, por lo que la capacidad para competir en mercados denominados en otras divisas es todavía limitada.
- ◊ La actual legislación mexicana en materia bancaria es una de las más avanzadas del mundo; existen las bases para el establecimiento de un sistema de banca universal (que es una gran ventaja respecto al sistema bancario de los Estados Unidos); la creación de la figura jurídica de los "Grupos Financieros" dará mayor flexibilidad y presencia a las instituciones financieras nacionales.

DEBILIDADES.

- ◊ Menor grado de penetración financiera que otros países, concretamente Estados Unidos y Canadá.

- ◊ Nivel de gastos de operación muy elevado de acuerdo con estándares internacionales; el número de empleados en relación con el nivel de activos es muy grande si se compara con los bancos de países industriales.
- ◊ Existen grandes rezagos en renglones como tecnología bancaria, sistemas de procedimientos en organización y administración y especialmente en el desarrollo de redes de informática.
- ◊ Costo de captación muy alto en relación con otros países (lo que repercute sobre la tasa que se aplica a los préstamos).
- ◊ Menor experiencia que intermediarios de otros países en transacciones internacionales sofisticadas (muchos instrumentos como opciones y futuros aún no existen en México).
- ◊ A pesar de que se distribuye en todo el territorio nacional, la red de sucursales medida en términos per capita es todavía muy baja de acuerdo con estándares internacionales.
- ◊ Mayor grado de concentración que en otros países, los tres mayores bancos dominan el 66% del mercado nacional.
- ◊ Excesiva concentración geográfica del mercado, que hace vulnerable a la banca mexicana frente a la entrada de nuevos intermediarios financieros ya sean nacionales ó foráneos, que no requerirán de una infraestructura de nivel nacional para cubrir buena parte del mercado.
- ◊ Existen instrumentos fiscales y/o de regulación como el With-holding Tax y el encaje en dólares que limitan la expansión de las actividades de la banca nacional y la ponen en desventaja frente a otros intermediarios.
- ◊ El entorno macrofinanciero de los últimos años ha limitado el desarrollo de instrumentos de financiamiento y captación a largo plazo, lo que representa una importante desventaja en relación con instituciones financieras de otros países que cuentan con mayor experiencia en este campo.
- ◊ Los cambios en la legislación financiera han sido muy profundos y rápidos, lo que ha cambiado drásticamente el concepto de banca en México; la función de captar y prestar había estado muy limitada durante los últimos años, ya que la banca había sido utilizada principalmente para financiar al gobierno federal.

- ◊ El cambio de banca pública a banca privada no es únicamente un cambio de propietarios, sino también implica un cambio de estrategia; esto conlleva una reestructuración interna, a fin de adecuar las instituciones a un entorno financiero más competitivo.

En base al diagnóstico general de fuerzas y debilidades de la banca mexicana, se puede vislumbrar el siguiente panorama general:

Actualmente, se está viviendo una fase de consolidación de grupos financieros y reordenación estratégica de los bancos, a fin de adaptarse al nuevo contexto nacional.

Salvo cambios radicales en la percepción estratégica de los nuevos dueños de los bancos, la tendencia será la siguiente:

Los bancos más grandes buscarán identificar las áreas de negocio más lucrativas y reforzarán su presencia nacional en ellas, principalmente a través de aprovechar sus ventajas competitivas como economías a escala, grado de automatización y personal más calificado. Puede esperarse que abandonen sectores y hasta regiones donde la presencia de la institución no sea rentable.

Se prevé un aumento de la red bancaria en regiones de alto crecimiento y sectores de mayor potencial, y una disminución en regiones poco dinámicas y en sectores de poco dinamismo, o que se espera sean afectadas por el Tratado de Libre Comercio.

En cuanto a los bancos multirregionales y regionales, se espera que refuerzan su presencia en áreas tradicionales de negocios, aunque también cabe esperar un incremento en sus actividades internacionales, apoyando las operaciones de exportación e importación de su clientela tradicional.

Resulta poco probable que estos bancos intenten la expansión a nivel nacional, aunque la consolidación de grupos financieros fuertes, es decir apoyados por casas de bolsa importante o fusiones entre ellos, les permitiría aumentar su cobertura de una manera significativa.

En general, se espera que en el corto plazo, algunos de los elementos más importantes del entorno financiero serán, con el supuesto de que no exista una apertura indiscriminada:

- * Mayor competencia, tanto por parte de intermediarios bancarios como no bancarios. Esto llevará sin duda a la reducción de márgenes financieros, acorde con la tendencia mundial.
- * Transformación radical de la estructura bancaria nacional. Se realizarán fuertes inversiones en equipo, principalmente para modernizar la red informática; también se espera se realicen recortes y reasignación de personal hacia actividades de línea. Definitivamente se deberá hacer énfasis en brindar calidad de servicio.
- * Cambios en la estructura crediticia. Se espera la creación de nuevos instrumentos de captación y financiamiento, principalmente a largo plazo, así como herramientas diseñadas para sectores específicos de la población.
- * Un mayor énfasis en actividades internacionales, desarrollo de nuevos mercados: futuros, opciones, coberturas y bursatilización de actividades bancarias.
- * Reorientación estratégica de instituciones: Se pueden esperar fusiones para extender presencia en el mercado; en el corto plazo no se esperan fusiones como la que se dio entre Manufacturer's Hannover y Chemical Bank para abatir costos, pues la reducción de los mismos se hará primordialmente a través de cambios en las estructuras internas.

Algunas instituciones pequeñas como bancos, casas de bolsa y otros intermediarios financieros, se especializarán en nichos de mercado específicos.

En caso de permitirse nuevas franquicias bancarias nacionales, tendrán cobertura limitada, por la dificultad que implica montar una infraestructura nacional y la competencia de los actuales intermediarios; el apoyo de casas de bolsa con presencia importante será vital para su supervivencia.

En conclusión, la banca mexicana y en sí todo el sistema Financiero Nacional, ha estado sujeta en los últimos años a una reestructuración muy profunda. De ser una industria con poder oligopólico, sobreprotegida y sobrerregulada, los cambios legislativos adoptados han creado las condiciones para que en un esquema de banca universal, se convierta en el tiempo, en un sector ágil, eficiente y moderno; capaz de competir en igualdad de condiciones en los mercados financieros internacionales.

El mayor reto actual para la banca mexicana es incrementar su productividad, a fin de operar eficientemente en un entorno caracterizado por una competencia más intensa y con menores márgenes financieros. En la medida que se logre adaptar al nuevo entorno, encontrando las ramas y nichos de negocio donde efectivamente tenga ventajas competitivas, la banca comercial podrá cumplir ágil y eficientemente con su papel de intermediario financiero de primer orden y promotor del desarrollo económico de México.

IV.- DESARROLLO DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS.

La evolución económica mundial ha provocado el surgimiento y fortalecimiento de bloques económicos como el de la Comunidad Económica Europea, el de Sudeste Asiático y el de Norteamérica. En ese contexto los sistemas financieros internacionales, enfrentan amplios procesos modernizadores caracterizados por la desregulación y la automatización.

En respuesta a éstas tendencias internacionales, en México la estrategia de apertura económica encuentra uno de sus argumentos más importantes, y en la negociación del Tratado de Comercio con Estados Unidos y Canadá, el mecanismo más adecuado para confirmar la decisión de entrar a la competencia entre bloques.

Durante la última década el sector de los servicios ha adquirido gran importancia en el PIB. En México por ejemplo, cerca de dos terceras partes de PIB es generado por el sector servicios y contribuye con alrededor del 35% de los ingresos por concepto de exportaciones, así como con el 60% del empleo.

Cabe destacar que como parte de los servicios, el sistema financiero para su crecimiento dependerá de la disponibilidad de recursos de capital, sistemas operativos y de administración, personal calificado, tecnología y redes de vinculación comercial y financiera con el exterior, que permitan un adecuado crecimiento de la infraestructura, para lo cual deberá promoverse una constante adecuación del marco jurídico institucional y de autorregulación de acuerdo con la dinámica de la economía nacional e internacional.

La apertura derivará en una mayor competencia, y se reflejará en una asignación más eficiente de los recursos, menores precios de los servicios para el usuario, y en general menores costos para el sistema al aprovechar las economías de escala, las sinergias de los mercados y la transferencia de tecnología.

Vista la importancia que estos temas adquieren para la economía mexicana, el capítulo orienta al análisis específico de los servicios que brindan los intermediarios financieros no bancarios, a fin de determinar el grado de competitividad que guardan con los intermediarios estadounidenses y canadienses ante el Tratado Trilateral.

4.1 BOLSA DE VALORES.

Para la operación de Bolsas de Valores en México, se requiere concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Deben constituirse como sociedades anónimas de capital variable. Tienen por objeto facilitar las transacciones con valores y procurar el desarrollo del mercado respectivo.

Con la globalización de la economía internacional, aumenta la interdependencia entre los distintos sistemas financieros. En particular, en el caso de los mercados de valores, esta tendencia se acentúa por la posibilidad de obtener acciones de los mercados más distantes por medio de la comunicación vía satélite.

Con gran rapidez se han desarrollado mercados de 24 horas; es decir, bolsas que operan de día y de noche vinculadas a los intercambios realizados en distintas partes del mundo. Cuando cierra la bolsa de Nueva York, por ejemplo, la de Japón opera y luego las de Europa. En estas condiciones, se pueden hacer negocios 24 horas al día.

El sistema financiero mundial, se ha venido internacionalizando a pasos agigantados. Hoy en día existe una multiplicidad de instrumentos de naturaleza eminentemente internacional; los intermediarios cuentan con extensas redes de sucursales y oficinas de representación alrededor del mundo; se multiplican los inversionistas institucionales con cartera global de valores y los principales mercados de valores cotizan instrumentos de emisores provenientes de diversas partes del mundo, entre otras innovaciones.

Aunado al proceso de internacionalización, en 1990 se realizaron actividades importantes, celebrando la firma de 4 memorandas de entendimiento con las autoridades bursátiles de E.U., Argentina, Chile y Brasil, sobre consulta y asistencia técnica. La firma de Memorándum de entendimiento entre la Comisión Nacional de Valores y la de Security Exchange Commission (EUA) incluyó además la asistencia mutua para el intercambio de información.

Se reconoció al mercado mexicano ante las autoridades financieras de Japón como un "mercado designado", lo que permite a las casas de bolsa de este país, operar con sus clientes valores inscritos en el mercado mexicano.

En agosto de 1991, se firmó un Convenio para la Instalación del Sistema Electrónico de Remate entre la Bolsa Mexicana de Valores y la Bolsa de Valores de Vancouver. La implementación de este sistema permitiría obtener una mayor agilidad en las operaciones de compra venta de los valores cotizados en bolsa, tanto del Mercado de Capitales, como del Mercado de Dinero, permitiendo una adecuada capacidad de intercambio y negociación continua durante la sesión de remate, ejecución automática de órdenes de compra venta, soporte automática de órdenes de pico, detección y congelamiento automático de órdenes que infrinjan parámetros, diseminación en tiempo para las Casas de Bolsa con Instituciones Bursátiles, ingreso de órdenes previas a la apertura del mercado, determinación automática de precios de apertura, entre otros.

Este Sistema Integral de operación permitirá ubicar a la Bolsa Mexicana de Valores en los primeros planos a nivel mundial en tecnología de transmisión de voz y datos, así como garantizar con todos los niveles de seguridad y eficiencia un enlace nacional e internacional, ante la globalización y apertura del Sistema Financiero Mexicano.

4.1.1. Estructura y Comparación con algunas Bolsas Internacionales.

Pese a los avances que ha registrado el mercado bursátil en México, existe un rezago significativo en comparación con los mercados estadounidense y canadiense. La actividad bursátil en Estados Unidos se realiza en nueve bolsas de valores, existiendo cinco bolsas en Canadá, mientras que en México únicamente existe la Bolsa Mexicana de Valores.

En EUA y Canadá, el valor de capitalización como proporción del PNB es superior al 50%, mientras que la Bolsa Mexicana de Valores en 1990 sólo representó 2.5% de la capitalización del mercado estadounidense, 2.9% de la del mercado Japonés, 8.3% de la Bolsa de Londres y 34% del mercado canadiense.

En EUA cotizan 6'013 emisoras con un volumen operado al cierre de 1995 de aproximadamente 75 mil millones de acciones que corresponde a un importe superior a los 2'300 mil millones de dólares; en tanto que en Canadá se encuentran cotizando 4'191 emisoras con un volumen operado de 12 mil millones de acciones que importaron cerca de los 109 mil millones de dólares.

En contraste, en México, hay una gran concentración de la operación en un número muy reducido de emisoras, lo que finalmente ocasiona falta de

liquidez; así por ejemplo de un total de aproximadamente 223 emisoras (sin incluir sociedades de inversión) que registraron al menos una operación durante el periodo diciembre de 1990 y mayo de 1994, sólo 23 de ellas fueron consideradas como de alta bursatilidad, lo que implica que se realizaron en cada una de ellas un promedio de alrededor de 30 operaciones diarias. En las 200 emisoras restantes el número promedio fue inferior a cuatro operaciones por día.

4.1.2. Aspectos Legislativos y Barreras Operativas.

En una situación de competencia internacional, un esquema regulatorio flexible representa un factor clave para que el sector financiero de un país se desarrolle eficientemente. En México, a comparación de otros países, la actividad bursátil se encuentra fuertemente regulada, lo que hace más complejo el desarrollo de instrumentos y operaciones que incremente la eficiencia del mercado.

