



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
ACATLÁN

**“LOS SERVICIOS FINANCIEROS ANTE LA GLOBALIZACIÓN,  
EL CASO DE LAS ASEGURADORAS EN MÉXICO”**

## **TESINA**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN ECONOMÍA**

PRESENTA:

**MA. DE LA LUZ PINEDA PINEDA**

ASESOR: MTR. ERNESTO VÁZQUEZ CRUZ

NAUCALPAN DE JUÁREZ, EDO. DE MÉXICO. JUNIO DEL 2006



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

**MI MÁS SINCERO AGRADECIMIENTO:**

**A DIOS**

**Por permitirme lograr esta gran realización y concederme vida, amor, salud y trabajo.**

**A MIS PADRES:**

**Por darme la vida, amor, consuelo, apoyo y respeto a lo largo de toda mi vida.**

**ESPECIAL AGRADECIMIENTO A LA LIC. ACACIA ELENA IBARRA SÁNCHEZ.**

**Por brindarme su apoyo, comprensión, inspiración y consejo a lo largo de mi carrera.**

**A MIS HERMANOS:**

**Por su gran apoyo, confianza amor y respeto.**

**A MIS PROFESORES:**

**Por impartirme sus conocimientos, enseñanza, experiencia y ser dirigentes en esta ardua labor.**

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO, FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN:**

**Por darme la oportunidad de tener el gran privilegio de formarme como profesionista en sus aulas y permitirme ver culminados mis estudios a nivel licenciatura.**

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN . . . . .	III
ANTECEDENTES . . . . .	VI

## CAPÍTULO I.

### **ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA Y BANCARIA.**

1.1	Antecedentes internacionales de la actividad aseguradora . . . . .	1
1.2	Periodo Modernizador (1870-1923) . . . . .	5
1.3	Antecedentes inmediatos a la institucionalización del Seguro en México . . . . .	9
1.4	Antecedentes internacionales de la actividad Bancaria . . . . .	19
1.5	Síntesis histórica de la Banca en México (1982-1996) . . . . .	20
1.5.1	La Nacionalización de la Banca . . . . .	21
1.5.2	La Reforma Financiera . . . . .	23
1.5.3	La Crisis Bancaria . . . . .	26

## CAPÍTULO II.

### **GENERALIDADES Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO FINANCIERO Y ASEGURADOR.**

2.1	La globalización . . . . .	30
2.1.1	El neoliberalismo . . . . .	34
2.2	Tratado de Libre Comercio para América del Norte ( TLCAN ) . . . . .	36
2.3	Clasificación de los Seguros . . . . .	41
2.3.1	El reaseguro . . . . .	44
2.3.2	Las Fianzas . . . . .	45
2.4	La Banca de Desarrollo . . . . .	47
2.4.1	El papel de Nafinsa como promotor del desarrollo económico . . . . .	48
2.4.2	El papel de Banco de México como promotor del desarrollo económico . . . . .	49
2.4.3	La evolución de FOMEX y transferencia de sus operaciones a Bancomext. . . . .	51
2.4.4	La participación de Bancomext en el ramo asegurador . . . . .	52
2.4.5	El Seguro de Crédito . . . . .	54
2.5	La institución aseguradora y grupos financieros en México 1990-1994. . . . .	58

2.6	La institución aseguradora y los grupos financieros en México 1995-2000 .	60
2.7	Participación de la inversión extranjera directa en los sectores de servicios financieros y asegurador Mexicanos . . . . .	64
2.7.1	Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina . . . . .	72
2.8	La integración de empresas transnacionales como grupos Financieros . .	74
2.9	Las compañías aseguradoras y grupos financieros con mayor Participación en el mercado nacional . . . . .	78
2.10	Las Afores . . . . .	80
2.11	Comparaciones internacionales y problemática actual en México . . . . .	82

### CAPÍTULO III.

#### **IMPACTO GENERAL-ESTRUCTURAL EN EL SISTEMA LABORAL POR LA INVERSIÓN EXTRANJERA, EN LA INDUSTRIA ASEGURADORA Y GRUPOS FINANCIEROS EN MÉXICO.**

3.1	Efectos de las políticas gubernamentales de estabilización sobre el empleo en América Latina . . . . .	86
3.1.1	La Legislación laboral en el proceso de reformas estructurales en América Latina y el Caribe . . . . .	87
3.1.2	La reforma laboral en México . . . . .	88
3.2	La protección del trabajo frente a las empresas multinacionales . . . . .	89
3.2.1	Problemas que se plantean en el Derecho del Trabajo . . . . .	92
3.2.2	El Sindicalismo global . . . . .	94
3.2.3	Ventajas y problemática de las relaciones laborales con empresas Multinacionales . . . . .	95
3.3	Los Trabajadores de México a diez años del TLCAN . . . . .	96
3.4	Impactos de las empresas transnacionales, Aseguradoras y Grupos Financieros sobre el empleo . . . . .	103
3.5	Perspectivas del sector Asegurador y Bancario en México . . . . .	109

CONCLUSIONES . . . . .	111
------------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA . . . . .	116
------------------------	-----

ANEXOS . . . . .	120
------------------	-----

## INTRODUCCIÓN

A partir de los años ochenta, la Política económica, así como el Sistema Financiero Mexicanos (e inserto en éste, los grupos financieros) y las compañías aseguradoras, afianzadoras y reaseguradoras, han experimentado profundos cambios en su estructura debido principalmente a diversas condiciones económicas del País, tales como:

1. A la globalización del mundo capitalista y el neoliberalismo económico,
2. A la apertura comercial, desde el ingreso de México a la Organización Mundial de Comercio (OMC), hasta la firma del tratado de libre comercio con Canadá y Estados Unidos (TLCAN),
3. A la inversión de las empresas extranjeras en México,
4. En el caso de las aseguradoras y los bancos, a raíz de la desregulación financiera, la privatización de empresas paraestatales y la incorporación de algunos grupos financieros, entre otros.

El objetivo del presente trabajo de investigación es analizar la trascendencia de la inversión extranjera en el país, especialmente a las empresas transnacionales en el ramo financiero y asegurador, su desarrollo y cómo han influido, tanto en el desempleo como en los derechos sindicales de sus trabajadores, así como en la política social, económica y financiera del país.

La hipótesis a demostrar es que muchas de las empresas transnacionales del sector financiero asegurador en México, no obstante su incremento y crecimiento económico, a partir de los noventa, han contribuido al desempleo y pérdida de derechos sindicales previamente adquiridos de su personal.

El problema que se investiga se fundamenta en que se observa en las empresas transnacionales con inversión en el sector financiero y asegurador mexicano, como han generado un desarrollo económico parcial, pues al adquirir una empresa mexicana o ser filial de una extranjera, comienzan despidiendo personal, provocando la pérdida de empleo, de antigüedad del personal, así como de prestaciones y derechos sindicales previamente adquiridos, sin que el gobierno o los organismos supervisores del sector hagan algo al respecto. Se da también retorno de capitales ya que con el precepto de recuperar su inversión en muy corto tiempo, regresan las ganancias al país de origen, y por otro lado provocan mayor competitividad entre las ya instaladas estimulando la fusión o provocando en muchos casos la desaparición de estas.

La presente tesis consta de tres capítulos, en el primero de nombre "ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA Y BANCARIA", se intenta adentrar al lector en una resumida historia desde los inicios del seguro y de la actividad bancaria, en el mundo y en México, atravesando por un periodo modernizador de 1870 a 1923, con los antecedentes de la institucionalización del seguro en México, la nacionalización de la banca, la reforma financiera y se concluye con la crisis bancaria.

En el segundo capítulo denominado "GENERALIDADES Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO FINANCIERO Y ASEGURADOR", se dibuja un amplio panorama de las características que se consideraron dentro del mercado financiero y de seguros, se inicia haciendo referencia a los factores más importantes que están involucrados en el proceso de la globalización de la economía mundial en el sistema capitalista; la producción, el comercio, las relaciones laborales, las finanzas, el problema de la soberanía nacional, el concepto de estado, los mercados internacionales, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, su interrelación y cómo se van insertando las empresas transnacionales y la inversión extranjera. Se define el neoliberalismo, después se detalla el Tratado de Libre Comercio para América del Norte, como el momento crucial en la era contemporánea, de la apertura comercial para la inversión extranjera en México en servicios financieros y seguros, con el que se esperaba que la transferencia de capital y de tecnología pudieran representar un elemento clave para expandir la penetración del seguro en la economía y la generación de empleos, en cuanto al sector financiero se esperaba una mayor diversificación de actores e instrumentos y mayor desarrollo.

Así mismo, se incluye la Banca de desarrollo, las intervenciones de Nafinsa y Banco de México como promotores del desarrollo económico, la participación de Bancomext en el ramo asegurador y la importancia del seguro de crédito. Se describe la situación de las empresas transnacionales, aseguradoras y grupos financieros de 1990 a 1994, y se muestra el número de compañías que integraban el sector asegurador mexicano, que en el año de 1990 era de 43 y para 1994 de 48, en cuanto a grupos financieros en 1991 operaban 7 y para 1994 ya había 13, así como la evolución de los mismos en el periodo de 1995 al 2000, año en que ascendió impresionantemente el número de aseguradoras a 70, de las cuales 29 ya eran filiales de empresas extranjeras y 10 más tenían participación de capital extranjero minoritario, el resto operaba con capital totalmente mexicano. En cuanto a grupos financieros pasan de 14 a 16 en el periodo estudiado. Luego se refiere a los nuevos competidores nacionales, a la participación de la inversión extranjera y a la integración de las empresas transnacionales como grupos financieros y su penetración en la economía del país. Para llegar a derivar las cinco aseguradoras económicamente más grandes, con una participación en el mercado del 62.2% del total, a junio del 2003.

Posteriormente, se agrega a las Afores como el nuevo sistema de pensiones del país, finalmente se hace una comparación internacional de la importancia del seguro en economías de Latinoamérica, Asia, África, Comunidad Económica Europea y América del Norte, con el fin de ubicar el lugar que ocupaba México en ese ámbito, para llegar a identificar la problemática actual en el ramo mencionado.

Finalizo con el tercer capítulo titulado "IMPACTO GENERAL-ESTRUCTURAL EN EL SISTEMA LABORAL POR LA INVERSIÓN EXTRANJERA, EN LA INDUSTRIA ASEGURADORA Y GRUPOS FINANCIEROS EN MÉXICO", dentro del cual se analizan los efectos de las políticas gubernamentales, legislación y reformas sobre el empleo en América Latina y el Caribe, en particular las de México. Considerando al sindicalismo global. Asimismo, se hace un recuento del TLCAN a diez años de operar y la situación de los trabajadores del país frente a las empresas multinacionales. En el transcurso de los años se ha ido estableciendo un derecho internacional laboral, pero aún no existe ese derecho internacional del trabajo para las empresas multinacionales que las regule como tal y que represente para los trabajadores una verdadera normativa que los proteja ante estas nuevas empresas.

En cuanto al personal ocupado en el sector asegurador y grupos financieros, las estadísticas nos revelan que en 1991 operaban con 20,893 trabajadores y al cierre del 2000, esa cifra disminuyó al ubicarse en 20,113 empleados, que por otro lado producían más del 2% del PIB del país (según datos proporcionados por la CNSF). También se incluyen los impactos en la competitividad y la productividad en el sector. Los métodos de producción de las empresas multinacionales se desarrollan en gran parte para economizar la mano de obra cara y escasa, mientras que en los países menos desarrollados como el nuestro, la mano de obra es capaz, barata y abundante. Por último, se agregan las perspectivas de expansión del sector asegurador y bancario en el país, para los próximos años.

Finalmente se concluye con algunas observaciones en cuanto a la situación de los empleados en ese sector y con la aportación de que aún le falta mucho al gobierno por hacer frente al problema de desempleo en el país, una fuente de atención son las empresas que quieran invertir en México, si todos los ministerios involucrados en el tema de empleo, hicieran un frente común en defensa tanto de la fuente como del capital humano, como partes igualmente importantes en el proceso productivo, la economía en su conjunto estaría más equilibrada y la distribución de las ganancias serían más equitativas, lo cual redundaría en un país más fuerte y justo, de ahí la importancia de que el estado asuma su rol y no evada su responsabilidad frente a este problema.



## ANTECEDENTES

A través del trabajo de investigación que se presenta, se han analizado las posiciones económicas, políticas y sociales de diversos autores, con interés en las empresas transnacionales que consideran a la inversión extranjera como necesaria ya que el país va camino hacia el desarrollo, pero también es muy importante que el gobierno concentre sus esfuerzos en buscar activación económica desde la base social, en vez de depender de ayuda externa.