Entre las tantas limitantes, versan las siguientes:

- I. Limitación en cuanto a la cotización e intermediación en la Bolsa Mexicana de instrumentos de emisoras mexicanas colocados en el exterior, tal es el caso de la imposibilidad de cotización de las acciones del Fondo México.
- II. Tratamiento fiscal diverso para inversionistas nacionales y extranjeros en algunos instrumentos bursátiles.
- III. Limitaciones de tipo operativo, que se basan en la falta de un desarrollo adecuado en las operaciones al no existir las bases ni la experiencia para realizar transacciones como los de futuro, a plazo, over the counter, que sí se realizan en las Bolsas de EUA y Canadá.

En conclusión, la entrada de empresas de Estados Unidos y Canadá deberá ser permitida en la actividad bursátil mexicana, a fin de situar el mercado en una posición adecuada y acorde con las transacciones que se realizan en los mercados internacionales, como fomentar una cultura bursátil que favorezca el ahorro y la movilidad de recursos en sanas condiciones, desarrollar nuevos esquemas como futuros y opciones dando mayores posibilidades de acceso a los ahorradores foráneos a los mercados mexicanos de dinero y capitales, promoviendo a su vez una mayor colocación de títulos mexicanos en el exterior.

Asimismo se deberán iniciar operaciones de valores en corto, cuya regulación y forma de operación ya está dada, impulsar el mercado intermedio para la mediana empresa, agilizará la diversificación de las fuentes de fondeo, e impulsar la gestión del especialista bursátil, cuyas actividades facilitan niveles de liquidez adecuados, deberá desarrollarse con mayor especialización dado que nuestros competidores cuentan con esta figura vastamente desarrollada.

La flexibilización del régimen operativo del arbitraje internacional de valores y el estímulo a las actividades transfronterizas de los intermediarios mexicanos coadyuvarán a un mejor desarrollo nacional e internacional, así como la proposición de nuevas modalidades de capital neutro, acompañadas de oportunidades de cobertura para la inversión extranjera de portafolio atraerán un mayor flujo de capitales. De esta forma el objeto central será procurar el desarrollo de un mercado competitivo, eficiente y ordenado acorde con el horizonte actual.

4.2. Las Casas de Bolsa y su estructura en relación con algunas Casas de Bolsa del Mundo.

Las Casas de Bolsa son intermediarios financieros no bancarios. Entre sus objetos se encuentran:

- Actuar como intermediarios en el Mercado de Valores.
- Recibir fondos por las operaciones con valores que se les encomienden.
- Prestar asesoría en materia de valores, y
- Actuar como especialistas bursátiles.

Actualmente las casas de bolsa cuentan con 208 oficinas incluyendo a las matrices. Como parte del proceso de internacionalización, la presencia física de las instituciones nacionales ha rebasado nuestras fronteras; algunas casas de bolsa cuentan con subsidiarias en el extranjero, de las que destacan: Casa de Bolsa Abaco, Operadora de Bolsa, Inverlat, Probursa, Invermexico y Valores Finamex. Es de esperarse que se incremente el número de casas de bolsa que posean subsidiarias en el extranjero, lo que posibilitará el adquirir parte de la experiencia que se requiere para globalizar los mecanismos de captación y ahorro, y servir como vehículo eficiente en la canalización de inversión extranjera hacia nuestro país y, fundamentalmente, para abrir posibilidades de financiamiento a costos internacionales para las empresas mexicanas.

De acuerdo con su capital contable, 25 casas de bolsa mexicanas se ubican dentro de las primeras 200 casas de bolsa norteamericanas, lo cual es significativo si se considera la extensión de los intermediarios bursátiles en dicho país.

En cuanto a los recursos humanos, las casas de bolsa contaban a julio de 1995, con 9,237 empleados, en ese mismo año en Estados Unidos, existían 1'600 intermediarios bursátiles, 200 de estos sumaban 6'690 oficinas sin contar con matrices, y agrupaban a 257'628 empleados, lo que dimensiona su poderío y refleja la enorme brecha con los intermediarios financieros mexicanos.

En el mercado de valores canadiense, principalmente de Ontario, donde se concentra el 80% de la actividad bursátil existen poco menos de 120 empresas dedicadas a la intermediación. Las casas de bolsa canadienses en conjunto reflejaron en 1995 un capital de 2'900 millones de dólares, 1.9 veces el mexicano.

En contraste el capital total de las casas de bolsa mexicanas sumó a diciembre de 1995, 1'266 millones de dólares, mientras que las primeras 200 casas de bolsa estadounidenses a enero del mismo año contaban con 49'012 millones de dólares, cifra 39 veces mayor; esto indica que las casas de bolsa mexicanas cuentan tan solo con el 2.8% del capital de las 200 primeras casas de bolsa norteamericanas.

En los últimos años, EUA y Canadá han participado activamente en los mercados internacionales, a diferencia de México. Ello les permite competir por el posicionamiento externo con mayor agilidad y experiencia, más aún si consideramos que las casas de bolsa mexicanas no están autorizadas para ofrecer opciones y futuros de acciones, entre otras muchas operaciones que los intermediarios extranjeros sí realizan y con nuestros propios valores. Esto no solo nos coloca en desventaja, sino que nos ha privado de participar en operaciones financieras, en las que los competidores externos llevan años de experiencia.

Las compañías de Canadá y EUA tienen algunas limitantes para emitir ciertos instrumentos, pero en México, la principal restricción reside en un costo financiero comparativamente alto y en el monto de su colocación, dado el tamaño del mercado mexicano.

En EUA, además de existir una clara separación entre banca comercial y banca de inversión de acuerdo con la Ley Glass-Steagall el sistema está regulado tanto por legislación estatal como federal y esta última

complementa pero no sustituye a aquella. Ello hace un sistema complejo, especializado y regional, y se contrapone a la idea de Banca Universal que se considera en el marco jurídico mexicano en torno al sistema financiero.

En Canadá el sector bancario está regulado a nivel federal, mientras que la actividad bursátil se encuentra regulada por diferentes provincias, las más importantes son Ontario, Quebec y British Columbia que concentran la mayor parte de la actividad bursátil, por lo que los intermediarios mexicanos enfrentarán disposiciones diferentes para la realización de esta actividad.

En conclusión, la infraestructura de los intermediarios bursátiles mexicanos es menos eficiente que la de Estados Unidos y Canadá, donde la actividad se ha desarrollado con mayor profundidad y se han introducido mecanismos de mercado con la más avanzada tecnología.

Para México, capturar una porción marginal de los mercados externos requerirá una labor inmensa y mayor experiencia en mercados, instrumentos y operaciones aún no desarrolladas en el país. En cuanto al mercado de capitales la industria bursátil estadounidense y canadiense tendría que ampliar su operación en menos de 1% y 3% respectivamente, para abarcar todo el mercado mexicano, mientras que la mexicana tendría que duplicar y triplicar sus operaciones para tan solo obtener el 2.5% del mercado canadiense y americano respectivamente.

Los intermediarios extranjeros buscarán participar activamente en todas las actividades de la intermediación con un trato similar al que obtienen las casas de bolsa mexicanas; asimismo, solicitarán establecerse a través de la participación directa en capital de empresas mexicanas ya establecidas de hecho, actualmente ya participan en nuestro mercado.

4.3. Los Fondos de Inversión, tipos y características.

En México, las sociedades de inversión actúan bajo el esquema de sociedades anónimas de capital variable y documentos seleccionados de acuerdo al criterio de diversificación de riesgos, con recursos provenientes de la colocación de acciones representativas de su capital social entre el público inversionista.

No existiendo cifras disponibles para comparar los niveles de activos, manejo de cuentas y rendimientos a una misma fecha, el estudio sobre

estos intermediarios es únicamente sobre los diferentes fondos de inversión que se presentan en Estados Unidos y Canadá, que a diferencia de México, ofrecen una mayor diversidad.

En nuestro país existen tres tipos de sociedades de inversión:

Sociedades de Inversión Común.- Operan con valores y documentos de renta variable y de renta fija. También se conocen como fondos de renta variable, ya que invierten en acciones de empresas principalmente.

Sociedades de Inversión de Renta Fija.- También son conocidas como Fondos de Mercado de Dinero, operan exclusivamente con valores y documentos de renta fija. La utilidad y pérdida neta se asigna diariamente entre los accionistas por medio de la sociedad operadora cuyos servicios de administración tengan contratados.

Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS).- Las sociedades de inversión de capital de riesgo, operan con valores y documentos emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo (denominadas "empresas promovidas") y cuyas actividades estén relacionadas preferentemente con los objetivos del plan nacional de desarrollo. Se les otorga al mismo tiempo asistencia técnica en sus áreas administrativas, de mercadotecnia, financiera y otras con el objeto de lograr su desarrollo y posible inclusión en el mercado abierto.

Como auxiliar de las sociedades de inversión se encuentran las Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión, éstas tienen como finalidad la prestación de servicios de administración a las sociedades de inversión, así como la distribución y recompra de sus acciones.

Los servicios que prestan estas sociedades operadoras pueden ser realizadas igualmente por casas de bolsa e instituciones de crédito.

En 1995 se crearon 40 nuevos fondos de inversión, entre ellos seis destinados a los mercados de Nueva York, Londres, Tokio y Luxemburgo.

Las sociedades de inversión han observado un crecimiento significativo al pasar de 174 al cierre en 1989 a 225 en 1995, siendo 27 de ellas de carácter regional. Al cierre de 1995, las sociedades de inversión en operación agrupan 796 mil participantes, 50.8% más que en 1989.

Además de las sociedades de inversión otra categoría de fondos lo constituyen los fideicomisos abiertos de inversión que expiden certificados de aportación sobre los activos del fondo, tal era el caso de cuentas

maestras que hasta septiembre de 1991 eran consideradas fondos de inversión.

En Estados Unidos, las sociedades de inversión estadounidense están organizadas como corporaciones bajo la figura de sociedades mercantiles, especializadas en la administración de inversiones, tienen un régimen de inversión bastante flexible.

El acta de 1940 de las Compañías de Inversión hace referencia a los siguientes tipos:

Compañías de Certificados de Valor Nominal. Son instituciones que emiten títulos de deuda en donde se obligan a pagar una suma de dinero determinada dentro de los 24 meses después de la emisión.

Compañías Fiduciarias de Inversión. Están organizadas bajo la figura de fideicomiso y pueden ser:

Fondos de Inversión fija, cuyo portafolio está formado generalmente por valores gubernamentales u obligaciones que están exentas de impuesto. La diferencia con las Sociedades de Inversión de Renta Fija mexicana es que en estos fondos el portafolio es fijo en la vida del fideicomiso, por consiguiente no hay comercio de valores, ni actividades de administración.

Fondos Fiduciarios de Inversión Participante. Esta fideicomiso únicamente invierte en acciones de otras compañías de inversión. Los valores emitidos por el fideicomiso se encuentran en constante oferta.

Compañías Administradoras, están organizadas como sociedades mercantiles y se caracterizan por la facultad conferida a sus administradores de elegir libremente la composición de la cartera. Aproximadamente el 80% de las Compañías de Inversión registradas en la Securities & Exchange Commission, pertenecen a este grupo.

Al igual que en Canadá estas compañías administradoras pueden ser Sociedades Abiertas (Mutual Funds) o Sociedades cerradas y presentan las mismas características que posteriormente se establecen.

Sociedades de Inversión, conocidas como Investment Companies, la tipificación de estas se basa en los objetivos para la conformación de la cartera de valores, de acuerdo a la National Association of Securities Dealers éstas pueden ser: Sociedades de Inversión Diversificadas en Acciones Comunes, de Inversión Balanceadas, de Inversión de Ingreso, de Inversión Especializadas, de Inversión en bonos y acciones preferentes, de

opción e ingreso, sociedades con doble propósito ó sociedades apalancadas y de inversión de intercambio.

En Canadá no existe una legislación federal, los fondos mutuos operan bajo la legislación de sociedades. Existen principalmente sociedades abiertas (open-end investment funds) más conocidas como mutual funds, y las sociedades cerradas (close-end investment funds).

Los Mutual Funds adquieren su capital a través del ofrecimiento continuo e ilimitado de los títulos representativos de su capital y recompran sus acciones suscritas conforme se presenta la demanda, por lo que su capitalización cambia constantemente.

Las sociedades cerradas, obtienen todo su capital a través de una oferta pública única de sus acciones y una vez que la oferta inicial ha sido realizada, estos fondos no pueden redimir las acciones de sus tenedores. Los inversionistas que quieran liquidar sus tenencias deben acudir al mercado, encontrar un comprador y negociar el precio aceptable para ambas partes, por lo que los precios se fijan por la oferta y demanda. Las transacciones con las acciones de estos fondos pueden tener lugar en un mercado extrabursatil (over the counter) así como en una Bolsa de Valores.

Actualmente, el mercado de fondos cuenta con aproximadamente 600 fondos, existiendo una gran diversidad con carteras diversificadas en acciones, valores hipotecarios, bonos, valores gubernamentales, propiedades, oro, productos básicos o primarios entre otros, así existen fondos especializados de acuerdo a los valores que constituyan su cartera. Entre la diversidad de fondos se encuentran:

Fondos de Ingreso o Bonos, su cartera está constituida por bonos corporativos y gubernamentales.

Fondos Balanceados, el 50% de su cartera corresponde a acciones comunes de alto riesgo y el resto en valores de compañías de alta calificación.

Fondos de Valores o Acciones Comunes, se invierten en un porcentaje pequeño en instrumentos de corto plazo de renta fija, con el objeto de poder otorgar liquidez.

Fondos Especulativos o de Desempeño, se invierten en acciones comunes especulativas y con alto riesgo.

Fondos Especializados, concentran su inversión en una industria o en un grupo de industrias relacionadas o en un área geográfica del mundo.

Fondos de Dividendos, invierten en acciones preferentes, las cuales pagan dividendos fijos independientemente de los dividendos en las acciones ordinarias.

Fondos de Propiedades, buscan valores relacionados con bienes raíces o inmuebles tanto comerciales como industriales, el crecimiento es de largo plazo.

Fondos Globales e Internacionales, los primeros invierten en acciones de otros países y en valores canadienses, los segundos únicamente en acciones de un país distinto.

Entre otros, también existen fondos de metales preciosos y fondos de productos básicos o primarios.

En este sentido, el Mercado de fondos Canadiense y Estadounidense presentan la misma variedad y características, en México no existe una clasificación tan amplia, pero salvo operaciones que no están autorizadas para ser realizadas en el mercado mexicano, como son las opciones, futuros, commodities, las sociedades de inversión pueden caer en las figuras tanto estadounidenses ó canadienses, el impedimento más grande se encuentra en que las sociedades de inversión mexicanas enfrentan una reglamentación más estricta en cuanto a la inversión de valores para determinar la composición de su cartera, por lo que sería conveniente disminuir estos porcentajes, que impuestos en razón de proteger al inversionista pueden obstaculizar su crecimiento en los mercados internacionales.

4.4 Empresas de Factoraje Financiero.

Las empresas de factoraje financiero son organismos auxiliares de crédito constituidos como sociedades anónimas que tienen el objeto de adquirir a descuento cuentas por cobrar de empresas, relacionadas con proveedurías de bienes y servicios, obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, o de entidades financieras del exterior destinadas a la realización de sus operaciones, colocar títulos de crédito provenientes de los contratos de factoraje. A través de estas operaciones, el factoraje beneficia la industria y fomenta la actividad comercial, al ofrecer un

servicio completo de administración de cartera y evaluación crediticia. El capital mínimo que debe poseer una empresa de factoraje es de 7,000 millones de pesos.

Existen diversos tipos de factoraje, entre estos: el factoraje puro, el factoraje con recursos, factoraje a proveedores, factoraje con cobranza delgada, factoraje de administración y cobranzas y factoraje internacional.

A partir de 1986 se desarrolló un gran interés por este tipo de servicios financieros derivado de las crecientes necesidades de capital de trabajo de empresas industriales y comerciales, iniciándose de esta manera la operación de nuevas empresas de factoraje.

Al finalizar 1990 había 69 empresas registradas en la Asociación Mexicana de empresas de Factoraje Financiero y 25 empresas no registradas. Las principales empresas de factoraje están vinculadas con instituciones bancarias o casas de bolsa.

Las empresas de factoraje nacionales generan alrededor de 2,000 empleos, registrándose una diferenciación entre cada empresa que en algunos casos tienen 2 empleados y en otros llegan hasta 300. El número de clientes atendidos rebasa los 6 mil, siendo el promedio de alrededor de 332.

La principal fuente de financiamiento de las empresas mexicanas es el fondeo bancario, utilizando en menor proporción la emisión de obligaciones y papel comercial. En 1990 tuvieron un volumen de financiamiento de 30.7 billones de pesos, al 30 de junio de 1991 dicho volumen fue de 23.7 billones de pesos.

A diciembre de 1990 el saldo promedio de la cartera cedida del mercado de factoraje mexicano fue de 124 mil millones de pesos, con un plazo promedio de vencimiento de aproximadamente 50 días , siendo las operaciones con recurso el principal componente de la cartera total.

El capital promedio de las 10 mayores empresas de factoraje mexicanas es de 4.2 millones de dólares, que a nivel internacional se les clasificaría como pequeñas, ya que las grandes corporaciones de factoraje poseen un capital contable que supera los 55 millones de dólares.

El mercado de factoraje está concentrado en las 5 principales empresas: Factoring Serfin, Factoraje Bancomer, Factoraje Inlat, Factoraje Inverlat y

Factoraje Aurum, que cubren más del 50% del monto total de operaciones. En 1995 el 75% del mercado estaba bajo el control de 8 empresas.

El volumen total operado por las empresas de factoraje mexicano es este año fue de 7,200 millones de dólares en el mercado doméstico y de 800 millones de dólares en el plano internacional.

Los costos financieros que enfrentan las empresas de factoraje mexicanas son elevadas en comparación con los que prevalecen en los mercados internacionales. Los costos operativos representan en promedio un 10% del total y se refieren básicamente a sueldos y salarios.

En Estados Unidos existen cerca de 26 empresas de factoraje, incluyendo filiales de bancos, compañías financieras y entidades independientes; la mayoría de las operaciones (60%) se concentran en las 5 empresas líderes: CIT/Group Factoring, Heller Financial (Fuji Bank), BNY Financial, Citizens and Southern Commercial y Republic Factors.

La mayoría de las operaciones de factoraje se realizan sin recurso asumiendo la empresa de factoraje el riesgo de pérdidas.

El volumen total operado por las empresas de factoraje en Estados Unidos, reportó a 1995 la cantidad de 48 mil millones de dólares.

Las principales empresas de factoraje estadounidense están diversificadas regionalmente, ya que no existen restricciones estatales para realizar este servicio.

El mercado de factoraje de los Estados Unidos es uno de los más amplios en el mundo, en 1995 contaba con un valor aproximado de 47,000 millones de dólares, mientras que en el mercado mexicano vale aproximadamente 9,000 millones de dólares.

En Canadá el número de empresas de factoraje es reducido, en 1995 se contaba con 8 empresas de factoraje, que reportaban un volumen de operación de 2 mil millones de dólares, lo cual indica que estos intermediarios no son utilizados frecuentemente para el fondeo empresarial.

Barreras Operativas y Legislativas.

Las empresas de factoraje enfrentan limitaciones que inhiben su crecimiento y deterioran su competencia, entre estas se encuentran:

1) El encarecimiento de los servicios, ya que del monto total de su capital social pagado más reservas del capital, el 40% debe colocarse en valores gubernamentales.

2) Restricción en el fondeo de recursos, ya que los requerimientos de mantener un coeficiente de liquidez del 30% en la emisión de papel comercial hacen que sea muy costosa y por ende no constituye una alternativa de fondeo.

3) Reducida experiencia en operaciones internacionales. Aunque cada vez se demanda más este servicio, es muy incipiente en relación a lo avanzado que se encuentra en otros mercados. Además en Estados Unidos existen servicios adicionales que se prestan a los clientes y que en México no se realizan, tal es el caso de poner a disposición del cliente la opción de líneas de crédito, cuyos préstamos no tienen como colateral cuentas por cobrar sino otros activos de la empresa valuados a precio de liquidación.

En Estados Unidos la prestación de servicios de factoraje no se encuentran restringidos por laguna disposición legal estatal para realizar sus operaciones, hecho que no redundaría en perjuicio del mercado mexicano al establecerse en este país.

Dado lo anterior, es necesario ubicar el servicio del factoraje en el marco de grandes empresas que compiten con gran eficiencia, particularmente en Estados Unidos, ya que a pesar de la existencia de un mayor número de estos intermediarios en nuestro país, el volumen de operaciones y los resultados estadísticos distan en gran medida de lo que generan las empresas estadounidenses.

Es necesario ubicar que se inicie una desconcentración de la actividad, ya que las empresas de factoraje del país se encuentran ubicadas en unas cuantas plazas y las decisiones se toman en la matriz, provocando ineficiencia en la operación y calidad del servicio, existiendo mercados regionales desatendidos.

La diversificación de fondeo es difícil, ya que existen restricciones para el acceso de fuentes de financiamiento que se encuentran concentradas

principalmente a través de instituciones de crédito, debido a los elevados costos que representan la emisión de papel comercial, la falta de un reglamento para emitir obligaciones y la inexistencia de otros instrumentos que permitan captar recursos a mediano plazo.

En el ámbito de prestación de servicios, existen diversas modalidades de factoraje que no han sido implementadas en nuestro país, tal es el caso de "Assigned Proceed Factoring" que consiste en un arreglo tripartita en que participan el cliente, el Factor y el banco con el que normalmente opera el cliente; también la empresa de factoraje financiero puede constituirse como garante en operaciones de importación que se realicen a través de una carta de crédito. La experiencia en estas actividades ocasionan una desventaja para las empresas mexicanas poco desarrolladas

4.5 Almacenadoras Generales de Depósito.

Los Almacenes Generales de Depósito son organizaciones auxiliares de crédito, constituidos como sociedad anónima, cuyo objeto es el almacenamiento, guarda o conservación de los bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. Es un apoyo complementario para facilitar el comercio exterior y la seguridad en el manejo de las mercancías.

La importancia de estos intermediarios en el sistema financiero no reside en proveer fondos directamente, sino en avalar que existan que existan mercancías que a su vez son sujetas de crédito, mediante la emisión de certificados de depósito o bonos de prenda.

Los Almacenes generales pueden ser nacionales, fiscales o agropecuarios.

Los Nacionales, almacenan mercancías en general y admiten bienes nacionales y extranjeros, que hayan satisfecho sus derechos de importación.

Los Fiscales, almacenan mercancías sujetas al pago de derechos de importación ó exportación. La mayor ventaja de este tipo de almacenamiento es que el dueño de las mercancías puede cubrir los derechos de importación hasta el momento en que las retira del almacén, y únicamente pueden ser operados por almacenadoras que tengan un capital mínimo pagado superior a 3,500 millones de pesos.

Almacenamiento Agropecuario, es un caso particular que reviste gran importancia. Constituye un eslabón fundamental en la cadena de comercialización de productos agropecuarios.

Al primer semestre de 1995 los almacenes del país, cuentan con una planta de 4,299 empleados, de los cuales el 65.6% laboran en ANDSA, empresa que además genera 5,000 empleos indirectos de manera permanente.

La actividad de las almacenadoras mexicanas se encuentra concentrada en los 3 almacenes de mayor tamaño, que a junio de 1995, representaban el 52.4% del total de certificados de depósito emitidos y en el caso de los activos el 85.3%.

Los almacenes generales se encuentran clasificados en México atendiendo a su capital pagado:

- Nivel I mínimo 6 mil millones
- Nivel II mínimo 3,500 millones
- Nivel III mayor a los 2,500 millones

Sobre esta clasificación los almacenes deben contar con una capacidad mínima (en bodegas propias), tanto en superficie como en volumen de almacenaje que es sumamente inferior al requerido en Estados Unidos para el último nivel (1).

	MÉXICO	EUA
Nivel I	5,000 m2	menor a 18,000 m2
Nivel II	3,000 m2	de 18,001 a 72,000 m2
Nivel III	2,000 m2	mayor de 72,000 m2

En Estados Unidos a los almacenes generales de depósito se les denomina Public Warehouses, constituyendo uno de los agentes más importantes en el proceso de distribución de mercancías. Al igual que en México, pueden ser nacionales conocidos como mercantiles, agropecuarios y fiscales, este último, a diferencia, también se utiliza para otros bienes sujetos a impuestos especiales como tabaco y licor; además existen almacenes especializados: refrigeradores y los que operan por convenio.

En Estados Unidos existen 1.389 empresas que se dedican al almacenamiento de mercancías en general, (que concentran su actividad en 8 estados de la unión americana, y en conjunto abarcan el 48.5% del total), 404 almacenes por convenio y 155 almacenes generales de depósito registrados en México, de los cuales sólo 26 son los que operan a lo largo del territorio mexicano, de estos, ANDSA se encuentra incorporado al sector público y atiende mayoritariamente al almacenamiento de productos agropecuarios, almacenando aproximadamente 2 millones de toneladas de las importaciones de granos, equivalente a casi la tercera parte de su capacidad de almacenamiento.

Se observa que algunos de los estados fronterizos como California y Texas ocupan un lugar destacado en el almacenamiento de mercancías de los Estados Unidos. Esto representa una competencia importante para las exportaciones de mercancías de México a Estados Unidos, cuyo destino se ubica en la región sur de este último país.

La capacidad instalada en Estados Unidos alcanza 514.8 millones de M2, que significa una superficie superior en 282 veces a la que existe en México de 16.6 millones de M2, incluyendo bodegas propias, habilitadas y rentadas.

El apalancamiento, activos/pasivos, de las almacenadoras del país es muy bajo; a junio de 1995, de los activos totales sólo el 14.2 se financió mediante pasivos. Dicho porcentaje de apalancamiento es muy inferior al observado en Estados Unidos en donde el grado ha sido aproximadamente 62% en promedio durante los años de 1990 a 1995.

Del mismo modo el financiamiento a las empresas a través de las almacenadoras mexicanas es reducido, a mediados de 1995 el saldo de certificados en circulación ascendió a 3,018.3 miles de millones de pesos, lo que significa que en caso de que todos los certificados emitidos se hubiesen utilizado como mecanismo para obtener crédito, podría haber contribuido al financiamiento de las empresas tan sólo por un monto máximo de 2% del saldo de financiamiento de la banca múltiple al sector privado.

Durante 1995, del total de ingresos de los almacenes privados nacionales, el 87.5% se obtuvo de servicios de almacenamiento y 8% fue resultado de inversiones financieras. Para 1996 los ingresos dentro del sector se derivaron principalmente del ramo agropecuario 53.8%, mientras que en Estados Unidos este almacenamiento representa tan sólo el 11.6%.

situándose la mayor fuente de ingresos por almacenamiento de mercancías en general, 61%.

En la estructura de gastos, tanto en EUA como en México, los más importantes han sido los de personal, seguidos por los de operación.

La fijación de los aranceles en los almacenes generales de depósito mexicanos se encuentra sujeto a los costos de instalación, arrendamiento de inmuebles no propios, gastos de operación, entre los que destacan los de personal, tipo de mercancías a almacenar, servicios complementarios de transporte, carga y descarga de mercancías y el rendimiento real deseado.

En el mercado de EUA, los mecanismos de fijación de precios son más heterogéneos debido a la especialización del sector, observándose una mezcla de cuotas en función de:

- A) Volumen almacenado, en especial en mercancías agropecuarias.
- B) Valor de las mercancías en particular en materias primas y manufacturas.
- C) Período de almacenaje, dependiendo si se requiere disponer de espacio de almacenamiento en forma temporal o permanente.
- D) Servicios adicionales de mantenimiento y administración de las mercancías almacenadas.
- E) Servicios complementarios al almacenamiento como transporte y control de inventarios.