Una de las fuentes de investigación que destacan es la de Theodore H. Moran quien considera que la Inversión Extranjera Directa (IED) se encuentra primordialmente en países en vías de desarrollo como el nuestro, ya que los países industrializados como por ejemplo; Estados Unidos y Canadá, cuentan con barreras infranqueables a inversiones mal planteadas e inequitativas, que nuestros gobiernos no han aplicado dejando desprotegidos a sus trabajadores en todos los círculos económicos.

Por distintos motivos, uno de los graves problemas que enfrentamos en México, desde hace ya varios sexenios es el de la corrupción, otros que se evidencian en la globalización, es el desinterés por los problemas sociales aunado a la mala distribución de la riqueza. Entonces la IED puede ser vista como una neo-colonización, por lo que se considera que nuestro modelo económico-industrial debe ser modificado, ya que el conocimiento recorre un camino horizontal y no vertical, por lo cual la evolución empresarial solo impacta a los head-hounded y nunca o casi nunca a la base obrera.<sup>1</sup>

Por lo anterior, Theodore H. Moran estudia la inversión extranjera directa, su desarrollo, las Empresas Multinacionales y su repercusión en las economías de los países del tercer mundo, él dice que la inversión es benéfica, según la tradición convencional de la economía del desarrollo y como una perspectiva que proviene de los supuestos neoclásicos predominantes acerca de las condiciones económicas y sociales del comportamiento de los mercados.

Ya que los inversores extranjeros llevan recursos nuevos y escasos –capital, tecnología, dirección y capacidad de comercialización- al país receptor, su presencia aumenta la competencia, mejora la eficiencia, debe aportar puestos de trabajo y perfeccionar la distribución del ingreso (disminuyendo la rentabilidad del capital y elevando al mismo tiempo los salarios).

---

<sup>1</sup> Theodore H. Moran. Inversión extranjera directa y desarrollo, Editorial University Oxford of Texas, 2000. p.10.

Con ese marco de referencia se puede llegar a conclusiones favorables sobre el aporte de las empresas multinacionales al proceso de desarrollo de un país. Pero el resultado deja en evidencia el cómo las compañías internacionales pueden influir benéficamente en el proceso de desarrollo de un país.

También considera que, las firmas multinacionales perturban más el paradigma (modelo) neoclásico, ya que cuando invierten en el país local, no aportan mucho capital nuevo del exterior, por el contrario, para establecerse captan capital local para su propio uso, y buscan la protección de los países locales contra las fuerzas competitivas que podrían impulsarlas a desarrollar nuevos métodos de producción intensivos en lo laboral, menos costosos y más adecuados para un lugar del tercer mundo.

En tales circunstancias las posibilidades de crear distorsiones en el medio ambiente local abundan. Así, las compañías extranjeras se apoderan de alturas dominantes de la economía local, absorben fuentes nacionales de capital mientras desalojan de los negocios a las firmas locales, crean una pequeña elite laboral para sí mismas mientras mandan al grueso de los obreros a engrosar las filas de los desocupados y extraen ganancias oligopólicas que repatrian a la casa matriz de la empresa. Con todo esto, difícilmente favorecen significativamente la tasa de crecimiento o la estructura del proceso de desarrollo del país receptor.<sup>2</sup>

Por un lado, los inversores extranjeros poseen los escasos recursos que las economías menos desarrolladas necesitan, recursos por demás escasos para países agobiados por las deudas y estrujados por las exigencias de austeridad interna. Por otra parte, dada la estructura oligopólica de las industrias en las cuales se realiza la inversión extranjera, la capacidad para distorsiones en el desarrollo del tercer mundo es cada vez mayor. En estas circunstancias, es evidente que la contribución real de las multinacionales variará mucho según la estructura de la industria, las políticas del gobierno local y el desenvolvimiento de la relación del inversor extranjero con las autoridades locales.

Concluye con la reflexión de que es una necesidad real el que los países menos desarrollados compartan la experiencia acerca de "que es útil" con las multinacionales, es claro que la actitud de los países locales propiamente dichos debe ser más flexible, práctica, equilibrada y a la vez más dura y generosa. Pero más aún, el contenido específico, tanto de las políticas duras como generosas es decisivo para determinar en qué medida el resultado va a contribuir al desarrollo de la nación

---

<sup>2</sup> Theodore H. Moran. Las Empresas Multinacionales, Editorial Buenos Aires, Argentina, 1991, Cap. 1.

receptora. Y es muy importante la forma en que los gobiernos locales se organicen para negociar con las empresas multinacionales. Aquellos que puedan cerrar un trato con rapidez, que posean un negociador brillante y un frente unido de todos los ministerios involucrados, dispondrán de una enorme ventaja para atraer los inversores extranjeros que más les convenga en beneficio de la nación.

Otro análisis interesante que se incluye es el de Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, quienes estudiaron que la expansión a escala internacional de las Empresas Transnacionales (E.T.) se inicia a finales del siglo XVIII, y que la actividad de estas en el plano internacional, está orientada hasta ahora principalmente hacia los países desarrollados, que se ha intensificado en las últimas décadas, pero que tiene una larga tradición ligada al proceso de expansión de los países capitalistas avanzados, su ampliación está asociada al tránsito desde una economía de mercado caracterizada por la libre competencia a una competencia oligopólica, impone orientaciones y modalidades de expansión que se proyectan sobre su comportamiento en los países de origen, en los países receptores y en la regulación de los flujos de bienes, recursos financieros y tecnología que canalizan a nivel internacional.<sup>3</sup>

También consideran que existen marcadas diferencias entre las características de las E.T. y las empresas nacionales al interior de cada sector económico. Mientras mayor es el grado de concentración y la participación de las E.T. en la producción, más acentuadas son las diferencias en la productividad respecto a las empresas nacionales. La relación capital-trabajo, la productividad, las remuneraciones y la rentabilidad son superiores en las filiales de E.T. que en las empresas nacionales. Las diferencias en la relación capital-trabajo, productividad por hombre ocupado y nivel de remuneraciones son tales, que el indicador para la tasa de rentabilidad bruta aparece superior en las filiales que en las empresas nacionales.

Según su teoría, las E.T. se expanden más rápidamente que las empresas nacionales, en su crecimiento recurren cada vez más al excedente para adquirir empresas locales y financian su expansión, en una proporción creciente, con recursos financieros captados en el país receptor.

Por el lado de las importaciones de las E.T., estas provienen fundamentalmente de sus países de origen. El 41.5% de las importaciones totales de México desde Argentina y el 35.5% de las importaciones totales de México desde Brasil, corresponden a importaciones efectuadas por filiales de E.T. ubicadas en

---

<sup>3</sup> Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó. Las Empresas Transnacionales, Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Editorial F.C.E., México, 1987. p.131.

México. Esto muestra la influencia que pueden ejercer respecto a la formulación de la política comercial en el país receptor. Su capacidad de influir sobre la orientación de la expansión de las empresas se manifiesta en el mayor crecimiento que experimentan los sectores en que ellas predominan y en el desplazamiento de que son objeto las empresas nacionales al interior de los distintos sectores económicos.<sup>4</sup>

Este desplazamiento se produce tanto por el mayor crecimiento relativo de las filiales como por la intensificación, por parte de las E.T., de la compra de empresas nacionales. Este desplazamiento de los sectores "nacionales", debido a que las E.T. se ubican preferentemente en los de mayor concentración, va acompañado de un proceso de oligopolización creciente, una proporción cada vez mayor de la producción en general se origina en los sectores de alta concentración, lo que favorece una transferencia de recursos desde los sectores más débiles de productores y consumidores hacia los miembros más poderosos de ambas categorías. En estos sectores, la tasa de rentabilidad y la de crecimiento aparecen más elevadas, lo que los hace más atractivos desde el punto de vista de las fuentes locales de financiamiento. Se observa que una proporción creciente de los recursos financieros utilizados por las E.T., que predominan en esos sectores, se originan localmente.

Una proporción importante del volumen, la valoración y la estructura regional de comercio exterior del país se define en función de las estrategias globales de las E.T. además de las implicaciones respecto a la pérdida de autonomía, esto se traduce en una limitación de los beneficios económicos susceptibles de obtenerse de las vinculaciones con el exterior.

De mantenerse estas tendencias, podría formularse la hipótesis de que la expansión de este sistema económico, en que las E.T. constituyen el núcleo central de orientación y dinamismo, conduce a generar una estructura de crecimiento que, independientemente de que a largo plazo pueda comprometer la expansión del sistema, afecta desde un principio el cumplimiento de algunos objetivos sociales y económicos como son: distribución del ingreso y generación de empleo, postulados como meta de la estrategia de desarrollo en el país.

Por último, se agrega una introducción a la macroeconomía postkeynesiana según David Anisi, quien dice que las relaciones económicas de una sociedad son muy complejas, para comprenderlas tenemos que recurrir a lo que llamamos "modelos". Una buena parte de la teoría macroeconómica actual, las distintas

---

<sup>4</sup> Ibidem.

posiciones y escuelas, pueden entenderse fácilmente recurriendo a los modelos que se utilizan.<sup>5</sup>

Por ejemplo, el modelo económico neoclásico puede describirse mecánicamente como el correspondiente a la conjunción de tres sectores; uno de "producción", en el que el mercado de trabajo determina la renta de equilibrio, un sector de "gasto" que considera esa renta como variable exógena, y un sector "monetario", caracterizado por la estabilidad de la velocidad de circulación del dinero.

Para los neoclásicos la economía se divide en dos sectores:

- 1) El real, que agrupa al sector gasto y al sector de producción y
- 2) El sector monetario.

Todas las variables reales (precios relativos, salario real, producción, empleo, productividad, consumo, inversión, tipo de interés, etc.) se determinan independientemente de lo que ocurra con el dinero. El sector monetario sólo es responsable de la determinación del nivel absoluto de los precios.

La visión neoclásica en relación con el sector de producción, centra la atención en el mercado de trabajo como determinante de la renta y el empleo. La síntesis neoclásica admite la función de producción neoclásica con rendimientos decrecientes y deriva de ésta la demanda de trabajo, pero prescinde de la oferta, y recurre a la interrelación de los tres sectores para la determinación última de la renta y el empleo.

De lo anterior se puede deducir la importancia del modelo económico aplicado en el sistema de desarrollo de un país, así como sus políticas de inversión, la eficiencia de sus poderes y en definitiva, los gobernantes tienen que garantizar una demanda (y por lo tanto el gasto público) suficiente en la economía para crear y mantener el pleno empleo, pero no debe ser excesiva para evitar que aumente la inflación.

Finalmente, la responsabilidad de introducir las rectificaciones necesarias al modelo económico, es interna y no puede delegarse ni atribuirse a un agente exterior cuyos objetivos son de carácter netamente privado y cuya perspectiva es macroeconómica, no obstante que su actividad se desarrolle a nivel internacional.

---

<sup>5</sup> David Anisi. MODELOS ECONÓMICOS. Una introducción a la macroeconomía postkeynesiana, Editorial Alianza, 1999, p.128.

Por nuestra parte, estamos concientes de que la inversión extranjera ha sido necesaria para el desarrollo, dada la situación de crisis que atravesó el país en el período estudiado, pero no debemos depender de ella para crecer internamente. De ahí que el mensaje principal de esta investigación sea, aportar ideas a nuestros gobernantes y autoridades competentes para trabajar más y mejor en las futuras negociaciones comerciales, donde incluyan al empleo como base productiva de inversión (capital-humano), haciendo uso de todos sus recursos para el beneficio de las bases trabajadoras como fuente interna de desarrollo.

# **CAPÍTULO I.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA Y BANCARIA.**

## **1.1 Antecedentes internacionales de la actividad aseguradora.**

Comencemos por reconocer que el seguro tiene sus orígenes desde que el hombre primitivo al verse en situación de peligro buscara diversas formas de ayuda individual con alguno de los integrantes de su tribu. A medida que va pasando el tiempo esas formas de ayuda se van equiparando a los seguros aunque en su mayoría se referían a los riesgos del mar, es decir, había que protegerse de los peligros que corrían al tratar de enfrentar una travesía.

Es interesante saber que, en la antigüedad el Código Hamurabi es el documento más antiguo del cual se tiene conocimiento, que contiene algunas disposiciones relacionadas con el carácter del seguro marítimo y que se parece al contrato de seguro actual. Por otra parte el seguro de personas también es muy antiguo ya que se descubrió un papiro de hace 4500 años en Egipto donde se acordaban socorros a favor de los familiares del fallecido.<sup>1</sup>

En el pueblo Romano se encontraron asociaciones militares en las que, por medio de una cuota de ingreso, tenían derecho a una indemnización para gastos de viaje en caso de cambiar de residencia, o a un capital en caso de retiro laboral o en caso de muerte. También las corporaciones de artesanos romanos otorgaban asistencia y protección mediante un fondo subsidiado por el Estado. Por lo anterior se dice que los Romanos fueron los pioneros en el seguro de personas.