Un factor que encarece los costos de invertir recursos en almacenes generales de depósito en México, en relación con EUA y Canadá, es el costo del financiamiento para nuevas instalaciones (predios, construcción de bodegas y equipamiento).

El mayor costo de financiamiento se refleja en mayores cuentas de almacenaje, a fin de generar utilidades y preservar su presencia en el mercado.

Cuadro No. 5
Costo Real de Financiamiento
(porcentaje)

AÑOS	MÉXICO	EUA Y CANADÁ
1993	31.4	5.8
1994	33.9	6.1
1995	20.2	3.4
PROMEDIO	28.5	5.1

Tanto en Estados Unidos como en Canadá existe una mayor diversidad de servicios prestados por los almacenes públicos y una integración marcada entre almacenamiento, transporte y financiamiento, así entre los servicios que en México no se contemplan están:

En cuanto a Almacenamiento:

- a) Espacio de exhibición y oficinas.
- b) Pesos, medidas, muestreo e inspección de mercancías excepto la almacenadora mexicana ANDSA que también lo realiza.
- c) Administración de inventarios por cuenta de los clientes.
- d) Etiquetación, envasado y empaquetamiento.
- e) Almacenamiento fiscal para mercancías locales sujetas a impuestos especiales (tabacos y licores).
- f) Análisis de distribución.
- g) Almacenamiento de mercancías para unidades familiares (household warehousing).
- h) Almacenamiento por convenio (contract warehousing).

En cuanto a Transporte:

- Administración de tráfico y tarifas de servicios de transporte.
- Consolidación de carga extensiva.
- Prorrateso de tarifas de carga.
- Prepago de transporte.

En cuanto a financiamiento destaca la cobranza de entrega de mercancías.

Los usuarios estadounidenses tienden a servicios de almacenamiento mas especializados. Dicho cambio radica en función de las técnicas de control de inventarios "justo a tiempo" y a la necesidad de reducir costos de transporte.

CUADRO No.6
RESUMEN DE INDICADORES DE ALMACENAMIENTO
DE MÉXICO Y EUA 1991-1995

	MÉXICO	EUA
Rentabilidad Real	-28.7%	9.1%
Utilidad/Ingresos totales	15.1%	3.6%
Crecimiento Real/Ingresos/*	13.2%	2.7%
Crecimiento Real/Egresos/*	7.3%	3.4%
Ingresos Totales/M2/+	5.1	32.0
Egresos Totales/M2/+	3.9	28.2
Ingresos-Egresos/M2/+	1.2	3.8
Apalancamiento	14.2	62.0
Superficie de Almacenamiento	16.6	514.8
Número de Almacenadoras de mercancías generales	26	1,289

/* Período 1991-1995

/+ M2 de instalación, datos a 1995, expresados en miles de pesos.

Fuente: Banco de México

Entre los diversos tipos de obstáculos que han inhibido el desarrollo de loa almacenes generales de depósito en nuestro país se pueden señalar:

-Escasez de locales para instalar bodegas, especialmente en las zonas urbanas y los trámites burocráticos para instalar nuevas bodegas.

-Requisitos poco flexibles para que las almacenadoras emitan obligaciones para financiar la inversión en bodegas.

-Trámites aduanales de retiro de las mercancías, que ocasionan retrasos en la entrega de mercancías por el pago de las obligaciones fiscales derivadas de los productos de importaciones y exportación.

-La constitución de la reserva de contingencia, que provoca un margen financiero negativo para las almacenadoras, ya que el costo de sus fuentes de financiamiento es en promedio superior al rendimiento de los instrumentos en que tienen que mantener la reserva, situación que se

empeora al considerar que los ingresos financieros son acumulables a los ingresos gravables.

-Incertidumbre respecto a la evolución de los mercados de productos agropecuarios y una escala de mercado reducida para propiciar más especialización.

En cuanto a barreras legales, en EUA y Canadá son mínimas; las principales disposiciones que reglamentan las operaciones de los almacenes públicos de los EUA se incorporan en Uniform Warehouse Receipt Act.

Las normas de Comercio de Estados Unidos y Canadá permiten un acceso ágil de nuevas empresas al mercado. Las licencias de operación se emiten por parte de las autoridades estatales. Actualmente la almacenadora mexicana ANDSA cuenta con una filial en el estado de Texas.

Existe una severa desventaja en costos reales de financiamiento de nuevas instalaciones y compra de equipo y se observa poca inversión en bodegas propias y rentadas.

Las operaciones y participación en la economía ha crecido pero se mantiene en niveles bajos.

La capitalización es elevada con relación a la escala de sus actividades.

Para elevar el nivel de competitividad internacional de estos intermediarios financieros no bancarios, deberá tenderse a la especialización de las actividades de almacenamiento, especialmente en productos perecederos, para ello es necesario la inversión en instalaciones, capacitación al personal y actualización y modernización de sistemas.

Será necesario un incremento de importaciones y exportaciones de mercancías, así como un repunte de la actividad agropecuaria, tanto en producción doméstica como en importaciones, con ajustes de política económica de algunos productos de importación y cambios a normas fitosanitarias.

Nuevas modalidades de intercambio comercial en los productos del campo (bolsa agropecuaria).

Utilización de la capacidad instalada para proporcionar servicios complementarios como centros de acopio y exhibición de productos mexicanos de exportación.

Aceptación creciente de la bursatilidad de bono de prenda y su utilización como mecanismo para administrar mejor la liquidez de los bancos al permitir operaciones de titularización (securitization) del crédito.

Mayores esfuerzos de promoción para destacar las ventajas de almacenamiento, integrando a las empresas pequeñas y mediana a cadenas de comercialización de mayor escala, y una mayor integración del almacenamiento con otros estándares de la cadena de comercialización, en especial con el transporte, aprovechando las facilidades de corresponsalía de las entidades del exterior, en particular por el servicio de custodia que las almacenadoras pueden ofrecer para mercancías de tránsito hacia o fuera del territorio nacional.

4.6 ARRENDADORAS FINANCIERAS.

Las arrendadoras financieras son organizaciones auxiliares de crédito constituidas como Sociedades Anónimas, su actividad principal es la compra de activos fijos para otorgarlos a cambio de una renta, lo que permite complementar el capital sin llevar a cabo grandes desembolsos de recursos financieros. En esencia las arrendadoras ofrecen equipo de transporte, industrial e inmuebles en arrendamiento y no créditos; manejan financiamiento a largo plazo, amortizable mensualmente.

El arrendamiento financiero se inició en México en los años sesenta como un mecanismo innovador que permite el crecimiento de la pequeña y mediana empresa, sin que se descapitalicen, financiando la compra de activos fijos y otorgándolos en arrendamiento.

Actualmente hay dos tipos de arrendamiento:

Arrendamiento Financiero.- mediante el cual la empresa adquiere los bienes escogidos por la arrendataria quien a su vez adquiere el derecho al uso y goce de los mismos. Las rentas se forman de tal manera que la arrendadora cubre tanto el costo de adquisición como los gastos financieros. Cuando se vence el contrato, el cliente puede elegir una de las tres opciones finales:

- A) Comprar los bienes a un precio inferior respecto a su valor de adquisición. Este valor de venta suele ser al 1%.
- B) Prorrogar el plazo para continuar con el uso del bien pagando rentas inferiores a las que se acordaron originalmente.

C) Vender el bien arrendado, a un tercero y participar del precio.

Arrendamiento Puro. La empresa adquiere el derecho al uso y goce de los bienes y se paga una renta adecuada al valor comercial de los mismos. Las diferencias con el arrendamiento financiero, son de índole fiscal, además de que al término del plazo, la venta del bien se hace a valor de mercado.

Otra modalidad del arrendamiento es el Sale & Lease Back, que se utiliza para obtener capital de trabajo. A través de este sistema la arrendadora adquiere los bienes del cliente para dárselos en arrendamiento; ofrece adicionalmente ventajas importantes por los mecanismos que intervienen de revaluación y depreciación fiscal.

En México las arrendadoras financieras mostraron un dinámico crecimiento a partir de 1986 al superar el obstáculo que les imponía el fondearse con recursos del exterior: a partir de entonces se les autorizó obtener sus recursos de la Instituciones de crédito, con lo que un gran número de arrendadoras crecieron a la sombra de las instituciones bancarias. En 1995, se le permitió fondearse en el mercado de valores a través de emisiones quirografarias o subordinadas convertibles en capital, lo que amplió sus posibilidades de expansión.

Las arrendadoras se han incrementado substancialmente en los últimos años, en 1990 existían 21 empresas y a diciembre de 1995 eran ya 31.

Las operaciones de arrendamiento, en especial las de tipo financiero, se han incrementado a un ritmo substancialmente mayor al financiamiento concedido por el sistema bancario, entre otras razones por las ventajas fiscales que ofrecen.

Entre diciembre de 1990 y junio de 1996 la cartera de crédito de las arrendadoras aumentó en 122% en términos reales, en tanto que el financiamiento bancario al sector privado aumentó 40% anual en términos reales. Lo anterior significó un aumento del saldo de cartera de crédito de las arrendadoras de \$56 a 4,798 miles de millones.

La penetración del sector arrendador en el mercado de crédito también creció. A junio de 1996 el saldo de cartera de crédito de las arrendadoras representó el 4.8% de el saldo del financiamiento otorgado por la banca múltiple al sector privado.

En la estructura de la cartera de crédito destaca como servicio principal el arrendamiento financiero. A junio de 1996 dicha cartera se conformó de la siguiente manera:

Arrendamiento Financiero	90.5%
Arrendamiento Puro	3.4%
Cartera de Crédito	6.1%
Cartera Total	100.0%

En los países desarrollados el arrendamiento financiero se considera un buen indicador de desarrollo económico al formar parte importante de la adquisición de activos industriales, tal como es considerado el consumo de energía o de acero.

El mercado mundial de arrendamiento financiero supera lo 300 mil millones de dólares anuales, de él, Norteamérica y Europa concentran más de dos terceras partes de las operaciones, mientras que Asia participa con el 21.6% y América Latina lo hace con menos del 1% del total, destacando México, Brasil y Venezuela.

En Estados Unidos se conforma el mercado más grande de Arrendamiento Financiero del mundo, a través de él se financia el 30% de la inversión del país.

Cuenta con 900 arrendadoras agrupadas en la American Association of Equipment Lessors pero el total de estos intermediarios en este país supera las 3,000 que se compara con 31 arrendadoras financieras en México. El tamaño medio de cartera de las arrendadoras estadounidenses es de 147 millones de dólares, 3 veces más grande que el tamaño medio de cartera de las arrendadoras mexicanas.

Existen 3 formas básicas para operar el arrendamiento en Estados Unidos:

- True Lease que equivale a nuestro arrendamiento puro.
- Conditional Lease que es el arrendamiento financiero.
- Trac Leases que es una combinación de los 2 anteriores, y se limita a vehículos automotores de transporte carretero.

El mercado de arrendamiento se caracteriza por su consolidación, políticas agresivas de tasas, y poca innovación de productos. Es común observar operaciones transfronterizas con respecto a cualquier transporte y apoyan las operaciones otorgando garantías, lo cual representa una desventaja para arrendadoras mexicanas, pues a través de ellas se elimina el riesgo país y el riesgo comercial.

Existen tres tipos de arrendadoras en EUA.

-Bancarias o asociadas a un grupo bancario.

-Cautivas, es decir subsidiarias de posibles proveedores de equipo.

-Independientes, estas absorben casi la mitad del mercado (49%) seguidas de las bancarias (30%).

La mitad de las operaciones del sistema de arrendadora son arrendamientos puros. Destacan las bancarias que alcanzan 57% de sus operaciones totales, en tanto que las independientes se sitúan en el 43%. Esto refleja la gran flexibilidad en la prestación del servicio de arrendamiento puro que existe en EUA con relación al observado en México.

En este país las arrendadoras no se consideran organizaciones auxiliares de crédito, sino empresas de financiamiento comercial y por tal motivo sólo se les aplican las disposiciones generales de sociedades mercantiles, tampoco se presentan barreras de entrada para establecer nuevas empresas dedicadas al arrendamiento.

A nivel de especialización las arrendadoras estadounidenses al igual que en otros países están enfocadas a un sector o bien al arrendamiento específico de bienes como por ejemplo carro de ferrocarril o maquinaria pesada para construcción, en México el grado de especialización consiste en que las arrendadoras grandes atienden a empresas grandes, las arrendadoras medianas a las compañías de tamaño medio y las pequeñas arrendadoras a las micro empresas.

Canadá.

En Canadá, el arrendamiento surgió en la primera mitad de la década de los 60's, siendo la mayor parte subsidiarias de los principales bancos,

además que por el respaldo con que cuentan, están muy interesadas en participar en arrendamientos internacionales.

En Canadá existe un impuesto equivalente al nuestro sobre los activos, que grava a una tasa del 0.175%, del que están exentas las instituciones financieras, no así las arrendadoras.

Las arrendadoras extranjeras que realicen operaciones con arrendatarios canadienses, causarán un "withholding tax" a una tasa del 25%, siendo que en México el impuesto equivalente es de 15%. La única forma de no causar este impuesto es establecer una oficina permanente de la arrendadora en Canadá. Se exceptúan de este impuesto los arrendamientos de aviones y barcos con rutas internacionales.

En cuanto a costos operativos, las arrendadoras mexicanas han observado costos más elevados en comparación con los erogados por Estados Unidos y Canadá.

Las arrendadoras mexicanas se encuentran sujetas a diversos obstáculos para su operatividad como son:

La restricción de apalancamiento que establece un capital contable de por lo menos 4% de la suma de los activos, y las operaciones causantes de pasivo.

La inversión en cartera de arrendamiento está limitada al 90% de los pasivos.

El porcentaje máximo autorizado para operaciones de arrendamiento puro actualmente es de 30% de pasivo exigible.

El impuesto del 2% que grava la propiedad de los activos, que en el caso de las arrendadoras, afecta a los que se destinan a arrendamiento puro.

Ante las diferencias existentes en el mercado de arrendamiento financiero de México con Estados Unidos y Canadá, es necesario que se hagan adecuaciones que permitan el crecimiento del sector, que actualmente presenta un margen financiero y un costo de fondeo elevados, que repercuten en la eficiencia operativa. En materia fiscal, se encuentra fuertemente regulado, inhibiendo las posibilidades de competir con arrendadoras extranjeras que no están sujetas al mismo tratamiento fiscal. Se deberá continuar con el proceso de desregulación e instrumentar procesos de incorporación de tecnología, acompañados del desarrollo de

nuevos mecanismos de fondeo que permitan la expansión de la actividad de arrendamiento en el país.

4.7. INSTITUCIONES DE SEGUROS

Las instituciones de seguros tienen como objeto practicar las operaciones de seguros, reaseguros y reafianzamiento así como otorgar préstamos y créditos y operar con valores.

El seguro es un mecanismo fundamental para el ahorro del país. Sirve para garantizar la operación de la planta productiva y para impulsar la formación de recursos a largo plazo.

Las operaciones con seguros se pueden referir a seguros de vida, de accidentes y enfermedades y daños, comprendiendo dentro de esta último la responsabilidad civil, riesgos profesionales, accidentes marítimos y de transporte, contra incendio, agrícola, automovilístico, de crédito y diversos.

Además de su función de asegurar todo tipo de bienes y de algunos servicios, otra de sus funciones es concentrar, acumular y centralizar grandes cantidades de capital que posteriormente se usan en actividades productivas a través de la compra de acciones o de la inversión en otros instrumentos financieros y operaciones activas de crédito.

Las aseguradoras mexicanas son pequeñas y cuentan con un capital muy limitado, reasegurando casi todos sus negocios, asumiendo por tanto muy poco riesgo y por otro lado reteniendo una parte del premio.

Actualmente la industria aseguradora cuenta con 42 compañías de seguros y 2 reaseguradoras, de las cuales 37 son privadas, 3 públicas y dos sociedades mutualistas.

En 1995, los activos totales sumaron 14.1 billones de pesos, las inversiones fueron de casi 9 billones de pesos, el valor del pasivo de 10.8 billones de pesos, las reservas técnicas alcanzaron un nivel de 7.8 billones de pesos y el capital contable fue de 3.3 billones de pesos.

Actualmente hay 27.5 millones de pólizas y certificados en vigor, que protegen aproximadamente al 40% de la población económicamente

activa, y están asegurados un poco más del 26.5% de los vehículos en circulación.

Para ubicar el tamaño actual de la industria aseguradora mexicana, se puede señalar que los 6.3 billones de pesos de primas emitidas en 1995 fueron superadas en 170 veces por las emitidas por las compañías de Estados Unidos, 103 veces por la japonesas, 132 por las alemanas, 25 por las inglesas y 20 por las francesas.

Las primas emitidas representan a 1995 el 1.3 del PIB, monto substancialmente inferior al relativo en los países desarrollados; la relación prima totales a PIB de México es 8 veces inferior a la de Estados Unidos y 5 a la de Canadá. Estas diferencias son resultado de la transformación que las compañías aseguradoras internacionales han tenido, pasando de vendedoras a protección de riesgos a promotoras de ahorro.

Se estima, por ejemplo que de las primas emitidas en Estados Unidos, un 66% corresponden a pólizas universales y variables, que ofrecen la posibilidad de ahorro a tasas competitivas en adición al beneficio por fallecimiento.

Asimismo, las grandes compañías aseguradoras de Europa y Estados Unidos derivan menos del 20% de sus ingresos de la venta de seguros tradicionales, proviniendo el resto, de seguros tipo inversión, pólizas individuales de ahorro a plazo enfocadas al retiro conocidas como anualidades y fondos de pensión.

En México, los seguros con contenido de ahorro no han tenido la penetración que en otras economías, por lo que la captación de ahorro se ha concentrado más en el elemento tradicional de las pólizas ordinarias y en el desfase que existe entre el cobro de la póliza y el pago de siniestro. El monto de las reservas técnicas, incluidos los fondos de los seguros de inversión, alcanzaron más de 7 billones de pesos, cantidad que representará menos del 3% de los activos financieros de renta fija en poder del público a diciembre de 1995.

Las principales limitaciones son:

Obligación de que por lo menos el 50% de los reaseguros deben ser contratados en México, imposibilitando así a las aseguradoras mexicanas a aprovechar los diferenciales de tasas y bajos premios que se dan en el mercado reasegurador estadounidense.

La falta de pólizas de seguros para automovilistas que transitan temporalmente las fronteras, ya que existe la práctica de que firmas pequeñas e ineficientes vendan pólizas temporales que no cubren los daños requeridos y causan problemas entre Estados Unidos y México en términos legales, diplomáticos o de relaciones políticas.

Estados Unidos no tienen barreras para la apertura de firmas mexicanas en su territorio, únicamente deben obtener la licencia correspondiente y adecuarse a los requerimientos de capitalización.

Al igual que la legislación aplicable en otros sectores, en materia de seguros, tanto en Canadá como en Estados Unidos la legislación es estatal y federal, cuestión que crea divergencias con nuestra legislación y condiciones desfavorables en la apertura y trato nacional ya que se debe obtener una licencia por cada estado, mientras que las compañías extranjeras obtendrían en México una autorización para operar a nivel federal.

El proceso de apertura tendrá que conllevar a la desregulación o eliminación de reglamentación excesiva y la autorización para el aseguramiento a personas y empresas mexicanas, por parte de aseguradoras extranjeras.

La entrada de empresas extranjeras de seguros tendrá que ser mediante un proceso gradual. Sería muy peligroso que operen desde el extranjero y vendieran seguro aquí, sin sujetarse a los requisitos de solvencia mexicanos, porque hay una gran diferencia en el manejo de estos en los distintos países. Por ello será necesario establecer mínimos de retención del negocio en el país, evitando la práctica conocida como "fronting", en que una empresa actúa más como corredor de reaseguro que como aseguradora directa, al ceder la mayor parte de sus riesgos a reaseguradoras del exterior, ocasionando una competencia desleal entre empresas nacionales y extranjeras, además de constituir una fuga del ahorro interno al exterior.

4.8 INSTITUCIONES DE FIANZAS.

Son sociedades anónimas de capital fijo que tienen por objeto el otorgamiento de fianzas a título oneroso. Las garantías de recuperación que están obligadas a obtener pueden consistir en prenda, hipoteca o fideicomiso, obligación solidaria, contrafianza, o afectación en garantía.

Este sector se vio fuertemente afectado por la crisis financiera de 1987 y 1994, debido a que los principales usuarios de las fianzas son los agentes relacionados con la construcción y la maquila. Su actuación a raíz de las nuevas políticas económicas le ha permitido tener una evolución más favorable en los últimos años, así la autorización de la fianza de crédito constituye para el sector un nuevo campo de crecimiento y desarrollo, así como una mayor participación en el mejoramiento económico de nuestro país.

Las instituciones de fianzas tienen como objetivo primordial garantizar el exacto cumplimiento de las obligaciones contraídas por el fiado. La afianzadora garantiza al beneficiario (empresa o persona física) el cumplimiento de las obligaciones por parte del fiado y, en caso de que ese no responda, la institución de fianzas lo hace.

Existen 3 tipos de fianzas, las de fidelidad, las judiciales y las generales.

En 1995 el mercado de las afianzadoras incorporaba a 14 instituciones, las cuales emitieron primas por un valor de 166.6 mil millones de pesos. La mayor parte de las operaciones se concentraron en las fianzas generales, que representaron el 90% del total.

Los recursos para fondear este tipo de empresas se extraen de cada prima que cobra (reserva de contingencia). Es decir, por cada peso pagado, la empresa destina más del 50% a la reserva conservándose hasta que se cancele la fianza.

Con base en el total de primas emitidas podemos clasificar a las instituciones en tres niveles: en el primero con un volumen de operación superior a los 20.0 mil millones de pesos se encuentran 3 afianzadoras (Insurgentes, Monterrey y México). Dichas instituciones realizaron el 53% de las operaciones del mercado, lo que muestra el grado de concentración que existe.

En el segundo nivel, con una operación de primas emitidas entre 6 mil millones y 15 mil millones de pesos, se encuentran 6 empresas, en tanto que el tercer nivel está constituido por 5 empresas.

Entre los costos de las afianzadoras destacan la comisión pagada a los agentes de ventas (25% del valor de la prima), este nivel es elevado en comparación con los de otros países (entre 10% y 15%).

Se requiere de una mayor difusión para obtener una sólida presencia en todas las ramas y actividades económicas del país, ya que la mayoría de las grandes compañías conocen y aprovechan los beneficios de la fianza, pero la mediana y pequeña empresa aún desconocen como utilizar tal servicio.

4.9 CASAS DE CAMBIO.

Las casas de cambio realizan actividades auxiliares del crédito, que permiten a los oferentes y demandantes de divisas acudir a un mismo lugar para llevar a cabo sus transacciones, mismas que se han incrementado con la apertura externa de la economía mexicana.

Están constituidas como sociedades anónimas cuya actividad es auxiliar del crédito. Tienen por objeto la realización de compra venta y cambio de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales o extranjeras que no tengan curso legal en el país que las emite, piezas de plata conocida como onzas troy y piezas metálicas conmemorativas acuñadas en forma de moneda; así como otras operaciones afines autorizadas por la SHCP.

El negocio de una casa de cambio deriva de tener grandes volúmenes de compra y venta, con un diferencial en precio que las haga competitivas en el mercado.

En nuestro país, la operación de las casas de cambio se encuentra segmentada en atención al mercado de menudeo y ventanilla, y en el mercado corporativo o empresarial, en función del capital requerido para cada segmento de atención. Por otra parte, el servicio de cambio se ofrece en forma paralela por las instituciones de crédito.

Las casas de cambio como tales, tanto en Estados Unidos como en Canadá se refieren únicamente a las corporaciones que atienden el mercado de menudeo o de ventanilla. El mercado corporativo y empresarial es atendido por bancos, casas de bolsa, instituciones de banca de inversión e intermediarios autorizados para operar como corredores de cambios. Por tal razón se presenta una diferenciación en la actuación de Casas de Cambio, ya que por un lado son corporaciones independientes y por el otro el servicio de cambios representa un servicio más que prestan las instituciones señaladas.

El marco legal en Estados Unidos y Canadá, no especifica requerimientos de capital mínimos para el establecimiento de Casas de Cambio; sin embargo, en México se establece un capital mínimo pagado de acuerdo al mercado de operación existiendo poco más de 500 concesiones para operar en el país con alrededor de 300 sucursales.

Las casas de cambio nacionales, pueden clasificarse en varios niveles: las corporativas, con importantes clientes y con una red de sucursales en el país, y tienen significativas inversiones en sistemas de comunicación y cómputo; otro conjunto son las casas de cambio pequeñas que se especializan en operaciones de menudeo, principalmente con personas físicas y que están localizadas, sobre todo, en las zonas de afluencia turística y en la franja fronteriza norte; finalmente está el grupo de las casas intermediarias que se encuentran trabajando en diversas plazas de la República.

Las Casas de Cambio de menudeo, son aquellas que cuentan con un capital mínimo pagado mayor a 150 millones y menor de 6,000 millones, nivel insuficiente para abrir sucursales en el extranjero; y pueden realizar las siguientes operaciones:

- ◊ Compraventa de billetes, piezas acuñadas en metales comunes, cheques de viajero en moneda extranjera, piezas metálicas mexicanas acuñadas en forma de moneda.
- ◊ Compra o cobranza de documentos a la vista denominados y pagaderos en moneda extranjera a cargo de entidades financieras, hasta por un monto no superior a 3,000 dólares EUA por documento. La liquidación de estas operaciones sólo podrá ser en efectivo, cheque de viajero o cheque en moneda nacional, en este último caso si la cantidad es superior a 3,000 dólares EUA deberán ser certificados o de caja.
- ◊ No podrán vender al público cheques denominados y pagaderos en moneda extranjera distintos a los cheques de viajero.
- ◊ No podrán vender al público cheques denominados y pagaderos en moneda extranjera distintos a los cheques de viajero.

Pueden tener 2 sucursales en la República Mexicana previa aprobación de la SHCP siempre que incrementen su capital en 150 millones de pesos por cada sucursal.

Las Casas de Cambio Mayoreo, son aquellas que cuentan con un capital social mínimo pagado de 6 mil millones y previa aprobación de la SHCP pueden abrir hasta 5 sucursales entre las que podrá comprenderse una en el extranjero; para la apertura de sucursales adicionales, deben contar con 600 millones más de capital social por una.

Podrán realizar además de las operaciones señaladas para las de menudeo las siguientes:

- ◊ Venta de documentos a la vista denominados y pagaderos en moneda extranjera que dichas casas de cambio expidan a cargo de instituciones de crédito del país, sucursales y agencias en el exterior de estas últimas, o bancos del exterior.
- ◊ Compra o cobranza de documentos a la vista denominados y pagaderos en moneda extranjera a cargo de entidades financieras, sin límite por documento.
- ◊ Compraventa de divisas mediante transferencias de fondos sobre cuentas bancarias.
- ◊ Podrán diferir la liquidación de sus operaciones hasta el segundo día hábil bancario en que se contrate la operación.
- ◊ Al cierre de sus operaciones diarias deberán tener un capital contable por un monto mayor al 1% de la moneda nacional y al restante por recibir en operaciones de 24 o 48 horas.
- ◊ Al cierre de sus operaciones diarias el saldo que mantengan en la cuenta de remesas en camino no será mayor de la cantidad que resulte de multiplicar por 2 su capital contable.