En España alrededor del siglo cuarto de nuestra era se expidieron disposiciones que consideraban ya al seguro como un contrato especializado, cuyo objetivo era garantizar que la comunidad obtuviera mayores beneficios que pudieran derivarse de la practica de tal operación.<sup>2</sup>

Posteriormente dicha actividad fue tomando fuerza en toda Europa hasta que finalmente hacia el siglo XIV el rubro asegurador consolido su posición en toda Europa (principalmente en Inglaterra) de donde las conceptualizaciones fueron aplicadas en distintas plazas coloniales en todo el mundo.

---

<sup>1</sup> Fernando de la Vega Morales. Diplomado en Seguros, Teoría del Seguro. México, 1996, Capítulo II, p.5.

<sup>2</sup> Horacio Márquez Rendón. Apuntes para la historia económica. Editorial Tecnos, Madrid, 1974, p.234.

En la Edad Media, surgen los gremios de trabajadores alentados por la Iglesia Católica los cuales sufragaban los gastos funerarios, ayuda a los sobrevivientes de la familia del fallecido, se crean las primeras compañías aseguradoras y se forma la liga ANSEÁTICA, en el norte de Europa, que funcionó como forma de protección mutual, es entonces cuando se empiezan a sentar las bases del seguro de personas.

Posteriormente, a finales del siglo XVII, se inicia la historia formal del seguro, la póliza y su reglamentación. Londres se convierte en el centro financiero de la Corona; inicialmente surgió el Seguro Marítimo en el Café de Lloyd's. En 1666 se incendió la ciudad y se plantea la posibilidad de reparar las pérdidas sugiriendo la póliza de incendio a través de los Sindicatos de Lloyd's.

La primera Compañía de Seguros nace en 1668 en París, en el ramo marítimo, la cual desaparece por la Revolución Francesa y por la "Ordenanza de la Marina", que prohíbe los Seguros de Vida. En 1887 se deroga dicha Ordenanza y nace la primera Institución especializada en Seguros: Compagnie Royale D'Assurances Sur la Vie.<sup>3</sup>

1721 en América, *Estados Unidos* en Filadelfia comenzaron a operar algunas sucursales de seguros, con funciones de la Empresa inglesa Lloyd's, primero en Nueva York, posteriormente se establecieron en Nueva Jersey y Pennsylvania, había una gran cantidad de personas que se oponían al seguro de vida, pero aún así este tipo de sucursales se establecieron.

Hacia finales de siglo XVIII las necesidades de aseguramiento en la Nueva España eran tan apremiantes que en 1789 se funda la primera casa aseguradora que pugnaría por subsanar los constantes hundimientos y en general toda clase de siniestros acaecidos a las embarcaciones españolas cuyos momentos más difíciles paradójicamente se vivían no al cruzar el atlántico sino al trasladarse del golfo al caribe o de éste a las aguas bajas del atlántico sur, rutas marítimas en donde la piratería era práctica común. Así en 1789 se funda en la ciudad de Veracruz la primera oficina o bureau asegurador con un capital consistente en \$230,000.00 dividido en 46 acciones importando cada una \$5,000.00 pesos.

En realidad debe tenerse muy claro que ya en esos años existía una necesidad real por contar con un sistema de aseguramiento que hiciera menos riesgosos ciertos viajes, este hecho queda constatado con la segunda fundación de una casa aseguradora en donde el capital invertido fue de \$400,000.00 dividido en 80 acciones de \$5000.00 pesos cada una, en 1802. Es procedente suponer que la necesidad de

---

<sup>3</sup> Fernando de la Vega Morales. Op. Cit. Cap. II.1 p.7.



aseguramientos crecía conforme la Nueva España se expandía, al menos comercialmente, sin embargo hacia 1794 las operaciones de resguardo tendrían que cancelarse debido a la gran exigencia de canales de financiación que la guerra España-Inglaterra demandaría.

Es muy importante saber que hacia 1821 año en que México consumaba su independencia la actividad aseguradora era ya una modalidad conocida, sobre todo por aquellos personajes cuyas operaciones financieras lo llevaban a celebrar contratos mercantiles marítimos, en este sentido:

“No por influencia española, sino por natural herencia del Reino español al realizar México su independencia en 1821, conservó la legislación propia que tenía cuando fue la Nueva España y que en materia mercantil estuvo constituida por las Ordenanzas del Consulado de la Universidad de los Mercaderes de la Nueva España confirmadas por el monarca en julio de 1604”.<sup>4</sup>

Sin embargo a pesar de haberse acordado previamente las Ordenanzas de Sevilla en materia aseguradora, documento que debía regir operaciones financieras destinadas al aseguramiento nunca llegaron a establecerse oficialmente en la Nueva España ni en el México independiente. Serían las ordenanzas de Bilbao las que durante las últimas décadas de existencia de la Nueva España ordenarían las operaciones de aseguramiento en esta y posteriormente en la primera etapa independiente.

Es necesario aclarar que el periodo transcurrido entre los años de 1821 hasta 1884 puede compararse con un crisol de intenciones políticas, imperio, protectorado y republica, en menos de sesenta años. Toda institución mexicana analizada en aquel contexto ofrecería un panorama muy accidentado en su integración así como en su funcionalidad y la actividad aseguradora no sería la excepción.

Algunas características de marco normativo del seguro en aquellos años fueron la aplicación oficial de seguros terrestres en donde se hacían validas las operaciones terrestres y no solo las marítimas, el seguro de vida estaba estrictamente prohibido por cuestiones de ética y moral pero los viajeros podían dejar un deposito asegurador el cual sería utilizado en caso de que el beneficiario cayera en cautiverio de tal forma que la suma resguardada consiguiera su libertad. También llegaron a asegurarse operaciones financieras a futuro, lo que al día de hoy podría considerarse como una primera manifestación crediticia a partir del aseguramiento.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Ibidem.

<sup>5</sup> Luis Ruíz Rueda. El contrato de seguro, Editorial Porrúa Hnos., México, 1978, p.23.

Finalmente una de las primeras características republicanas en materia legal fue la expedición del Código de Comercio de México en el año de 1854. La aplicación de dicho código fue inconstante sirviendo al régimen de Santana en un principio, para después ser aplicado dentro del contexto monárquico de Maximiliano.

Conforme la nación se aproximaba definitivamente hacia un modelo federal, el Código de Comercio de México fue cesando su hegemonía y poco a poco su aplicación solo competió a algunos pocos estados de la federación. Finalmente el ciclo de vida del también conocido como Código de Lares terminó en 1884 año en que surge el primer reglamento mercantil de carácter federal, el Código de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos.

“En 1884 se expidió un nuevo código civil, que en materia de seguros no marítimos reprodujo los sesenta y siete artículos que el código de 1870 había dedicado a esta materia. Dejó también fuera de su campo de aplicación a los seguros marítimos, lo que se explica, porque a consecuencia de la reforma constitucional de 1883 se federalizó el derecho mercantil y se expidió el Código de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos casi simultáneamente con el nuevo Código Civil”.<sup>6</sup>

Se contempla así una naturaleza dual en el contrato de seguro en donde el código de comercio encuadra desde la óptica mercantil. “El contrato de seguro es mercantil, si al estipularse concurren estas dos circunstancias: que intervenga en calidad de asegurador un comerciante o compañía comercial que entre los ramos de su giro tenga el de seguros: y que el objeto de él sea la indemnización de los riesgos a que estén expuestas las mercancías o negociaciones comerciales... así pues el seguro de personas, tenía que ser invariablemente contrato civil”.<sup>7</sup>

Puede percibirse inestabilidad política en el empeño de fijar códigos legales distintos para periodos de tiempo tan cortos, así en el problema de las Ordenanzas de México, las cuales derivarían en las Ordenanzas de Sevilla y finalmente en las Ordenanzas de Bilbao, en tres códigos distintos aplicados en la Nueva España desde 1789. La instalación de nuevos cuerpos legales en lapsos de tiempo reducidos se explica a partir de los diversos intereses que entonces se disputaban ciertos grupos de poder, el Reino de Castilla, el Clero, la primera generación de hijos de españoles y nativos así como la primera generación de hijos de españoles nacidos en México. Es muy interesante llevar un acercamiento hasta la verdadera influencia de todos estos elementos dentro del campo político y económico.

---

<sup>6</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. La institución del seguro en México, Editorial Porrúa Hnos., México, 1998, p.6.

<sup>7</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.5.

“En el transcurso de 1821 a 1891 no se ejerció fiscalización o vigilancia del Estado sobre los aseguradores toda vez que la preocupación del legislador se centraba en el contrato de seguro, sin establecer en forma específica requisito alguno para ejercer dicha actividad, por lo que cualquier persona, ya fuera física o moral podía considerarse, aun ocasionalmente, como asegurador. A pesar de que las ordenanzas de México, establecieron que en materia de seguros serian aplicables supletoriamente las Ordenanzas de Sevilla y no obstante que al realizarse en 1680 la recopilación de las leyes de los Reinos de las Indias se dedico el título 39 del libro IX a la reglamentación del seguro, finalmente fueron las Ordenanzas de Bilbao las que rigieron en la practica y en las resoluciones del consulado de la Nueva España”.<sup>8</sup>

Durante el gobierno de Maximiliano von Habsburg el Código de Comercio Mexicano funciono mientras se preparaba una reglamentación muy precisa sobre todas la actividades comerciales del país, este ordenamiento era diseñado por el mismo Maximiliano sin embargo a pesar de que el nuevo código comercial jamás lleo a establecerse, sus lineamientos habrían contenido la pena de muerte para cierto tipo de hurtos y fraudes mercantiles. Puede inferirse una actitud absolutamente contraria al desorden y la ingobernabilidad del emperador quien de haber poseído los recursos necesarios y el apoyo político mínimo para gobernar el país habría transformado diversas áreas productivas en sistemas ordenados y lucrativos.

## **1.2 Periodo Modernizador (1870-1923).**

En este período de la historia comienza a darse la inversión extranjera en México. Se fueron dando las condiciones para ello, partiendo de que el código civil para el Distrito Federal y territorios de la Baja California ratificado por el Congreso Federal en el año de 1870, reglamentó ampliamente los distintos tipos de contrato de seguro, excepto el marítimo, para entonces la actividad aseguradora se encontraba tan experimentada que este Código afirmaba que la legislación hacia el campo de los seguros se encontraba plenamente respaldado por la técnica aseguradora.

“El seguro fundado en prudentes convenios y hábiles cálculos, somete a reglas casi ciertas las eventualidades y por medio de una contribución voluntaria y distribuida entre muchos, evita la ruina de un individuo y salva al mismo tiempo los intereses de otros ligados a los de aquel”.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Luis Ruiz Rueda. Op. Cit. p.53.

<sup>9</sup> Toribio Esquivel Obregón. Apuntes para la historia del derecho en México, Editorial Porrúa Hnos., México, 1952, p.316.

El 14 de diciembre de 1883, la constitución de 1857 es transformada, en la fracción X del artículo 72, en donde se especifica que el Congreso de la Unión es el único facultado para legislar en materia de comercio, por lo cual el contrato de seguro era ahora materia de índole federal.

Por otra parte como ya nos referimos, el contrato de seguro puede entenderse a partir de dos naturalezas distintas la mercantil y la civil, en este sentido hacia el año de 1884 el código civil exponía 77 artículos.

El código de comercio de 1884, configuró el contrato de seguro como mercantil, de carácter federal, además como contrato civil, regido por los códigos civiles del Distrito Federal y territorios federales, incluyendo a los estados cuando esos contratos de seguros no llenaran los requisitos consignados en el artículo 682 del Código de Comercio con independencia del contrato civil con carácter local, por lo que se refiere al seguro de personas.

Hacia el año de 1889 se lleva a cabo otro bloque de modificaciones en donde para 1890 es ratificado un nuevo Código Comercial en donde por vez primera el Congreso de la Unión percibe la necesidad de voltear la mirada a lugares donde la actividad aseguradora este reglamentada con un rango de experiencia mayor.

“El Código de Comercio tomó como modelos a los códigos español e italiano a través de los cuales se recibe influencia a partir del estatuto primario del modelo francés vigente actualmente, estableció el criterio para determinar la mercantilidad del seguro, calificando como actos de comercio los contratos de seguros, siempre que fueran celebrados por empresas. Contempló específicamente los contratos contra incendio, de transporte terrestre y sobre la vida dejando abierta la posibilidad de que cualquier otra clase de riesgos provenientes de casos fortuitos o accidentes, fuera objeto de un contrato de seguro mercantil siempre que lo pactado fuese lícito y apegado a la nueva legislación”.<sup>10</sup>

En el año de 1892 puede afirmarse que comienza a operar un cuadro legal mucho más competente que los anteriores, por primera vez se aborda de manera general el seguro. Se expide la Ley sobre compañías de seguros siendo Porfirio Díaz presidente de la nación, entre otros puntos destacaban:

- Absoluta libertad de operación del ramo asegurador.

---

<sup>10</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.7.

- Obligación de las compañías aseguradoras a mostrar públicamente sus estados financieros.
- Acreditar requisitos para el asegurado ante la Secretaría de Hacienda siguiendo los lineamientos del Código de Comercio.
- Tratándose de aseguradoras extranjeras, tener un representante domiciliado en el país con tal de poder responder ante las exigencias públicas del gobierno.

“Para 1893 el seguro de vida era practicado por dos compañías mexicanas ‘la Mexicana’ y ‘la Fraternal’, así como por siete agencias de empresas norteamericanas. En 1897 uno de los primeros agentes de seguros William B. Woodrow fundó la primera empresa de seguros instalada en nuestro país, la compañía general Anglo Mexicana de Seguros S.A. dedicada al ramo de daños, suscribiendo los riesgos del transporte, incendio y diversos cuya denominación actual es Generali México, Compañía de Seguros, S.A.”<sup>11</sup>

A esta aseguradora siguió otra fundada en 1901 que cabe señalar por su importancia L. Neergaárd agente de la New York Life Insurance Co. proyectó la primera sociedad de seguros dedicados al sector vida en México, así se fundaron La nacional compañía de seguros sobre la vida S.A., en 1902 La Latinoamericana, Seguros de Vida, S.A. y en 1906 La latinoamericana, Mutualista, S.C.

Finalmente la actividad aseguradora entra al final de su primer periodo modernizador en 1910. El 25 de mayo de este año surge una legislación dedicada a regular el tipo de seguro mas compilado de todos, el de vida. Surge así la ley de compañías de seguros sobre la vida en donde los principales aspectos que se consideraron, fueron:

- El seguro solo podía ser practicado por sociedades anónimas.
- De ninguna forma podían operar sin la autorización de la Secretaria de Hacienda.
- A partir de ese momento era obligatoria la creación de un fondo de reservas por parte de las compañías aseguradoras.

---

<sup>11</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.8.

- Se estableció inspección gubernamental.
- Las tarifas sobre aseguramiento debían estar constantemente revisadas por la Secretaría de Hacienda.
- Las compañías debían publicar periódicamente sus estados financieros.
- Se estableció el ordenamiento sobre las compañías de seguros de vida.

Debido al conflicto armado revolucionario muchas de las indicaciones reglamentadas no pudieron aplicarse inmediatamente pero conforme el ambiente se fue normalizando todas las disposiciones comenzaron a aplicarse tal y como estaba planeado, tal fue el caso de las comisiones inspectoras de gobierno las cuales comenzaron a llevarse a cabo a partir de 1917.

“En 1923 entró en vigor un nuevo reglamento de la Ley sobre el seguro de vida, el cual dispuso que las empresas extranjeras que se dedicaran a ese ramo, además de satisfacer los requisitos exigidos a las nacionales, debían acreditar ante nuestro gobierno, que tenían autorización de su país para operar esta actividad, así como tener un representante general en la República”.<sup>12</sup>

La actividad aseguradora tuvo un desarrollo importante a finales del siglo XIX, tanto en seguros de vida, como en los llamados entonces seguros generales, en los cuales el de incendio era el más común.

Datos históricos demuestran que la inversión estadounidense se especializó en los seguros de vida, mientras que los países europeos, sobre todo Inglaterra, se dedicaron principalmente a los seguros de incendio. En el ramo de seguros de vida operaban dos compañías nacionales y cinco extranjeras (éstas de origen estadounidense). En el ramo de seguros de incendio operaba una compañía nacional, la Anglomexicana, fundada en 1897 y 11 compañías inglesas, dos de origen Alemán y una Suiza.

Como nos referimos al inicio, desde finales del siglo XVIII y principios del XIX, la inversión extranjera fue permitida aunque con sus reservas, porque el trato a las empresas nacionales era preferente. A continuación abordaremos más sobre esto.

---

<sup>12</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.9.

### **1.3 Antecedentes inmediatos a la institucionalización del seguro en México.**

El periodo histórico que ahora abordamos es definitivamente el lapso de tiempo en el cual el sistema financiero mexicano y en general la cúpula gubernamental se ordenan logrando la instauración de instituciones que en el futuro serian base primaria del crecimiento económico y social en el país.

Después de haber abordado la historia de la actividad aseguradora en nuestro país desde sus orígenes es importante llevar a cabo la distinción entre una actividad aseguradora practicada a partir de elementos muy sencillos y la actividad aseguradora institucional la cual tiene que ver con una relación compleja con autoridades gubernamentales así como con el sector industrial y comercial, de esta forma la actividad aseguradora se convierte en Institución aseguradora cuando la relación de ésta con los diversos sectores comerciales y de gobierno se han acoplado de tal forma que el funcionamiento de una instancia beneficia en gran medida al resto de las instituciones, claro está que semejante orden legal y económico es posible debido al correcto ordenamiento de las necesidades sociales.

En un lapso de tiempo prolongado la antigua Nueva España fue perdiendo todas sus plazas de poder y estas, fueron quedando vacías. Muy pronto en México comenzaron a surgir nuevos grupos de poder político y económico que mantendrían su oposición armada hasta bien entrado el siglo XX:

El término de la revolución armada en 1920 fue la puerta hacia la posibilidad de un país más productivo así como la posibilidad también de sistemas sociales más equitativos. En algunos sentidos se consiguieron avances muy importantes. Es en este sentido que ha de verse al sistema asegurador contemporáneo, es decir como una necesidad muy específica del comercio y en general de la vida cotidiana de las sociedades.

Habíamos expuesto en el inciso anterior que la Ley de Compañías de Seguro sobre la Vida fue promulgada en el año de 1910 "a esta ley siguió su reglamento en el año de 1926 pero los seguros de daños seguían sujetos a la ley de 1892 con excepción de los seguros marítimos".

A partir de entonces la fiscalización del ramo asegurador fue un hecho que se demostró a partir de promulgaciones de leyes relativas a la materia así como la constante revisión de programas destinados a la supervisión de la actividad aseguradora. En este constante tenor de reformas a la actividad aseguradora el gobierno federal detectó una situación que afectaba los intereses nacionales, se

trataba del manejo de las cantidades emprendadas por los asegurados y el destino final de aquellas en proyectos de inversión, que estaba fuera del alcance del beneficio de la nación.

“Siendo presidente de la República Plutarco Elías Calles se expidió un decreto por el que se reglamentó el procedimiento de liquidación de las compañías de seguros sobre la vida. En el año de 1926 se promulgó la Ley General de Sociedades de Seguros la cual constituyó el primer ordenamiento que reguló toda clase de empresas aseguradoras, extendiendo con esto el sistema de control estatal que ya existía para el seguro de vida. Esta ley exigió una mayor precisión técnica en los informes y las inspecciones: disminuyó el monto del capital inicial y del depósito, estableciendo que este último debería de efectuarse en el recientemente fundado Banco de México”.<sup>13</sup>

A esta ley debían referirse todas las empresas nacionales y extranjeras sin embargo a las primeras se les exigía la denominación de sociedades anónimas ó cooperativas asumiendo así una posición nacionalista, circunstancia que era muy buscada en aquel periodo. “También previo a la existencias de sociedades mutualistas y entre sus requisitos dispuso que las compañías extranjeras estarían sujetas a las leyes mexicanas exclusivamente y a la jurisdicción de los tribunales de la República”.<sup>14</sup>

Durante la primera parte del siglo XIX la inversión extranjera en el sector asegurador continuó teniendo una participación importante. Con la promulgación de la Ley General de Sociedades de Seguros en 1926, durante la administración del presidente Elías Calles, se estableció un trato diferente a las compañías extranjeras con respecto a las nacionales. Esta Ley estableció como requisito a las aseguradoras nacionales la constitución de un depósito en el Banco de México, S.A. por \$50 000 pesos para el ramo de vida, accidentes y enfermedades e incendio; y de \$25 000 para los demás ramos.<sup>15</sup>

En el caso de las compañías extranjeras, esa Ley determinó que el depósito sería del doble de la cantidad establecida para las compañías nacionales. Este hecho marcó el inicio de una serie de regulaciones con un tratamiento más estricto para las compañías extranjeras, pues se estipuló que sus sucursales estarían sujetas exclusivamente a las leyes mexicanas y a la jurisdicción de los tribunales de la República, sin que pudiesen invocar derechos de extranjería.

---

<sup>13</sup> Ibidem.

<sup>14</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.7.

<sup>15</sup> Fernando Solís Soberón y Cristina Casanueva Reguart. Lo negociado del TLC, Editorial Mc Graw Hill, México, 1994, p.265.



Algunas aseguradoras del exterior se inconformaron ante las citadas disposiciones. Por ejemplo, a la "Sun Life Assurance Company of Canada" una de las primeras aseguradoras autorizadas para establecerse en México, se le revocó su permiso para operar en 1930 por no haber acatado la nueva Ley. Desde entonces la empresa dejó de adquirir nuevos compromisos y se limitó a atender las obligaciones previamente contraídas.

Hacia 1930 el gobierno federal habiendo entendido la importancia de un servicio asegurador con vínculos directos con el estado funda Seguros de México S.A. en gran medida el gobierno federal aprovecho la falta de interés por parte de *The Sun Life Assurance Company of Canada* a sujetarse a los lineamientos de control mexicanos.

"En virtud del gran volumen de utilidades que obtenían las compañías aseguradoras extranjeras que salían del país por decreto se modificó la Ley de 1926 estableciéndose que esas empresas deberían de organizarse conforme a leyes mexicanas, administrarse por mexicanos y tener un capital 55% nacional, con lo cual se logró la mexicanización de las empresas de seguros".<sup>16</sup>

Este hecho solo fue el comienzo de una serie de reformas que se llevaron a cabo durante el sexenio de Lázaro Cárdenas ya que el congreso de la unión confirió poderes extraordinarios a dicho mandatario. En principio se llevo a cabo una revisión sistemática de todo el sistema de calculo de riesgos con el fin de que el pago de la primas fuese lo mas equilibrado posible. Asimismo se acordó que toda estadística o análisis de primas llevado a cabo sobre modelos extranjeros estaría en la ordenación de sujetarse a modificaciones substanciales por parte del estado.

Se pudo percibir que Estados Unidos y Canadá desde principios del siglo XIX mantuvieron inversiones en el país, en el ramo asegurador, pero entonces la visión del gobierno distaba mucho de los últimos sexenios en cuanto a la prioridad por las empresas nacionales.

Por otro lado, algunos de los beneficios que el cúmulo de reglamentación orientada a la institución aseguradora que impactaron positivamente en el interés del asegurado fueron:

- Seguros saldados después de tres años.

---

<sup>16</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.9.

- Las pólizas debían contener cuadros de valores garantizados.
- Se estableció el Departamento del Seguro con el cual se buscaba evitar que otras instancias superiores resolvieran controversias entre asegurados y compañías.

Uno de los beneficios más importantes conseguidos en aquel periodo de gobierno fue el análisis estructural que se llevo a cabo, con el fin de crear nuevos tipos de seguros acordes a las nuevas necesidades económicas que para entonces se presentaban en desarrollo.

“A mediados de 1935 el seguro era practicado en México, en el ramo de vida daños por las dos sociedades anónimas mexicanas establecidas en 1901 y 1906, por dos sociedades mutualistas y en los ramos de seguros contra daños en propiedad por las dos sociedades mexicanas establecidas en 1897 y en 1902, operaban dos agencias extranjeras sobre el seguro de vida así como 45 agentes que pertenecían a empresas extranjeras, referidas en el punto anterior que practicaban el seguro en los diferentes ramos de daño a la propiedad”.<sup>17</sup>

Siendo así que la actividad aseguradora había demostrado mucha fuerza de aplicación durante los primeros veinte años después de la revolución y habiéndose percatado del crecimiento de dicha actividad, el gobierno federal lanza dos leyes que dicho en palabras de Octavio Sánchez Flores han sido las leyes más importantes en materia de seguros jamás promulgadas y que continúan vigentes.