En México, el desarrollo de las Casas de Cambio presentó serias limitaciones con la instauración del control generalizado de cambios en 1982, disminuyendo notablemente las operaciones de compraventa de divisas. Además, los recursos generados por las compañías exportadoras se depositaban directamente en el extranjero evitando sujetarse al control de cambios.

La flexibilización posterior del control de cambios incrementó la operatividad de divisas, fundamentado en el impulso a la apertura comercial. No obstante, con respecto al mercado de cambios se observan grandes diferencias con Estados Unidos y Canadá en el volumen operado:

Las autorizaciones para establecerse y operar como casa de cambio en Estados Unidos tienen alcance estatal, por lo que sería necesario solicitar tantas autorizaciones como empresas vayan a establecerse en diferentes estados quedando sujetas a los requisitos propios de cada estado.

Este problema de competencia no existe en Canadá ni en México en donde la regulación es federal.

En México está prohibido totalmente cualquier participación de capital o establecimiento de casas de cambio extranjeras, por lo que actualmente no existe la prestación de este servicio por entidades extranjeras. En Estados Unidos y Canadá no existe esta restricción.

Las Casas de Cambio mexicanas en lo que a materia de productos se refiere, no están autorizadas para ofrecer y operar el servicio de futuros de divisas.

En cuanto al acceso de mercados, existe una limitante para las casas de cambio nacionales, ya que a pesar de que en Estados Unidos y Canadá no existe ni se prevé ninguna restricción, las disposiciones mexicanas les permiten únicamente tener una participación de hasta el 20% en el capital social de una Casa de Cambio Extranjera.

La negociación en torno a las casas de cambio, por el tipo de servicio que ofrece y en virtud de que se encuentran estrechamente vinculadas a las instituciones de crédito, deberá conllevar a una apertura que se ajuste a la que tenga el sector bancario y bajo las mismas reglas, permitiéndose en inicio la participación de hasta un 30% de participación extranjera en el capital, y a su vez posibilitando una mayor coinversión de las casas de cambio mexicanas en el capital de entidades extranjeras.

La entrada de entidades extranjeras a este sector, por la capacidad financiera que tienen, podría operar volúmenes muy importantes que afectan las cotizaciones del tipo de cambio de las reservas de divisas, por lo que será necesario que Banco de México tome precauciones debidas, para enfrentar estos problemas una vez que se autorice la entrada de este sector.

En materia fiscal es indispensable eliminar el pago del impuesto del 2% sobre los activos, ya que obstaculiza la libre operación al ser aplicado sobre los activos producto de transacciones realizadas fecha valor 24 y 48 horas, que además tienen normalmente su contraparte en el pasivo y que

son eliminadas de la contabilidad a su vencimiento, reflejando únicamente la utilidad ó pérdida realizada.

Será necesario en el ámbito operativo, la autorización de la operación de mercado de futuros en pesos mexicanos, ya que la apertura económica y el tratado de libre comercio propiciarán el desarrollo de este mercado, ello con el fin de estar en igualdad de condiciones para competir.

4.10. FONDOS DE PENSIONES.

La modernización de los sistemas de jubilación pueden coadyuvar al sistema financiero en el financiamiento del sector público y en la creación y difusión de instrumentos de inversión a largo plazo. Un mejor sistema de pensiones basado en cuentas individuales fomenta el ahorro y permiten elevar substancialmente la inversión.

El sistema de pensiones que existe actualmente en el país está integrado principalmente por instituciones públicas. El Instituto Mexicano del Seguro Social, incorpora a cerca de 9.5 millones de trabajadores con un fondo de pensión basado en el método de reparto. El 6% de la nómina se dedica a financiar pensiones por invalidez, viudez y censatía en edad avanzada que cubren alrededor de 1.5 millones de derechohabientes.

El Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los trabajadores del Estado cubre alrededor de 2.2 millones de trabajadores del gobierno Federal y Estados de la República. De las contribuciones totales el 5% se destina a jubilaciones. Actualmente existen aproximadamente 170 mil pensionados que reciben cerca de 1.3 veces el salario mínimo promedio.

Estados Unidos.

En Estados Unidos se generalizó la participación en fondos de pensión y actualmente cerca de 50% de la población empleada (57 millones de personas) está cubierta con alguna variante del seguro de retiro.

Las reservas acumuladas de los fondos de pensiones estadounidenses representan el 50% del PNB norteamericano, mientras que las reservas de los fondos mexicanos no llegan ni al 3%.

En relación a otros países en México existe poco desarrollo del sistema complementario de pensiones.

Las aportaciones del 7% del sueldo están sujetas por debajo de los promedios internacionales, por lo que deberá ser incrementado en forma gradual y para lo cual, será necesario crear mayores incentivos y mejoras salariales a fin de no perjudicar los ingresos de los asalariados.

A fin de estimular el ahorro a través de los fondos de pensiones, sería conveniente que las aportaciones adicionales que realice un trabajador sean deducibles del pago del impuesto sobre la renta y se acumulen en cuentas individuales manejadas en forma de fideicomisos por instituciones financieras privadas (AFORES).

V.- CONCLUSIONES Y EXPECTATIVAS DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

Con base en los planteamientos de los capítulos anteriores, es de esperar que el contexto futuro del Sistema Financiero mexicano estará determinado por la concurrencia de factores tanto internos como externos. En cuanto a los factores internos que influirán en la reconfiguración del mercado, cabe destacar el proceso de concentración bancaria que continúa; a pesar de la apertura financiera, el cambio en el margen de rentabilidad que se elevó a partir de la desregulación, la reducción del número de grupos financieros y de intermediarios no integrados a grupos, favorecida por los problemas de la cartera vencida y los niveles de capitalización requeridos por el nuevo esquema contable, la posibilidad de aumentar el margen de negocios a partir de la figura de "Grupos Financieros" y el proceso de adelgazamiento de la planta laboral para reducir costos operativos y favorecer el desarrollo tecnológico de sistemas de atención a clientes.

Entre los factores externos debe mencionarse el proceso de globalización del mercado financiero internacional y sus efectos en el desarrollo de los mercados emergentes; la consolidación en el mercado nacional de intermediarios financieros en el contexto del TLC y la apertura al resto del mundo; la formación de alianzas estratégicas que continuará mediante fusiones, absorciones y joint ventures; el ingreso de tecnologías para conformar un sistema moderno, capaz de adaptarse a la movilidad de los capitales internacionales, y servicios basados en principios de Banca Universal. El proceso implicará transformaciones principalmente en aspectos clave como los que a continuación se comentan.

5.1 Aspectos Tecnológicos de la Intermediación.

Después de la desregulación interna y la apertura a la competencia del exterior, el problema principal a enfrentar por el Sistema Financiero mexicano a raíz de la crisis de diciembre de 1994, ha sido el incremento desmesurado de la cartera vencida.

Este problema puso en evidencia todas las fallas operativas de la intermediación y es indicativo de la vulnerabilidad del mercado ante la volatilidad de los flujos de capital que registran los mercados emergentes a partir de los 90's. Frente a ésta situación se debe reconocer la importancia que tiene la estabilización, la estabilización, la estabilidad política y la política monetaria para generar certidumbre y enfrentar el proceso de globalización financiera evitando choques externos.

El Banco de México ha adquirido cierto nivel de autonomía en la aplicación de la política monetaria, con ésta atribución se pretende dar institucionalidad y permanencia a la política de estabilización así como garantizar certidumbre para el crecimiento económico. En este contexto, la reestructuración financiera para adaptar el sistema a la globalización, deberá en principio resolver dos problemas: el de la modernización operativa y tecnológica y el de riesgo de la cartera a fin de evitar que se incrementen los montos de cartera vencida, los cuales al mes de junio de 1997 alcanzaron 123 mil millones de pesos.

Lo grave del problema de la cartera vencida no es el monto alcanzado hasta ahora, sino que sigue complicándose como se puede observar en el siguiente cuadro. El monto de la cartera con riesgo mínimo que en marzo de 1996 fue de 318.5 MMP, subió un 10.90% a marzo de 1997 ubicándose en 353.3 MMP, la cartera de bajo riesgo que debería ir en aumento disminuyó 12.6% entre marzo de 1996 y marzo de 1997.

La cartera de alto riesgo que representó en marzo de 1996 el 2.9% respecto al total de la cartera, subió a 3.5% en marzo de 1997, esto implicó un incremento de 49% en doce meses. Por su parte la cartera no calificada que en el mes de referencia de 1996 representó 0.5% del total, pasó en el mismo mes de 1997 a 5.1%, implicando un incremento de 1192.3%. En estas circunstancias no hay que descartar incrementos adicionales en el monto de cartera vencida, esta situación sin duda favorecerá las fusiones y alianzas entre intermediarios y grupos financieros tanto nacionales como extranjeros, ya que es improbable que el Gobierno federal canalice más recursos vía los programas de rescate.

Riesgo de la Cartera Bancaria
Marzo de 1996-Marzo de 1997.
(Miles de Millones de Pesos)

Nivel de Riesgo	1996	%	1997	%	1997/1996
Mínimo	318.5	59.9	353.3	53.7	10.9
Bajo	117.0	22.0	102.9	15.6	-12.0
Medio	46.8	8.8	56.9	8.7	21.6
Alto	15.3	2.9	22.8	3.5	49.0
Irrecuperable	8.6	1.6	8.0	1.2	-7.0
No calificada	2.6	.5	33.6	5.1	1192.3
Exceptuada	23.0	4.3	80.2	12.2	248.7
Total	531.8	100.0	657.7	100.0	1503.5

Fuente: "El Financiero" 18 de julio/97 pág. 6

En cuanto al segundo problema, está claro que el sistema bancario y el resto de los intermediarios financieros en México, deben desarrollar estrategias de modernización que permitan adaptarse a las exigencias de la globalización en lo que respecta a instrumentos de inversión y transferencias automatizadas de fondos a nivel internacional.

En este sentido tanto autoridades financieras como el sector bancario están conscientes de que la modernización operativa y tecnológica debe enfocarse en primer lugar hacia el Sistema de pagos ya que éste es la clave para reducir costos de intermediación.

El Banco de México en su carácter de regulador ha instrumentado acciones tendientes a modernizar dicho sistema, con el objeto de contribuir a la reducción del riesgo en medios de pago (cheques) para dar apoyo eficiente a operaciones del sector real de la economía. Un ejemplo han sido la implementación del Sistema de Información a Cuentahabientes (SIAC) y el Sistema de Pagos Electrónicos de uso amplio (SPEUA), utilizados en la transferencia electrónica de fondos por la banca comercial para cubrir sus operaciones en las cuentas corrientes que se llevan en el Banco Central.

Con el empleo de SPEUA el Banco de México ha reducido el uso de instrumentos tradicionales de pago (cheques) en aproximadamente 4000 promedio diario, lo cual ha disminuido la exposición al riesgo de las instituciones bancarias que participan en este sistema.

Por lo que respecta a la banca comercial, la apertura del mercado financiero ha implicado un mayor nivel de competencia con la banca extranjera, dando lugar a la creación e innovación de algunos instrumentos de pago basados en el desarrollo de la informática, tal es el hecho de que en los últimos cinco años se ha desarrollado ampliamente la modernización sobre todo en lo que se refiere al uso de las tarjetas de crédito, débito y afinidad, propiciando la reducción de medios tradicionales de pago como el cheque y el efectivo. Otro caso ha sido la facilidad para llevar a cabo transferencias entre las cuentas de un banco comercial apoyadas en la información electrónica para comprobación de disponibilidad de fondos. Este tipo de operaciones hasta ahora es realizada por algunas empresas con montos elevados de transferencia y ha significado una disminución en riesgo y costo por manejo de fondos para hacer frente a sus compromisos de liquidez.

A pesar de los avances, no se puede decir que el cheque tradicional haya perdido su papel como medio de pago, lo que si se ha observado en la realización de operaciones de poco valor es una sustitución de operaciones con cheque por las de pagos electrónicos como la tarjeta de débito que paga intereses.

Las operaciones con cheque seguirán manteniéndose mientras algunas empresas grandes y entidades públicas continúen pagando salarios, luz, impuestos, teléfono, etc. mediante cuentas de cheque o efectivo. Cabe aclarar que ésta situación ha sido una limitante en la sustitución total de operaciones con cheques por electrónicas; sin embargo, un número cada vez mayor de operaciones de los usuarios de la banca comercial se realizan mediante medios de pago electrónicos debido a la seguridad, rapidez y eficiencia que representan. De cualquier forma, el proceso de tecnificación en el Sistema Financiero mexicano apenas inicia, si se toma en cuenta que en el futuro el mecanismo clave para la reducción de costos de intermediación está en el uso de las supercarreteras de transmisión de información como el Internet, de las cuales se desconoce aún su verdadero potencial.

5.2. Efecto de la electrónica en los medios de pago.

Es un hecho que en la actualidad la banca de consumo no presenta mejoría en sus costos de intermediación ni aún incrementando las economías de escala; sin embargo, estudios de perspectiva y estrategia de mediano y largo plazo indican que la tecnología será el mecanismo que permitirá en el futuro reducir considerablemente los costos.

Se ha establecido que el nivel de utilidad de los intermediarios medido en función de porcentajes de recuperación de cartera sobre activos, no está en relación con el tamaño de las instituciones, por los que a mayor número de sucursales los gastos de administración en porcentaje de las ventas se incrementan. Lo mismo ocurre con el lanzamiento de productos y servicios nuevos (El Financiero 15 de agosto de 1997); pero en el mediano plazo la relación puede cambiar a medida que los procesos se ejecuten electrónicamente. La tecnología permitirá enviar vía escáner un cheque del punto de pago y transmitir la imagen a la Cámara de compensación, redes computarizadas en paralelo interpretarán la escritura, verificarán la firma y efectuarán la transferencia de fondos.

Desde luego se requerirán paquetes de software con procesos rigurosos, así como el apoyo de computadoras con programación automática. Esto hará posible la realización de mega proyectos que involucrarán gran cantidad de computadoras interconectadas en todo el sistema financiero, con lo que actividades bancarias como el procesamiento de cheques, tarjetas de crédito, créditos al consumidor y preparación de estados de cuenta, serán objeto de economías de escala.

En los últimos 15 años, el sistema financiero ha reducido costos por concepto de transmisión y almacenaje de información, pero los bancos que ejecutan estos procesos no han logrado disminuir costos de distribución considerablemente, esto se debe según estudios, a que las instituciones compiten entre sí cuando deberían enfocar la competencia por allegarse las tecnologías de punta generadas por las empresas productoras de Software y sistemas (Microsoft, IBM, AT&T, etc.). Bajo estas expectativas el rol de las sucursales bancarias en los próximos 10 años, según pronósticos del Banco central Británico.

Esto quiere decir que las estructuras de los bancos actuales deberán redefinir y redimensionar sus áreas creadoras de productos y servicios, sus canales de distribución y sus divisiones de soporte, para adecuarse a las tendencias globales.

Los efectos de dichas tendencias en el sistema financiero mexicano, presionarán para la adopción de estrategias enfocadas a nichos de mercado, por tanto cabe esperar una segmentación de la clientela y del negocio bancario, basada en mantener la lealtad de los clientes ofreciendo servicios diferenciados, un valor agregado y mayor cobertura en sectores del mercado.

Aunque no se cuenta con estadísticas suficientes y oportunas, salvo las que presenta Banco de México a través de CECOBAN para el caso de la banca comercial, se ha observado en el mercado mundial una consistente utilización de pagos electrónicos a través de cajeros automáticos, tarjetas de crédito, inversión y cuenta maestra. No obstante, existen limitaciones para un mayor empleo de medios electrónicos, como la falta de una cultura mas extendida y las comisiones e intereses que se cargan por uso de tarjetas, las cuales son aún demasiado altas.

El uso de medios de pago electrónicos se ha desarrollado en mayor medida en operaciones de Banca corporativa y compra-venta de valores, pero a nivel del pequeño comercio y servicios al menudeo se ha tenido menor desarrollo, sin embargo están destinados a ocupar lugar preponderante en el futuro, así lo marcan las tendencias internacionales.

El problema está en la capacidad de los sistemas financieros para financiar la introducción de la tecnología. Los mercados emergentes están preocupados por reducir la volatilidad y por lo tanto más interesados en la modernización y en la búsqueda de servicios novedosos y eficientes. Un ejemplo es el caso del "Banco One" de Brasil, que opera únicamente en las ciudades de Sao Paulo y Río de Janeiro, este banco fue inaugurado en julio de 1995 y tiene las siguientes características:

- A) Arrancó con una inversión inicial de 20 millones de dólares,
- B) no existen sucursales para atención al público en ninguna de las dos ciudades donde opera,
- C) todas las operaciones se realizan mediante computadoras, fax y teléfono en las oficina o casa del cliente,
- D) si algún cliente requiere de un medio de pago tradicional como el cheque, un courier lo llevará en motocicleta, como si fuera pizza a su domicilio,
- E) el nicho de mercado del "Banco One" deberán demostrar ingresos mínimos de 1,700 dólares mensuales.

El ejemplo sirve para ilustrar como la tecnología y su manejo adecuado permiten reducir el uso de medios de pago de una economía, pero resulta claro también que la masificación de los medios de pago electrónicos tienen limitantes en cualquier tipo de nación, principalmente porque

demandan una cultura financiera y tecnológica para manejar operaciones.

Bajo esta perspectiva, resulta difícil pensar que en el mediano plazo se pueda modificar drásticamente el sistema de pagos convencionales de la economía mexicana, aunque debe reconocerse que se han logrado avances.

Dado lo anterior, en este momento el Banco One sólo puede ser un banco elitista cuyo desarrollo tendrá un nicho específico de mercado ligado a sectores de altos ingresos o para el servicio de grupos empresariales globalizados, esto no significa que el modelo no se deba desarrollar, pues incluso en México el "Banco IXE" está mostrando el perfil del "Banco One" de Brasil; tampoco tiene sucursales y funciona con bajos costos de operación ofreciendo el servicio durante los 365 días del año las 24 horas del día.

El horizonte de modernización de la banca comercial, se orienta cada vez más a revolucionar el sistema del servicio a clientes mediante operaciones en el punto de venta. Pero como ya se observó los servicios bancarios requieren del apoyo del Banco central a fin de desarrollar el manejo electrónico de las operaciones que se realizan, regular la liquidez y mantener una política monetaria consistente con los objetivos de inflación y crecimiento económico.

5.3. La Concentración del Mercado Financiero.

Una tendencia que se registra paralelamente al proceso de modernización del sistema de pagos de la banca comercial, es la persistencia a la concentración del mercado en un número reducido de instituciones bancarias, esta característica del sistema financiero viene de origen y en este momento se ve acentuada con las alianzas para enfrentar la competencia en el mercado doméstico y las presiones de la competencia internacional.

Las alianzas se están presentando a nivel interno y con intermediarios extranjeros bajo fines y objetivos diversos; pero desde luego, buscando fortalecer alguna ventaja competitiva que les permita lograr una mejor posición en el mercado mexicano. Entre las alianzas más indicativas destacan las siguientes:

Grupo Financiero Bancomer-Banco Montreal; Grupo Financiero Inverlat-Banco de Nueva Escocia; Grupo Financiero Probusa-Bilbao Vizcaya; Banco Mexicano-Banco Santander; Serfín-Hong Kong Shanghai Bank y Bitat-Banco Central Hispano y Comercial Portugués.

Es de esperarse que en el corto y mediano plazo las alianzas se continúen presentando, en particular con intermediarios extranjeros dados los requerimientos de capitalización, homologación y tecnificación que en la actualidad está requiriendo la banca comercial nacional, además de otras razones como la necesidad de participar en los países de origen de los socios y promover la ampliación del mercado agregando nuevos nichos en el sector externo.

Es importante comentar que la alianza estratégica en sí misma no significa otorgar parte del capital social a los socios, aunque en los casos antes

mencionados si se han dado así las alianzas, incluso en el Grupo Financiero Probusa cedió el control mayoritario al Bilbao Vizcaya debido a que los requerimientos de capital que tenía eran indispensables para poder cumplir con el requisito de capitalización exigido por las autoridades hacendarías del país. La búsqueda de alianzas pretende un mayor nivel de competitividad en el mercado doméstico, aprovechando las sinergias de los socios en cuanto a experiencia.

En lo relativo a concentración del mercado, el cuadro No. () muestra una serie de indicadores que permiten observar el fenómeno durante 1984. Por ejemplo la participación en los activos totales del sistema estaba concentrada en un 51% en tres instituciones: Banamex con 21%, Bancomer 18% y Serfín 12%. Las mismas tres instituciones concentraron la captación en 53%, el 51% de la cartera crediticia; 42% del total de sucursales; 67% del total de cuentas registradas; 71% del total de empleados y 57% del margen financiero total.

Cabe destacar que en el rubro de margen financiero por instituciones, Banamex ocupó el primer lugar con 27% y por su parte Bancomer ocupó el primer lugar en cuanto al número de cuentas registradas con 38%.

Esta tendencia a la concentración se ha mantenido constante, pues de acuerdo a información del periódico "El Financiero" del 25 de noviembre de 1996, las cifras sobre la situación de la banca comercial destacan que después de las fusiones y ventas de los bancos intervenidos, la inversión

extranjera tiene en su poder el 22% del capital social y el 19% del total de los activos del sistema bancario. Así mismo se menciona que de 49 instituciones bancarias autorizadas a diciembre de 1994, las tres primeras controlan el 55% del mercado lo cual nos da una idea clara del alto grado de concentración. Esto ha obedecido tanto al aumento de activos en el mercado como al crecimiento agresivo que han mostrado instituciones como Bital.

**Indicadores de Concentración en el Sistema Bancario Mexicano
Durante 1994
(% Respecto al total)**

Institución	1 Participación en los activos	2 Participación en la captación	3 Participación en Cartera	4 Participación en Margen Financiero	5 Participación en No. de Sucursales	6 Participación en No. de Cuentas	7 Participación en Empleo
Banamex	21.0	21.0	19.0	27.0	14.0	8.0	21.0
Bancomer	18.0	18.0	19.0	19.0	17.0	43.0	38.0
Serfin	12.0	13.0	13.0	11.0	11.0	16.0	12.0
Mexicano	7.0	7.0	6.0	3.0	5.0	3.0	5.0
Comermex	6.0	6.0	6.0	6.0	7.0	8.0	7.0
Internacional	5.0	5.0	5.0	5.0	9.0	3.0	6.0
Atlántico	5.0	5.0	4.0	3.0	4.0	1.0	4.0
Banpaís	4.0	4.0	4.0	2.0	3.0	4.0	2.0
Promex	3.0	3.0	2.0	3.0	4.0	12.0	3.0
Otros	19.0	18.0	22.0	21.0	26.0	2.0	2.0
Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

1 Participación sobre el total de activos del sistema bancario; 2 participación sobre la captación total; 3 participación sobre el total de la cartera de crédito, 4 participación sobre el margen financiero total; 5 participación sobre el total de sucursales del sistema bancario; 6 participación sobre el total de cuentas y 7 participación sobre el total de empleados del sistema bancario.

Fuente: De la Vega C. Juan Carlos. "El proceso de Concentración de la Banca Comercial en México", Tesis de la Maestría ENEP-Aragón. UNAM, 1996.

La alta concentración ha disminuido el efecto de la apertura en cuanto al impulso de la competencia por el mejoramiento de los servicios y ha redundado por tanto en la elevación del costo del crédito.

Bajo estas circunstancias la autoridad monetaria deberá promover una mayor regulación con la aplicación de medidas monetarias que conlleven a prácticas de competencia más sanas donde sea el cliente el principal beneficiado.

5.4. Los Intermediarios Financieros en el contexto del TLCAN.

La modernización y la consolidación de grupos, estará determinada por la forma en que se dé solución a los problemas de cartera vencida y a la depuración de intermediarios. Esto será fundamental para los grupos Financieros Nacionales, sobre todo los pequeños y medianos que intentan dar la lucha por permanecer en el mercado.

Según información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores al 21 de marzo de 1997, operaban en el país 33 grupos Financieros Nacionales

incluidos los intervenidos y 2 cuyas autorizaciones están revocadas en primera instancia . Asimismo contaban con autorización vigente 10 grupos extranjeros. Entre los grupos Financieros Nacionales la mayoría presenta dificultades debido a problema de la crisis o a malos manejos que se dieron por parte de los administradores de la Banca Privatizada, lo cual es indicativo de que la privatización fue demasiado rápida y rebasó la creación de medidas de control y regulación por parte de las autoridades monetarias y Financieras del país, a fin de prever prácticas desleales en el manejo de los recursos de las Instituciones Bancarias. No obstante, es un hecho que la competencia en los próximos 4 años, obligará a que los grupos Nacionales busquen un socio extranjero o sean absorbidos, bajo las circunstancias adversas que generan los problemas del riesgo de la cartera y de la cartera vencida, para cuya solución ya no contarán con el apoyo del listado.

Como se ha difundido sobradamente la crisis de 1994, generó insolvencia financiera para los deudores de la Banca Comercial, los que rápidamente vieron reducir su poder de compra y su capacidad de pago a consecuencia de las altas tasas de interés activas, las cuales se habían contratado con una expectativa de relativa estabilidad antes del 20 de diciembre.

A consecuencia de las dificultades el Gobierno Federal bajo los lineamientos de emergencia económica se vio obligado a intervenir con medidas de salvamento financiero para salir de la crisis. Se canalizaron fuertes cantidades de recursos a diversos programas de saneamiento financiero, enfocados principalmente al rescate bancario sin que hasta la fecha se haya resuelto el problema, como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

**Principales Programas de Saneamiento Financiero
del Gobierno Federal
(millones de pesos)**

Programa	Monto Destinado
Unidades de Inversión (UDIS)	21600
Programa de Apoyo a Deudores de la Banca (ADE)	4300
Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA)	70500
Esquemas de Capitalización Bancaria.	39000
Autopistas Concesionadas.	26100
Beneficios Adicionales Programa de Vivienda	27200
Acuerdo para el Financiamiento del Sector Agropecuario y Pesquero (FINAPE)	14200
Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Industria (FOPYME)	7400
TOTAL	210300

Fuente: Criterios Generales de la Política Económica, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El costo fiscal de los programas, de acuerdo con los "Criterios Generales de Política Económica para 1997", ascenderá a 210 mil 300 millones de pesos a valor presente, monto equivalente al 8.4% respecto al PIB de 1996. Es importante resaltar que dicho costo se irá devengando en el transcurso de los próximos 30 años, en la medida que se vayan otorgando los descuentos pactados en los diferentes programas.