La ley sobre el Contrato de Seguro fue elaborada por Manuel Gual Vidal quien tomo como referencia la Ley Federal Suiza en materia de seguros del 2 de abril de 1908 así como en la ley francesa de 1930.

Esta última ley es considerada como una de las más precisas en materia de contrato de seguro debido a su adecuada interpretación así como a su correcta aplicación de dicho contrato. Se estableció por medio de este cuerpo legal la relación entre pago de prima relativo a la naturaleza del daño, una tabla de daño creciente y decreciente del riesgo, absoluto sentido común en la aplicación de algunas restricciones impuesta al pago del seguro, se establecieron también las consecuencias de la mora del asegurado en el pago de las cuotas. También se definió por medio de la ley del contrato de seguro que el seguro marítimo seria regulado por el código de comercio.

---

<sup>17</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.7.

Por su parte la Ley general de instituciones “dejó sentadas las bases para la verdadera mexicanización del seguro y el correcto funcionamiento de la industria aseguradora en México” y es de gran importancia debido a la interrelación que maneja entre actividad aseguradora y estructura gubernamental, ya que en ella:

- Se establece el control en la Secretaría de Hacienda para que a través de sus oficinas de seguros y fianzas de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros supervise a las compañías aseguradoras operarias.
- Se hace la diferencia a partir del origen del capital invertido en una empresa aseguradora: Las nacionales, aquellas en cuyo capital tenga mayoría el estado y las mexicanas, aquellas que se constituyen con capital privado.
- Se clasifica la actividad aseguradora a partir de tres rubros estructurales; I Vida, II Accidentes y Enfermedad y III Daños en propiedad.
- Instrumenta a la constitución con herramientas de aplicación puntuales y se reglamenta la inversión de reservas y del capital constituido.
- Se prohíbe categóricamente la operación de agentes o empresas extranjeras que no estén debidamente acreditados por el gobierno federal.

Al conocer el contenido de dicha ley, las aseguradoras extranjeras se negaron a acatar sus disposiciones. La empresa extranjera del ramo de vida que se rehusó a acatar la ley dejó de operar, dando motivo a la creación de una institución nacional de ese ramo que absorbió la cartera de aquella manteniendo en todo su vigor y fuerza los contratos de seguros celebrados por ella. Esa institución denominada Seguros de México fue traspasada quince años más tarde a intereses privados mexicanos practicando seguros de daños y convirtiéndose en una empresa de participación mixta de vida y daños.<sup>18</sup>

Es importante señalar la importancia que rodea a la promulgación de la mencionada ley en particular sobre dos conceptos de gran interés económico y legal; en principio la institucionalización de la industria aseguradora y el pertinente reconocimiento oficial y en segundo lugar el proceder gubernamental en relación con

---

<sup>18</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.12.

las formas de producción de las empresas aseguradoras así como la identificación de recursos invertidos y obtenidos.

Era evidente que las facilidades otorgadas para inversores nacionales estaban bien identificadas en los códigos legales estipulados en materia de seguros, así que una vez retiradas las empresas aseguradoras extranjeras un grupo de agentes mexicanos sumaron la cantidad necesaria para fundar una casa aseguradora la cual fue asesorada y apoyada por la Secretaría de Hacienda.

Es claro que la actividad aseguradora pasó por muchos obstáculos antes de lograr constituirse en institución aseguradora y la declaración de las Leyes de 1935 son una prueba de una intención sincera por parte de las autoridades de regular bajo condiciones proporcionadas la actividad aseguradora.

“Todas las empresas extranjeras de seguros de daños a la propiedad que operaban por conducto de agencias, retiraron a estas su representación, por lo que los agentes mexicanos de dichas empresas reunieron los capitales exigidos por la ley, continuando su actividad, dando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por medio de su oficina de Seguros y Fianzas que entonces realizaba también las funciones que posteriormente se encomendaron a la Comisión Nacional de Seguros, creada en 1946, toda cooperación técnica, legal y administrativa, para su organización, naciendo así las primeras instituciones de seguros mexicanas”.<sup>19</sup>

Así continuando con la intención nacionalista de protección al seguro, el gobierno federal en el año de 1936 reformó la ley general de instituciones y seguros dictando a todos los ordenes de gobierno del país a que siempre que requiriesen un servicio asegurador para cubrir alguna de sus operaciones lo hiciesen a través de compañías aseguradoras nacionales o de no ser así contratasen el servicio de algún particular mexicano.

“Una de las principales razones para el ordenamiento gubernamental en materia de seguros, es que el asegurado al adquirir una póliza de cualquier tipo de seguro, no recibe un producto tangible, sino un contrato que contiene la promesa de pago de una indemnización en el caso de que ocurra el evento desfavorable señalado en dicho contrato; además debe añadirse que este se encuentra redactado en términos que por lo general no son accesibles al común de la población”.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.13.

<sup>20</sup> Actualidad en seguros y fianzas. Cuaderno de trabajo No. 35, C.N.S.F., México, 2000, p.31.

Posteriormente en el año de 1946 fue creada la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, esta institución sólida desde sus inicios articulada con la finalidad de absorber las actividades de supervisión que la SHCP desempeñaba en ese ramo.

Hacia 1947 el gobierno decidió intervenir en el financiamiento de una aseguradora de creación nacional, Aseguradora Mexicana S.A. quien se encargaría de asegurar bienes sobre desastres, bienes pertenecientes en su mayoría al estado Mexicano.

“Los decretos publicados en 1949 y 1950 tuvieron por objeto cuidar la prosperidad y solvencia de las instituciones de seguros y facultar la intervención del ejecutivo federal en los renglones y lineamientos de inversión. La reforma de 1951 fue en relación con la prohibición del ejercicio de la actividad aseguradora, precisando su extensión, alcance y efectos y además para declarar inembargables los bienes en que estuvieran invertidas la reservas”.<sup>21</sup>

Es necesario efectuar un paréntesis y resaltar la intención proteccionista de la administración de aquel periodo, entender que bajo la premisa de un soporte gubernamental la prohibición de embargo de los valores de las reservas refleja bastante bien una plantación proteccionista por parte del Estado en materia de seguros así mismo es relevante mencionar el direccionamiento de las inversiones en seguros hacia obras sociales. Todo esto en conjunto constituía un programa integral por parte del gobierno federal que buscaba acercar los beneficios del seguro a todos los ámbitos de la vida económica.

En el año de 1953 se llevaron a cabo nuevamente algunas reformas a la Ley General de Instituciones de Seguros las cuales buscaron encontrar nichos de inversión pública directa al cúmulo reservado en las casas aseguradoras para lo cual fue necesario reformar algunos puntos sobre programación de necesidades públicas, en ese mismo año se trataron problemas relacionados con la conciliación de controversias entre asegurados y aseguradoras de tal forma que se logró retirar a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas la máxima autoridad arbitral para que los afectados pudieran recurrir a otro tipo de instancias a exponer sus querellas.

“En 1956 por decreto se reforma la Ley General de Instituciones de Crédito estableciendo entre otros puntos la división de las operaciones de seguros en tres bloques; vida, accidentes y enfermedades y daños comprendiendo éste último los

---

<sup>21</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.56.

ramos de responsabilidad civil y riesgos profesionales, marítimo y transportes, incendio, agrícola, automóviles, crédito y diversos”.<sup>22</sup>

En sentido de su organización las aseguradoras tenían que estar ordenadas como sociedades anónimas o mutualistas y las empresas extranjeras debían ratificar su poder de operación ante las autoridades correspondientes así como declarar el capital con el cual operarían en el país.

Es importante comprender la importancia de las operaciones legales en cuestiones de aseguramiento, importancia que tenía sin lugar a dudas su impacto mas fuerte en el consumidor asegurador el cual hasta entonces contaba con un marco legal y un servicio asegurador competente en función de la delicada operación de aseguramiento. Los servicios aseguradores comenzaban a estar tan bien controlados que incluso el campo, uno de los rubros mas abandonados desde siempre por el gobierno federal se vio beneficiado durante algunas décadas con un seguro diseñado específicamente para él, se llamó seguro agrícola y ganadero. El 29 de diciembre de 1961 se promulgó la Ley del Seguro Agrícola y Ganadero y se creó por medio de la misma la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A. actualmente dicha ley se encuentra abrogada y la aludida institución aseguradora ha desaparecido.<sup>23</sup>

Por otro lado, para el año de 1970 fue cesada la Comisión Nacional de Seguros dejando sus responsabilidades de fiscalización a la Comisión Nacional Bancaria la cual tendría el nombre definitivo de Comisión Nacional Bancaria y de Seguros cuyo reglamento se expidió en 1971 y es relevante agregar que en 1976, el gobierno federal suscribió la mayoría de las acciones de Aseguradora Hidalgo

A partir de ese periodo ya se observa una aplicación científico tecnológica sumamente confiable por parte de las instituciones aseguradoras. Dicho conocimiento teórico fue el resultado de un enorme desarrollo matemático experimentado durante todo el siglo veinte.

En 1980 ante la evolución del sistema financiero, el ejecutivo consideraba escaso el desarrollo de la actividad aseguradora y necesitaba promover una mayor participación del sector asegurador dentro de la política económica general, tomando en cuenta el amplio potencial que para el mercado de seguros había ofrecido siempre nuestra economía.

---

<sup>22</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.14.

<sup>23</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.235.

Pero en realidad no existía ningún escaso desarrollo de la industria aseguradora en nuestro país, al contrario a lo largo de casi cinco décadas se había logrado constituir una institución sólida en materia de seguros la cual comenzaba a operar incluso en ámbitos tan complicados como el agrícola, así mismo las reformas que se hicieron patente en ese año, eran situaciones que de alguna forma ya operaban dentro de la normatividad general de los seguros.

Así, para el 7 de enero de 1981 se modificó la Ley General de Instituciones de Seguros, a fin de modernizar al sector y adecuarlo a las nuevas condiciones. La reforma a la estructura del sector asegurador, con el propósito de redefinir el papel que debían tener las entidades que integraban el sector, estableció;

- a. Un régimen de concesión para las instituciones de seguros, de conformidad con el carácter de servicio público asignado a esta actividad.
- b. Se subordinó a las sociedades mutualistas de seguros al régimen de autorización por parte de la S.H.C.P.
- c. Se adaptó el marco jurídico que regía la actividad de los agentes de seguros.
- d. Se sujetó a autorización la actividad del ajustador del seguro de daños y se fijaron las bases para expedir el reglamento respectivo.

De la misma forma se llevaron a cabo reformas sobre el régimen de operación de las empresas aseguradoras y algunas reformas para lograr una mayor sanidad en el sector.

Por otra parte en aquellos años el gobierno federal buscó la participación general de los poderes federativos en relación a la contratación de seguros para sus operaciones pertinentes por acuerdo del 15 de mayo de 1981, donde el gobierno federal predispone a los diversos organismos federales a contratar seguros con Aseguradora Mexicana S.A. (en el ramo de daños), así como con Aseguradora Hidalgo S.A. (en el ramo de vida), sin embargo este punto de procedimiento ya había sido practicado años antes por el gobierno en turno de tal forma que se pedía a los tres niveles de gobierno que apoyaran de forma incondicional a las aseguradoras mexicanas o en su defecto a las aseguradoras privadas mexicanas.

Es correcto pensar que la política del presidente López Portillo debió suscribirse sobre las formas de acoplamiento del seguro público y privado a las difíciles condiciones económicas que ya se vislumbraban hacia los años 80, por ejemplo orientar esfuerzos para contrarrestar la fuerte ola de inversión y las situaciones de indefensión a las que numerosos rubros empresariales tuvieron que enfrentarse.

“Además de los ordenamientos de carácter general que rigen el funcionamiento de las Sociedades Mercantiles, la operación del seguro se encuentra legislada por el gobierno, a través de la S.H.C.P. y la C.N.B.S. la exigencia del gobierno en cuanto al dictado de leyes específicas para la operación de seguros, no es exclusiva de México; de hecho, se manifiesta en todas las naciones que reconocen legalmente esta rama de la actividad económica”.<sup>24</sup>

Hacia 1983 se llevaron acabo otras reformas relativas al mejoramiento de procesos de conciliación procurando que las formas de reclamación y de operación en juicio fuesen mucho más simples para el contratante. “De especial trascendencia resulta la medida que dispone que la constitución de reserva para obligaciones pendientes de cumplir debería de ser ordenada por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros; los productos de la inversión quedarían siempre en beneficio del reclamante si el cobro resultase procedente, lo que permitiría compensar la pérdida por la duración del juicio”.<sup>25</sup>

Para 1985 fue reformado el artículo 127 de la ley de Vías Generales de Comunicación de forma que los transportistas protegieran por medio del seguro el traslado de pasajeros y de viajeros.

“Así mismo en 1985 la S.H.C.P. expidió las Reglas para la constitución de reservas de Riesgos en Curso de las compañías aseguradoras, las reservas para las fluctuaciones de valores; la reserva de previsión y para la constitución e incremento de las reservas técnicas especiales de las aseguradoras”.<sup>26</sup>

Una vez más vemos que el ejecutivo de aquel sexenio incurría en una repetición de conceptos jurídicos aplicados con anterioridad por medio del gobierno federal.

---

<sup>24</sup> Actualidad en Seguros y Fianzas. Op Cit. p.29.

<sup>25</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.18.

<sup>26</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. Op. Cit. p.56.



Se seguía observando cierta protección al sector asegurador frente a las empresas extranjeras, posteriormente debido a la crisis de ese año, entre otras circunstancias sociales y políticas, el gobierno iniciaba el cambio de rumbo del país.

En opinión de Pedro Aspe "a raíz del notable deterioro que experimentó la economía mexicana a partir de principios de los años ochenta, que tuvo su origen inmediato en la caída de los precios del petróleo y la crisis de la deuda externa, a partir de 1985 la política económica empezó a introducir un profundo cambio estructural encaminado a lograr una mayor eficiencia en la asignación de recursos y que sentara las bases para un mayor crecimiento y desarrollo económico. Los principales elementos de este cambio estructural, que se aceleró y profundizó a partir de 1988, fueron la apertura comercial, la desincorporación de las empresas gubernamentales y la adopción de una regulación más eficiente en los mercados".<sup>27</sup>

A continuación, es muy importante agudizar el entendimiento con respecto a lo que hasta ahora se ha expuesto en relación con las generalidades de operación del seguro durante las décadas analizadas (hasta los 80's) y el desempeño de esta misma institución en los años subsecuentes (90's) donde la tendencia de los gobiernos entrantes no incluía una revisión formal de los problemas nacionales mas urgentes sino que la concentración de inversión extranjera a ultranza fue una de las operaciones mas socorridas en aquellos años.

#### **1.4 Antecedentes internacionales de la actividad Bancaria.**

Ahora abordaremos el tema de la Banca, comenzando por reconocer que las primeras instituciones bancarias se establecieron casi todas con la aprobación de los gobiernos y tenían como principal misión dar seguridad y confianza al comercio en cuanto a la estabilidad del dinero. En la Edad Media, cuando Italia estaba dividida en pequeñas entidades, muchas de las cuales emitían su propia moneda, los cambistas de las grandes ciudades comerciales, como Verona y Venecia, realizaban activos negocios bajo los soportales de la ciudad, sentados en unas bancas, de las que proviene el nombre de los modernos bancos.

Hacia el año 1300, los cambistas habían extendido mucho sus negocios y manejaban grandes sumas de dinero de gente que les confiaba sus ahorros para hacer préstamos a otros. Y en 1318, Venecia promulgó las primeras leyes que reglamentaban las operaciones de depósito y crédito.

---

<sup>27</sup> Pedro Aspe. Economic transformation the mexican way. MIT press, EUA, 1993. p.137.

Pero en el siglo XVIII, con la expansión del comercio marítimo, empezó una verdadera fiebre de especulaciones. La gente, ávida de grandes ganancias, invertía todos sus ahorros en la compra de acciones emitidas por empresas que ofrecían enormes beneficios. Hubo varios sonados fracasos, de los cuales el más famoso fue el de las acciones del Misisipí, que vendió en Francia la Compañía de las Indias, organizada por el banquero escocés Law en tiempos de Luis XV.<sup>28</sup>

En México desde el año 1864 funcionaba el Banco de Londres y México, que emitía billetes hasta el límite de su capital pagado. Este Banco "introdujo por primera vez a nuestro comercio los billetes al portador y a la vista y educó a nuestros industriales y capitalistas en la escuela práctica de las teorías modernas".

A partir de 1880 aumentó el ingreso de capitales al país motivado por la realización de las obras de infraestructura, el gobierno, para impulsar ese ingreso, "apoyó a los capitalistas locales y a los inversionistas extranjeros interesados, otorgándoles concesiones y estímulos especiales para que establecieran un gran banco privado de emisión, depósito y descuento, capaz de servir al mismo tiempo como instrumento de política hacendaria del Estado". Con ese fin, en agosto de 1881 don Francisco Landero y Cos firmó un contrato con Eduardo Noetzelin, representante del banco Franco-Egipcio de París, para establecer el Banco Nacional Mexicano, con tres millones de pesos.

Posteriormente en 1882 se creó el Banco Mercantil, Agrícola e Hipotecario con capital español, también se fundaron el Banco Hipotecario y el Banco de Empleados. Y el 6 de abril de 1884 por la repercusión de las crisis extranacionales, se tuvieron que fusionar el Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil y dieron origen al Banco Nacional de México.<sup>29</sup>

## **1.5 Síntesis histórica de la Banca en México (1982-1996).**

La actividad bancaria en México ha transitado en los últimos cinco lustros por transformaciones significativas que constituyen, por sí mismas, un ejemplo de la dinámica en que se encuentra inmersa esta actividad no sólo a nivel nacional sino también mundial. El entorno económico, las regulaciones existentes y la globalización han sido, entre otros, factores que incesantemente han modificado el perfil de la banca.

---

<sup>28</sup> Nueva Enciclopedia Temática. Editorial Richards, S.A. Panamá 3a. Edición, 1965, p.436.

<sup>29</sup> Historia de México, Editorial Salvat Mexicana de Ediciones, S.A. de C.V. México, 1978. p.2266.

### 1.5.1 La Nacionalización de la Banca.

Comencemos por identificar la nacionalización de la banca en México, ya que a principios de los años ochenta, la crisis económica por la que atravesaba el país determinó la elección en diversas medidas de la política económica que modificaron de raíz la operación del sistema financiero mexicano. En este contexto el entonces presidente Lic. José López Portillo dio el anuncio de la nacionalización de la banca, el 1° de septiembre de 1982 y el decreto que sentó las bases de operación del nuevo régimen, así como las reformas a los artículos 25 y 28 de la Constitución.

Posteriormente, en enero de 1983, se fijaron los principales objetivos para el servicio público de banca y crédito, entre los que se comprendieron el establecimiento de garantías para la protección de los intereses del público, la orientación del funcionamiento de los bancos hacia los objetivos de la política de desarrollo y la redefinición de la estructura del sistema, delimitando las funciones de cada intermediario según la cobertura de su servicio. Como parte complementaria, se emprendió el proceso de liquidación de los compromisos derivados de la expropiación, que incluyeron la indemnización a ex-accionistas y la venta de activos no crediticios.

Sobresale el proceso de restauración bancaria que inició en agosto de 1983 cuando 32 sociedades de crédito fueron fusionadas para integrar solo 12, revocándose a otras 11 la concesión. Por lo anterior, la estructura de bancos comerciales que originalmente sumaba 47 entidades, se redujo a 20, como se enlistan a continuación:<sup>30</sup>

#### Estructura del Sistema Bancario 1982-1992.

\*Lista en orden alfabético.

	1 sep. 1982	17 marzo 1985	12 mayo 1988- marzo 1992
1.	Actibanco Guadalajara		
2.	Banca Confía	Banca Confía	Banca Confía
3.	Banca Cremi	Banca Cremi	Banca Cremi
4.	Banca Serfin	Banca Serfin	Banca Serfin
5.	Bancam		
6.	Banca Promex	Banca Promex	Banca Promex
7.	Banca de Provincias		

<sup>30</sup> Guillermo Ortiz Martínez. La reforma financiera y la desincorporación bancaria, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

8.	Banco Aboumrad		
9.	Banco del Atlántico	Banco del Atlántico	Banco del Atlántico
10.	Banco Azteca		
11.	Banco BCH	Banco BCH	Banco BCH
12.	Banco del Centro	Banco del Centro	Banco del Centro
13.	Banco Comercial del Norte		
14.	Banco de Crédito y Servicio	Banco de Crédito y Servicio	Banco de Crédito y Servicio
15.	Banco de Comercio		
16.	Banco Continental Ganadero		
17.	Banco de Interior		
18.	Banco Internacional	Banco Internacional	Banco Internacional
19.	Banco Latino		
20.	Banco Longoria		
21.	Banco Mercantil de Monterrey	Banco Mercantil de Monterrey	
22.	Banco Mercantil de Zacatecas		
23.	Banco Mexicano Somex	Banco Mexicano Somex	Banco Mexicano Somex
24.	Banco de Monterrey		
25.	Banco del Noroeste	Banco del Noroeste	Banoro
26.	Banco Occidental de México		
27.	Banco de Oriente	Banco de Oriente	Banco de Oriente
28.	Banco Paramérica		
29.	Banco Popular Probanca Norte		
30.	Banco Provincial del Norte		
31.	Banco Provincial de Sinaloa		
32.	Banco Refaccionario de Jalisco		
33.	Banco Regional del Norte	Banco Mercantil del Norte.1986	Banco Regional del Norte
34.	Banco Sofimex		
35.	Banco de Tuxpan		
36.	Banamex	Banamex	Banamex
37.	Bancomer	Bancomer	Bancomer
38.	Banpaís	Banpaís	Banpaís
39.	Corporación Financiera		

40.	Crédito Mexicano	Crédito Mexicano	
41.	Financiera Crédito de Monterrey		
42.	Financiera Industrial y Agrícola		
43.	Hipotecaria del Interior		
44.	Multibanco Comermex	Multibanco Comermex	Multibanco Comermex
45.	Multibanco Mercantil de México	Multibanco Mercantil de México	Multibanco Mercantil Probursa
46.	Promoción y Fomento		
47.	Unibanco		

Como se observa en el cuadro anterior y dado que debemos saber que en marzo de 1985 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público promovió una nueva reestructuración, se determinó que el sistema de banca múltiple se reduciría de 29 a 20 instituciones, 6 de las cuales tendrían cobertura nacional, 8 multirregional y 6 más cobertura de carácter local.

Finalmente, en abril de 1986 y mayo de 1988 se autorizaron 2 nuevas fusiones, con lo que las instituciones de crédito llegaron a sólo 18, número con el que inició el proceso de desincorporación en 1990. Por lo que respecta a las fusiones, éstas se insertaron en la estrategia para conformar un sistema bancario más homogéneo, en el que coexistieran instituciones de cobertura local o multirregional con instituciones de mayor tamaño. Lo que posteriormente llevaría a la formación de Oligopolios y a la concentración del mercado bancario.

### **1.5.2 La Reforma Financiera.**

En cuanto a las nuevas reformas, sin duda el redimensionamiento de instituciones en el mercado constituyó un cambio importante para la operación del sistema financiero. No obstante, la transformación de éste había comenzado desde la década de los setenta cuando la propia sofisticación del negocio bancario produjo la transición hacia la banca múltiple, entonces, las tendencias del mercado llevaron a mejorar la atención al cliente, ofreciéndole en una sola institución operaciones de depósito, ahorro, financieras, hipotecarias y fiduciarias, hasta llegar a incluir a los seguros.

Este modelo de servicio presentó grandes ventajas frente a la banca especializada, como la superación de las limitaciones de crecimiento y concentración de riesgos, o la generación de economía de escala derivadas de la integración. Es por

ello que las modificaciones regulatorias de 1974 y de 1978, que dieron paso a la banca múltiple, representaron en su momento el reconocimiento a una tendencia irreversible y de amplia ventaja para ellas.<sup>31</sup>

Una situación similar comenzó a gestarse en la segunda mitad de los 80's el número de instituciones se había reducido considerablemente, operando bajo el concepto de banca múltiple y a diferentes escalas de cobertura, lo que en principio respondió a la tendencia prevaleciente en el mercado. Sin embargo, la difícil situación del país y en particular la crisis de 1986, obligaron al sistema bancario a convertirse en vehículo para el financiamiento del gasto público bajo el régimen de máximo encaje legal. Se trató de condiciones de emergencia, que sobre todo en 1987, desembocaron en fenómenos de desintermediación bancaria frente a otros agentes financieros, que conformaron verdaderos "mercados paralelos".

El llamado proceso de reforma financiera tuvo entonces que reconocer el marco imperante y proceder, a partir de 1988, a la creación o ampliación de medidas que liberaran al sistema bancario, las que culminaron con la reprivatización de las instituciones en 1991.