Son poco visibles las dificultades que la Banca Comercial deberá enfrentar para recuperar los niveles de rentabilidad y capitalización que se requieren para poder competir a nivel internacional, esto ha inquietado a la banca extranjera provocando su cautela, sin embargo la apertura de los servicios continuará y dado lo atractivo del negocio, se incrementará la participación extranjera en el proceso de intermediación y financiamiento. Así la globalización ya no queda exclusivamente en manos de la Banca mayoritariamente Nacional, sino también en los participantes extranjeros. Los próximos años serán clave en la definición del perfil del Sistema Financiero y se tendrá que trabajar en varios aspectos, dentro de ellos a continuación se comentan los más importantes:

- A) La Banca Comercial con mayoría de capital nacional, deberá avanzar en el mejoramiento de sus estrategias de captación de crédito al sector privado no financiero, incluyendo mecanismos de penetración en el sector de la micro, pequeña y mediana empresa.
- B) Se deberán establecer mecanismos adecuados para alcanzar los niveles establecidos de capitalización (12%), a fin de lograr un menor riesgo para el público ahorrador y proporcionar mayor confianza en la solidez y seguridad para el manejo de los depósitos.
- C) Se deberán buscar alianzas y fusiones para fortalecer la capacidad competitiva tanto en el mercado interno como en el externo, tratando de que permanezca adecuado de grupos financieros, reduciendo los niveles de concentración del mercado en pocos grupos evitando distorsiones y encarecimiento en la canalización de recursos.
- D) Las autoridades monetarias y financieras deberán avanzar en la depuración de un marco regulatorio que tienda a promover una verdadera competencia interna a favor de los usuarios de los servicios.
- E) Además de la regulación estatal, se deberán considerar otros mecanismos alternos como la supervisión prudencial para dar mayor confianza y honorabilidad al sistema financiero.

Estas acciones deben encaminarse a prever efectos negativos como los derivados de la crisis financiera del 94. En cuestiones de apertura financiera es conveniente retomar algunas experiencias del medio internacional y en este momento el caso de España resulta adecuado como referencia para México. El proceso de apertura de la banca española, se caracterizó por orientar la banca extranjera hacia el mercado corporativo, atendiendo empresas que eran de origen similar. De esta forma el mercado netamente español siguió siendo financiado por la banca nativa. Otra característica es que se mantuvo la participación de la banca cien por ciento gubernamental, con el fin de promover una verdadera competencia entre los intermediarios bancarios, el Banco de España realiza actividades tendientes a impulsar la inversión en áreas prioritarias de desarrollo económico. Esto permitió que durante la apertura no se registraran turbulencias en la estabilidad de la peseta, lo cual generó una mayor confianza en el proceso y redundó en un fortalecimiento del sistema financiero para enfrentar la competencia, en especial de los países de la Comunidad Económica Europea.

La apertura financiera en la economía mexicana, se condujo de manera diferente, ya que a un año del ingreso al TLC se produjo una fuerte devaluación que frenó los flujos de inversión extranjera al sistema financiero, aunque a tres años de la crisis se ha vuelto a observar entrada de capitales pero en menor medida que al inicio de la apertura. En el caso mexicano, la entrada de la inversión extranjera al mercado financiero fue precedida por la desregulación incluso de la Banca de desarrollo. Por ello el establecimiento de sucursales de bancos foráneos (incluso oficinas off-shore), la realización de alianzas estratégicas y la compra del capital mayoritario de instituciones financieras nacionales, son las formas principales de penetración de capital extranjero y, desde luego, a diferencia de España la banca extranjera en México ha tenido una apertura total en cuanto a sectores de mercado se refiere.

El resultado es que la banca extranjera compete directamente con grupos financieros nacionales, sin respeto a la restricción establecida en el TLC, donde se limitaba la participación de la banca foránea a 20% del total de los activos netos del mercado, toda vez que con las alianzas y la participación directa, el capital externo está en posibilidad de controlar una mayor parte del mercado, véase la alianza Pro bursa-Bilbao Vizcaya por ejemplo.

Por otra parte, el Gobierno mexicano abandonó por completo su participación en la banca de primer piso y únicamente se concentra en la regulación de los intermediarios financieros y de la banca de desarrollo, participando temporalmente como accionista minoritario en algunas instituciones, limitando así la promoción de la competencia en un mercado ya de por sí altamente concentrado.

Por lo que respecta a los demás intermediarios del sistema, un gran número de ellos permanecen en una situación de consolidación y definición de posiciones en el mercado y en la propia estructura de los grupos.

En los esquemas 10 y 11, se presentan los intermediarios que no se han integrado a grupos financieros. Como se puede observar existen 9 bancos nacionales y 12 filiales de bancos extranjeros, éstos últimos serán postores para asociarse con instituciones que no logren salvar la situación de la cartera vencida y los niveles de capitalización que se requieren de acuerdo a los nuevos esquemas contables para la banca.

En cuanto a los intermediarios financieros no bancarios supervisados por la CNBV no integrados en grupos, existen 23 arrendadoras financieras nacionales (descontando 4 revocadas) y 6 filiales extranjeras, dentro de

éstas últimas destacan Mercedes Benz, John Deere, arrendadora de Tecnología e Informática y Paccar Arrendadora, todas con nichos de mercado preasignados por empresas transnacionales del Sector Industrial, cuyas razones sociales son incluso las mismas.

Asimismo, se cuenta con 23 empresas de factoraje financiero y no se han registrado filiales extranjeras; 24 casas de cambio nacionales y una filial extranjera; 23 almacenes generales de depósito nacionales sin registro aún de extranjeros y finalmente 26 sociedades financieras de objeto limitado nacionales y dos extranjeras (GMAC Mexicana y Financiera de Tecnología e Informática).

Otros intermediarios no bancarios que no están integrados en grupos financieros y que están supervisados por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) son los siguientes: 35 operadoras de sociedades de inversión, 34 aseguradoras nacionales y 14 extranjeras; 9 afianzadoras nacionales y 3 filiales extranjeras.

Todos estos intermediarios están en clara desventaja para permanecer en el mercado de no realizar alguna alianza o integrarse a un grupo, por lo que es previsible un proceso de fusiones aún más agudo en estos casos.

La reestructuración del sistema financiero terminará con la depuración de los intermediarios y la consolidación de grupos globalizados esto permitirá alcanzar la madurez del mercado en el mediano plazo y en consecuencia una posición menos vulnerable frente a la especulación internacional.

Para lograr este objetivo será indispensable que la política monetaria coadyuve a la reducción del nivel inflacionario y a evitar fluctuaciones especulativas contra la moneda, asimismo las tasas de interés deberán ir disminuyendo para impulsar el crecimiento económico e inducir la recuperación del ingreso real y posibilidades del interno.

Cabe señalar que la consolidación de la Banca Comercial dependerá principalmente de la recuperación económica en el sector real y de la certidumbre sobre las expectativas que genere la política económica en términos de tipo de cambio, inflación y tasas de interés. Estas tres variables serán claves para reducir la volatilidad del mercado y para la permanencia de la inversión extranjera en beneficio de la recuperación de las actividades reales.

Un escenario contrario no será posible en un contexto globalizado, dada la importancia de México como socio del TLC y su liderazgo en los mercados

emergentes latinoamericanos, esto quedó comprobado con la crisis y el efecto tequila que provocó los problemas internacionales a finales de 1994.

En el futuro, a ningún país del mundo convendrían desajustes en el mercado financiero internacional, pues ha quedado claro que los efectos se transfieren de forma instantánea a cualquier mercado mediante las operaciones electrónicas de transferencias de fondos, las cuales hoy día son normales en la intermediación financiera nacional e internacional.

En otras palabras, la relación que existe entre los mercados financieros es cada vez más estrecha y dependiente por lo que el sistema financiero mundial del próximo siglo estará integrado y homogeneizado, dado el avance que registra el sistema de pagos internacionales y las tendencias de unificación monetaria en la Unión Europea.

Bibliografía.

1. Acle T., Alfredo, "Retos y Riesgos de la Calidad Total". México: Grijalbo, 1994.
2. Aguirre, Octavio, "Manual de Ingeniería Financiera". México: A.O., 1994.
3. Aspe Armella, Pedro, "El camino Mexicano de la Transformación Económica". México: FCE, 1993.
4. Aspe, Pedro, "Discurso en la Sesión Inaugural de la Primera Convención Bancaria". Pto. Vallarta, Jal. Septiembre de 1993.
5. Auglietta, M., "Globalización Financiera". París: Cepil-Económica, 1990.
6. Baca Urbina, G. "Ingeniería Económica", México: Mc Graw Hill, 1994.
7. Banco de México, "Cincuenta Años de Banca Central". México: FCE, 1976.
8. Bolten, Steven E., "Administración Financiera". México: Limusa, 1981.
9. Campos A., Antonio. "Las Sociedades Financieras en México". México: CEMLA, 1963.
10. Caso, R. Agustín y Mayoral, C. Alberto, "Política monetaria, inflación y Crecimiento Económico: Caso de México". México: Limusa, 1979.
11. Clavijero F., "Historia Antigua de México". México: Porrúa Hnos., S.A., 1959.
12. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Prontuario Estadístico de grupos Financieros". México: CNBV, 1996.
13. Concheiro B., Elvira, "El Gran Acuerdo, Gobierno y Empresarios en la Modernización Salinista". México: UNAM, 1996.
14. David, E. y Laidler, W. "La Demanda de Dinero". Barcelona, España: Antonio Bosch Editor, 1980.
15. Dávila, Alejandro, "La crisis Financiera en México". México: Ediciones de Cultura Popular. México: 1986.

16. De castro, L.D. y Mascareñas, J., "ingeniería Financiera". México: Mc Grw Hill, 1995.
17. De Olloqui, J.J., "El sistema Financiero en la Nueva Estrategia de Desarrollo". ponencia. Foro de Consulta sobre Modernización Financiera". Marzo de 1989.
18. Dooly, M.P., "La liberación Financiera de Países en Desarrollo". FMI. "Finanzas y Desarrollo". Septiembre, 1987.
19. Drucker, P., "La Administración, la Organización Basada en la Información, la Economía, la Sociedad". México: Grupo Editorial Norma, 1996.
20. Drucker Peter, F., "La Cambiada Economía Mundial". Revista de Investigación Económica. No. 180. México: Facultad de Economía UNAM, Abril-Junio, 1987.
21. De la Vega C., Juan Carlos "El Proceso de Concentración de la Banca Comercial en México y sus Efectos en la Rentabilidad y Productividad". (1980-1994). Tesis de Maestría. ENEP-Aragón UNAM 1996.
22. Díaz M., Alfredo, "Invierta en la Bolsa". México: Grupo Editorial Iberoamérica, 1994.
23. Estey, J.A., "Tratado Sobre los Ciclos Económicos", México: FCE, 1983.
24. Fondo Monetario Internacional, "Perspectivas de la Economía Mundial". FMI, 1990-1996.
25. Friedman, M. y Otros, "El Marco Monetario de Milton Friedman" México: Premia Editores de Libros, 1981.
26. Garbutt, Douglas, "El Control del Flujo de Fondos". Colombia: Norma, 1990.
27. García, S. B., "Problemas Monetarios en el Desarrollo Económico de México", México: UNAM, 1963.
28. Girón, Alicia, "Integración Financiera y TLC". México: Siglo XXI, 1995.

29. Gitman, Laurence, "Fundamentos de Administración Financiera". México: Harla, 1978.
30. Hawkins, C.I. y D.W., Pearce, "Evaluación de las Inversiones". Barcelona: Mc Millan Vincen-Vives, 1984.
31. Huerta G., Arturo, "Liberación e Inestabilidad Económica en México". México: Diana, 1992.
32. Huerta G., Arturo, "La Política Neoliberal de Estabilización en México". México: Diana, 1994.
33. Ibarra, David, "Política y Economía en América Latina: El Trasfondo de los Programas Heterodoxos de Estabilización". Revista de Estudios Económicos. No. Extraordinario. México: Colegio de México, Octubre de 1987.
34. Instituto Mexicano del Mercado de Capitales, "Inducción al Mercado de Valores". México: IMMC, 1995.
35. Jarillo, J.C. y Martínez E., "Estrategia Internacional". España: Mc Graw Hill, 1991.
36. Johansson, Mc Hugh y otros, "Reingeniería de Procesos de Negocios". México: Limusa, 1995.
37. Johnson, R. W. y Melicher, R. W., "Decisiones de Inversión en la Empresa". México: Limusa, 1989.
38. Kats, Isaac M., "Tipo de Cambio, Comercio Exterior y Crecimiento Económico". México: IMEF, 1991.
39. Keynes, J. M. "Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero". México: FCE, 1983.
40. Urquidí, V., "Consecuencias a Largo Plazo del Problema de Endeudamiento Externo. El trimestre Económico No. 59". México FCE, 1987.
41. Lewis, Jordan B., "Alianzas Estratégicas". México: MC Graw Hill, 1993.
42. Márquez, Javier, "La Banca Mexicana", México: CEMLA, 1987.

43. Martínez, Gabriel y Farther Guillermo, "La Desregulación Económica 1988-1993". México: FCE, 1994.
44. Moreno T., Alejandra, "Historia General de México". México: Colegio de México, 1981.
45. Ohmae, K., "La Mente del Estratega". México: Mc Graw Hill, 1993.
46. Ortíz Martínez, Guillermo, "La Reforma Financiera y la Desincorporación Bancaria". México: FCE, 1994.
47. Raab, Steven S., "Franquicias", México: Limusa, 1992.
48. Ricardo, David, "Principios de Economía Política y Tributación". México: FCE, 1985.
49. Smith, Adam, "Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones". México: Publicaciones Cruz O.S.A., 1981.
50. Stanford, J.D., "El Dinero, la Banca y la Actividad Económica", México: Limusa, 1982.
51. Steiner, George A., "Planeación Estratégica". México, CECSA, 1986.
52. Stephen M. Goldfeld y Lester V., Chandler, "The Economic of Money and Banking". New York: Harper and Row Publisher, 1986.
53. Vidal, Gregorio, "La Crisis Financiera", México: Edif. Nuestro Tiempo, 1987.
54. Villareal, René, "México 2010". México: Diana, 1991.
55. Villegas H. E. y Ortega O. R., "El Nuevo Sistema Financiero Mexicano". México: Pac, S. A. de C.V. México, 1994.
56. Yabits, Boris y Newman, W.H., "Estrategia en Acción". México: CECSA, 1990.