El desarrollo experimentado en otros mercados financieros a mediados de los ochenta y el creciente flujo de capitales a escala internacional, fueron también incentivos que aceleraron la innovación en el mercado doméstico, constituyendo el segundo eje de la reforma financiera. Así, entre 1983 y 1991 se diversificaron las opciones de ahorro para el inversionista y los canales de financiamiento. Se trata de un periodo en donde maduraron productos como la cuenta maestra, los depósitos preestablecidos y los pagarés, instrumento este último que amplió el rango de fondeo para los intermediarios.

A su vez, las operaciones de mercado abierto (open market) para valores del sector público conformaron un mercado referencial con participación creciente, no solo en instrumentos líderes, como el Certificado de la Tesorería (Cetes) y los Bonos de Desarrollo (Bondes), sino también en títulos de cobertura contra la inflación y el riesgo cambiario, tales como los Tesobonos y Ajustabonos.

Por último, un tercer eje de la reforma financiera se estableció a finales de 1989 con el cambio en las regulaciones de mercado, que abarcaron, entre otras, la expedición de reformas a las Leyes para Instituciones de Crédito y para el Mercado de Valores, y un paquete de regulaciones para Grupos Financieros. Con este paquete se

---

<sup>31</sup> Ibidem.

crearon las bases para la operación de dichos grupos y de sus sociedades controladoras, figura que posteriormente se convirtió en el eje para la creación de las nuevas entidades bancarias. El conjunto de reformas legales dieron paso, por último, a la iniciativa de reforma constitucional para restablecer el régimen mixto en la prestación del servicio de banca y crédito, la cual se aprobó en mayo de 1990.

Así mismo, desde principios de la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari en 1989, se observó una política nacional abundante en materia de reforma regulatoria, que se expandió tanto en su alcance como en sus objetivos. Un importante elemento de esta estrategia fue la creación, en 1989, de la Unidad de Desregulación Económica (UDE) dentro de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) hoy, Secretaría de Economía (SE).

Entonces, la reforma regulatoria en México puede dividirse en tres etapas:

**La primera** inició con la UDE, que se concentró en desregular o regular adecuadamente sectores económicos específicos para facilitar el flujo de bienes y servicios. Al mismo tiempo, la preparación del terreno hacia la apertura comercial estimuló la circulación de capitales. Así pues, tanto la inversión privada nacional como extranjera fue permitida en sectores de servicios estratégicos, con la intención de atraer más inversión.

En su **segunda etapa**, a principios de la década de los noventa, se expandió el programa de desregulación económica, al incluirse esfuerzos relativos al establecimiento de las condiciones microeconómicas necesarias para incrementar la eficiencia y bajar los costos en los mercados. Este periodo de reformas fue motivado por el avance de las reformas estructurales inducidas por la competencia internacional y hacia la búsqueda de inversiones extranjeras.

Continuando con el criterio de liberalización y desregulación, en enero de 1990 se modificó y decretó la nueva Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. En ésta también, y como parte del plan de modernización del gobierno, se plantearon las bases estructurales para la competencia internacional que tendría que preverse para 1994.<sup>32</sup>

Como ejemplo está el artículo 33-A de la referida ley, que establece a la Institución Financiera del Exterior, como la entidad financiera constituida en un país

---

<sup>32</sup> Octavio Guillermo de Jesús Sánchez Flores, Op. Cit. Págs. 18 y 26.

con el que México haya celebrado un contrato o acuerdo internacional, en virtud del cual se le permite el establecimiento en territorio nacional de "filiales".<sup>33</sup>

Las reformas tenían como objetivo brindar certidumbre legal para, como ya se mencionó, reducir los costos de transacción y facilitar la toma de decisiones. En la **tercera etapa**, a finales de 1995, el presidente Ernesto Zedillo expidió el (ADAE) Acuerdo para la Desregulación de la Actividad Empresarial.

Dicho acuerdo contiene las bases del actual programa de mejora regulatoria y formó parte del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Así mismo, extendió las facultades de la UDE, creó el Consejo de Desregulación Económica (CDE) y estableció un proceso de análisis y revisión sistemático de los trámites existentes y de las propuestas y disposiciones legislativas y administrativas elaboradas por el Ejecutivo Federal.

En virtud de todo lo anterior, se puede considerar a los 90's como el auge de la apertura comercial en el país. En los siguientes capítulos haremos un análisis de sus beneficios y efectos en el empleo en México.

### **1.5.3 La Crisis Bancaria.**

Es importante ubicar la crisis bancaria a lo largo de 1994, pero sobre todo el 17 de diciembre de 1995, cuando las condiciones macroeconómicas bajo las que operaba la banca cambiaron drásticamente. La inversión extranjera, en particular la de cartera, disminuyó e incluso se contrajo, lo que, dado el alto nivel de financiamiento de la balanza de pagos, ocasionó la devaluación del tipo de cambio, con la consecuente escalada inflacionaria.

Para el mercado financiero, los desajustes resultaron muy desfavorables. En 1995, por ejemplo, la captación de la banca comercial disminuyó 19% en términos reales, una contracción equivalente a la registrada durante el choque petrolero de los años ochenta. El financiamiento a los sectores productivos decreció a su vez en 25%, coadyuvando a la contracción en la inversión por un equivalente a 5 puntos del PIB. La combinación de estancamiento económico, repunte inflacionario y altas tasas de interés se tradujo en dificultades para los deudores de la banca. Por ello, la cartera vencida creció 156% en un solo año, hasta situarse en casi 140 mil millones de pesos en diciembre de 1995, aproximadamente 15% de la cartera total, dentro de una

---

<sup>33</sup> LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS. Capítulo I-Bis, Art. 33-A.



problemática que abarcó todos los sectores económicos, sin distinción del tamaño del acreditado.<sup>34</sup>

El deterioro en la calidad de la cartera crediticia obligó, no obstante la profundidad de la crisis, a acelerar la capitalización de las instituciones con el fin de cubrir las regulaciones existentes. Así, entre 1995 y la erogación programada para 1996, los accionistas de la banca aportaron capital fresco por 35,500 millones de pesos, lo que equivale casi al monto total pagado entre 1991 y 1992 durante el proceso de desincorporación de la misma.

Por otra parte, el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa), creado en los años ochenta, tuvo que redimensionar su actuación ante los problemas enfrentados por los bancos. A finales de 1994 actuó en apoyo del Banco Obrero y, en febrero de 1995, en el saneamiento y recapitalización de los bancos: Banca Cremi, Banco Unión, Banco Obrero, Banco de Oriente, Banco del Centro, Banco Interestatal y Banco Inverlat se sumaría posteriormente a la lista de instituciones intervenidas.

El Fobaproa actuó también como el conducto para la canalización de apoyos de Banco de México a 17 bancos comerciales por 3.9 mil millones de dólares, solventando así las obligaciones de corto plazo en moneda extranjera de la banca comercial.

Los apoyos aliviaron las presiones de liquidez del sistema, por lo que pocos meses después, en septiembre de 1995, se concluyó satisfactoriamente con la liquidación de los adeudos.

Durante el mismo año se instrumentó el Programa de Capitalización Temporal (Procapte), que se dirigió a garantizar en la banca mexicana índices de capitalización de por lo menos 8% respecto de los activos en riesgo, satisfaciendo las exigencias de aprovisionamiento en momentos de fuertes escasez de capitales. Por ello, en abril del mismo año, el Fobaproa participó en la adquisición de obligaciones subordinadas de conversión obligatoria a capital de cinco bancos del sistema, en una operación que ascendió a 6.5 millones de pesos. La oportunidad de la medida permitió que para marzo de 1996 dos de los bancos liquidaran sus obligaciones y los otros tres estuvieran por concluir sus compromisos.

Finalmente, desde junio de 1995 se instrumentó el Programa de Compra de Cartera, que hasta marzo de 1996 ascendía a 81 mil millones de pesos, equivalentes

---

<sup>34</sup> Asociación de Banqueros de México. Convención Bancaria años 1995 y 1996.

a 12% de la cartera total de la banca comercial. Se trata de un programa en el que el Gobierno Federal emite bonos para la compra de cartera, los cuales sólo pueden ser pagados a través de la cobranza de ésta, de modo que la banca comparte el costo del fondeo emergente y los beneficios potenciales de una buena administración en la cartera. Estas operaciones han servido como incentivo para la recapitalización de los bancos o su fusión y reestructura, como se ha observado en la mayoría de las adquisiciones y alianzas estratégicas anunciadas en 1995 y 1996.

Las medidas emergentes se complementaron con programas de apoyo a los acreditados. En este terreno se ubicaron las reestructuras por medio de unidades de inversión (UDIS) dirigidas tanto a los acreditados de la planta productiva, como a los gobiernos de los estados y municipios y a los deudores de créditos hipotecarios. Se implantó además el Programa de Apoyo Inmediato a Deudores (ADE), a través del cual se reestructuró a casi el 88% del universo de préstamos menores ligados principalmente a créditos al consumo. Sumadas en conjunto, las medidas de apoyo representaron para 1996 un costo fiscal equivalente al 5.3% del PIB.<sup>35</sup>

Por lo anterior se deduce que, el origen de dicha crisis financiera, se percibe desde que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio. En lo que parecía ser el año de tránsito hacia el crecimiento económico, en 1994 surgen factores internos y externos que fueron configurando condiciones de inestabilidad política e incertidumbre en los mercados financieros. La deuda interna y externa del sector público y la deuda externa del sector privado fueron los elementos principales en esa crisis.

Otros factores significativos que se dieron fueron; la irrupción del movimiento armado en Chiapas desde el 1º. de enero, el anuncio de la Reserva Federal de los Estados Unidos de incrementar el tipo de interés en febrero, y el atentado al candidato oficial a la presidencia de la república el 23 de marzo, fueron los elementos para la explicación del desarrollo de la crisis financiera al terminar el año 1994.

En ese contexto, el gobierno mexicano ya había ratificado las líneas generales de profundización del ajuste económico, mediante la firma de una Carta de Intención el 26 de enero de 1995 del FMI. Así, en un marco de presión sobre las garantías del crédito procedente del Fondo de Contingencia Cambiaria, sobre la cobranza de PEMEX, los gobiernos mexicanos y estadounidenses continuaron precisando los términos del rescate financiero.

---

<sup>35</sup> Ibidem.

La firma de la Carta de Intención con el FMI y la negociación del paquete de rescate con el objetivo de estabilizar los mercados financieros y desactivar el problema de las obligaciones de corto plazo, comprometieron al gobierno mexicano a:

- Reducir en un 50% el déficit en cuenta corriente, lo que llevaría a 14,000 millones de dólares en 1995.
- Alcanzar una tasa de inflación del 20%.
- Disminuir el crecimiento del PIB a 1.5%.

En resumen, se trató de una recesión inducida, con una política estricta de control monetario y crediticio, esta nueva crisis en México, uno de los más importantes mercados emergentes del mundo, se acompañó de una situación política muy particular: el problema social-político y militar de Chiapas y el problema político que enfrentaba el partido en el poder. Por todo ello será difícil que se vuelva a presentar una crisis igual.

## **CAPÍTULO II.- GENERALIDADES Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO FINANCIERO Y ASEGURADOR.**

### **2.1 La globalización.**

Es importante tener una idea clara de lo que significa esto, se puede decir que desde alrededor de 1990 surge en el mundo un fenómeno que había estado gestándose desde la revolución industrial, la globalización, que es en muchos sentidos una consecuencia directa de la modernidad, sin embargo no se habían hecho notar sus efectos debido a que hasta apenas hace unas cuantas décadas las naciones del mundo mantenían un proteccionismo muy marcado en sus fronteras, así la globalización primero tuvo que ser de carácter cultural (cine, radio, televisión, prensa, etc.) para después dar paso hacia finales de la década de los 80's y principios de los 90's a una apertura comercial sin precedentes en todo el mundo. En el caso mexicano uno de los efectos de la globalización económica fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que se analizará en el siguiente inciso.

Por otro lado la globalización del mundo expresa un nuevo ciclo de expansión del capitalismo, como una forma de producción y un proceso civilizador de alcance mundial. El desarrollo del modo capitalista de producción, de manera extensiva e intensiva, adquirió otro impulso apoyado en nuevas tecnologías, la creación de nuevos productos, la recreación de la división internacional del trabajo y la mundialización de los mercados.<sup>1</sup>

El capitalismo ha sido un proceso simultáneamente social, económico, político y cultural de amplias proporciones, complejo y contradictorio, influye en todas las formas de organización del trabajo y vida social con las que entra en contacto, ejerce influencia moderada o avasalladora, dependiendo del estado en que se encuentra, así como de la formación social con la cual se enfrenta.

A medida que se desarrolla el capitalismo, por la dinamización y la generalización de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción, el capital en general adquiere mayor relevancia, todo ello influye cada vez más en las condiciones y las posibilidades de los capitales particulares, en los ámbitos nacional y sectorial, regional e internacional. En este sentido, la globalización del capitalismo puede ser vista como producto y condición del capital en general, en el cual se realizan y multiplican todas las otras formas de capital.

---

<sup>1</sup> Octavio Ianni. Teorías de la Globalización. Editorial Siglo XXI 3ª. Edición, México, 1998, p.111.

Así, el capitalismo se vuelve global, influye, recrea o revoluciona todas las formas de organización social del trabajo, producción y vida, esto significa que todo pasa a ser influido por las instituciones, patrones y valores socioculturales, los principios del mercado, de la productividad, de la lucratividad y del consumismo comienzan a actuar sobre las mentes de individuos y pueblos.

La nueva división transnacional del trabajo globalizado incluye, la redistribución de empresas, corporaciones y conglomerados en todo el mundo. Se da una reestructuración de empresas, grandes, medianas y pequeñas, de acuerdo con las exigencias de la productividad, agilidad y capacidad de innovación abiertas por la ampliación de los mercados en los ámbitos nacional, regional y mundial. Se verifica la declinación del estado-nación, ya que éste comienza a ser obligado a compartir decisiones y directrices provenientes de centros de poder regionales y mundiales.

La globalización de la economía a nivel mundial es un fenómeno apasionante por las enormes implicaciones que tiene para las sociedades, se puede hablar de ella en abstracto, analizando sus efectos económicos y uno de los principales protagonistas que la hacen posible, son las empresas transnacionales, mismas que articulan sus procesos productivos y comerciales con una visión global, el mundo se ha convertido para algunas de ellas en una zona sin fronteras y que en ocasiones, se desfasan con la producción y el comercio de bienes y servicios, ocasionando graves problemas entre las naciones.<sup>2</sup>

Dentro de este tenor la CEPAL observa también que mientras los países de América Latina, indiscriminadamente han abierto sus fronteras al intercambio comercial, los países líderes han preferido proseguir con medidas proteccionistas para proteger áreas específicas de su producción, o bien acuerdos que abarquen zonas geográficas para el libre comercio.

La política económica de los países desarrollados es así porque es en ellos donde las transnacionales tienen sus matrices, las cuales si es conveniente presionan para que sus gobiernos liberen al comercio exterior aquellas ramas donde pueden aumentar sus ganancias y protejan aquellas que les pueden traer pérdidas. Algunos de los factores más importantes que están involucrados en el actual proceso de globalización de la economía a nivel mundial: son la producción, el comercio, el trabajo y las finanzas. Mismos que también tienen efectos sobre las políticas económicas de los Estados Nacionales, y que coadyuvan al problema de la soberanía,

---

<sup>2</sup> Ibidem.

anulando a ésta o inhibiéndola, y si se quiere ver en forma aritmética, reduciéndola al mínimo denominador.

La globalización es un proceso en la actual fase de la acumulación de capital que como decíamos, afecta todos los órdenes, y que por supuesto se inicia fundamentalmente en el económico, trae consigo un mayor grado de internacionalización e integración del capital donde, a juicio de Arturo Huerta, las empresas transnacionales también buscan ventajas absolutas que les permiten reducir los costos y estar en condiciones de mantenerse competitivamente en el mercado internacional.<sup>3</sup>

Así la globalización, como ya nos habíamos referido en la página anterior, tiene protagonistas históricamente determinados que están haciendo la historia: las empresas transnacionales, éstas son los principales actores que realizan los cambios, en ellas descansa el llevar al capital a un mayor grado de internacionalización e integración, por ello las empresas al buscar, no sólo ventajas absolutas, sino también competitivas, para abatir costos, están elevando a un mayor nivel de desarrollo a las fuerzas productivas, las razones son claras, mantenerse en posición competitiva en la esfera internacional. La competencia entre empresas gigantes a nivel mundial no termina con la globalización sino que adquiere un mayor nivel.

Tratándose de las inversiones hacia el exterior, las empresas transnacionales en el proceso actual establecen redes interconectadas cuya característica es oligopólica, por ello las ganancias de corto plazo no son tan determinantes de la inversión, sino el valor agregado compuesto y su mantenimiento en el mercado internacional a largo plazo. Ya veíamos que las transnacionales se orientan en la inversión por economías de alcance, buscando ventajas absolutas sin excluir a las competitivas y en esa lucha establecen filiales interconectadas, en las cuales la formación de oligopolios que compiten con otros es una consecuencia claramente visible.

En el caso particular de México se ha visto como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial han acentuado su papel de organismos a los cuales al gobierno le es materialmente imposible hacerlos a un lado como agentes protagónicos en la formulación de la política económica que se decide y ejecuta, por lo anterior, deja sólo como letra muerta al artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que a la letra dice "Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral, que fortalezca la Soberanía de la Nación y ..." etc., etc. en tanto que en el art. 39, se asienta: "La soberanía

---

<sup>3</sup> Arturo Huerta. Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano. Editorial Diana, México, 1992, p.18.

nacional reside esencial y originalmente en el pueblo. Todo poder público dimana del pueblo y se instituye para beneficio de éste..." etc., etc.).<sup>4</sup>

Formalmente la soberanía es la autonomía al interior del país para determinar la política económica, que decide y ejecuta el gobierno, éste aparece como depositario de la voluntad del pueblo y también es la independencia del Estado con respecto a otros, esto es, no está subordinado a ningún otro poder externo o extranjero, pero en la realidad observamos que las *políticas gubernamentales* -- entendidas éstas como la toma de decisiones y ejecución de las mismas no para atender problemas contingenciales, sino con programas permanentes de mediano y largo plazo-- en materia económica están dictados al poder ejecutivo por los organismos internacionales, FMI y Banco Mundial y al gobierno mexicano le corresponde hacerlas suyas y llevarlas a cabo incluso las instituciones citadas se arrojan el derecho de supervisar si se aplican al pie de la letra las recetas que no recomiendan, sino que imponen.<sup>5</sup>

Este problema, la relación entre lo económico y lo político, lleva directamente de la mano a revisar el contenido del concepto Estado en el marco de la globalización de la economía a nivel mundial.

El proceso de acumulación de capital va acompañado, como lo hace desde su nacimiento, de la intermediación financiera cuyo objetivo es incentivar la producción, regular y facilitar las transacciones comerciales, sólo que ahora, ante la carencia de parámetros mundiales que midan las necesidades como cuando se dan en el marco de los Estados-Nación, las dificultades que de por sí existen en este aspecto, a nivel internacional se ven substancialmente incrementadas, por lo que es mucho mayor el capital financiero que a nivel mundial se mueve en relación con la producción, por eso se crean problemas de enorme importancia para el desarrollo de la sociedad mundial.

Este desfase perjudica fundamentalmente a los países como los de América Latina, por la poca oportunidad que tienen los países "emergentes" o con bajo nivel de desarrollo para formar capital, los cuales se encuentran en clara desventaja derivada del rezago en que se encuentran sus plantas productivas con respecto a los países líderes. Las relaciones comerciales con los segundos no son primordiales para los desarrollados, por lo que no pueden negociar, a partir de la fuerza de la cual obviamente carecen, los intercambios que sean menos lesivos para sus economías.

---

<sup>4</sup> Gilberto Calderón Ortiz. Globalización y empresas transnacionales. UNAM Azcapotzalco, México, 1999, p.7.

<sup>5</sup> *Ibidem*.

Por otro lado la Inversión Extranjera Directa (IED) es un elemento central en el proceso de globalización de la economía mundial, éste proceso ha incrementado la importancia de las E.T. en la mayoría de las economías nacionales.

Según la Organización Mundial de Comercio (OMC), el comercio intra-firma de las E. T. representa un tercio del comercio mundial. Según cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), durante la década de los noventa los flujos de IED a nivel mundial han experimentado un crecimiento notable, pasando de un promedio anual de 142,000 millones de dólares entre 1985 y 1990 a casi 350,000 millones en 1996.<sup>6</sup>

América Latina se fue consolidando como un “mercado emergente”, a pesar de las incertidumbres y fluctuaciones de los mercados de capitales, acrecentando su participación en la cartera de los inversores internacionales del mundo desarrollado.

Finalmente podemos entender que la globalización es un fenómeno de aspectos generales (económicos, sociales, políticos, etc.) que no necesariamente tiene que erigirse como un mal común, de hecho en muchos sentidos la globalización de las sociedades a gran escala debiera impactar positivamente a las mismas en áreas tan determinantes como la económica o la cultural en donde el desarrollo haya quedado mermado por causas casi naturales, en otras palabras la globalización no es la culpable del empobrecimiento de millones de personas en todo el orbe sino la dudosa voluntad de todos los gobiernos del mundo, incluidos los gobiernos pobres y los gobiernos ricos. A continuación se agrega el tema de Neoliberalismo con el propósito de definirlo y diferenciarlo de la globalización.

### **2.1.1 El neoliberalismo.**

El Neoliberalismo puede entenderse según Luis de Sebastián, como una manera de pensar y actuar sobre la organización de la economía nacional e internacional, que basándose en los principios de la economía neoclásica e impulsada por las actuaciones políticas de la Sra. Thatcher y el Presidente Reagan, se ha extendido entre intelectuales, políticos y gobernantes en los últimos 29 años como una forma de pensamiento único e insustituible.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Inversión Extranjera Directa en América Latina. La perspectiva de los principales inversores, Editorial Rumagraf, S.A., Madrid, 1998. Cap.1, p.25.

<sup>7</sup> Luis de Sebastián. Neoliberalismo global: apuntes críticos de economía internacional. Editorial Trotta, S.A. Madrid, 1997, p.12.



Es un modo de pensar y actuar que implica naturalmente pensamiento y acción sobre realidades políticas y sociales conexas.

El Neoliberalismo no es un cuerpo de doctrinas homogéneo, con tesis bien establecidas y aceptadas por todos los que se confiesan neoliberales, implica más bien una tendencia intelectual y política a estimar más y fomentar preferentemente, las actuaciones económicas de los agentes individuales, personas y empresas privadas, sobre las acciones de la sociedad organizada en grupos informales (pensionistas), formales (asociaciones de consumidores, sindicatos), en asociaciones políticas (partidos) y principalmente en los gobiernos.

Por eso pone tanto acento en todo lo que garantice la libertad de actuación de los agentes individuales en la economía y en primer lugar la propiedad privada de los medios de producción, de las ganancias y de la defensa del patrimonio. Todo ello es una garantía de la libertad personal y una condición para el crecimiento personal en responsabilidad y uso eficiente de los talentos de cada uno.

El neoliberalismo profesa que el mercado libre, real y concreto, que tenemos hoy en día coordina adecuadamente las acciones individuales de carácter económico para lograr un acervo de riqueza mayor de lo que se pudiera conseguir con otros métodos de organizar la economía (planificación, intervención estatal, e incluso economía mixta). Las fallas que tiene el mercado las considera siempre menores consecuencias, que las fallas de sistemas alternativos.

Para los neoliberales el mercado maneja más datos e interpreta mejor la información que suministran los participantes en él, compradores y vendedores que cualquier oficina de planificación o control de los ministerios económicos. También propugna que el gobierno intervenga lo menos posible en el comercio.<sup>8</sup>

Sobre la mala aplicación del modelo neoliberal según la opinión de Lourdes González Pérez, escritora de la sección de economía del periódico "El Financiero", de fecha 15 de junio del 2004, es que "en el neoliberalismo tenemos un efecto llamado péndulo: empiezas en un extremo, muy liberal, y puedes terminar en el proteccionismo".<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Ibidem.

<sup>9</sup> Lourdes González Pérez. El financiero, Sección Economía, Junio 15, México, 2004.

Por último, en el caso de México, hasta nuestros días a pesar de que las administraciones federales se han cerciorado una y otra vez del ensanchamiento de la brecha de pobreza, que sin duda el neoliberalismo mal llevado ha traído consigo, por lo que aún no se ha podido definir un rumbo claro y seguro en la política económica de la nación.

## **2.2 Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN).**

Se incluye este tema por ser eje normativo principal del comercio exterior y etapa importante en la nueva historia de la apertura comercial del país. Ya que el tratado causó un intenso debate político, que en el fondo reflejaron las visiones opuestas en materia de política económica y modelos de desarrollo.

Así, el primero de enero de 1994 entró en vigor dicho tratado, el Presidente de la República en ese momento Lic. Carlos Salinas de Gortari, dirigió un mensaje a la nación en el que ofreció dar a conocer ampliamente el texto relativo y en el que expresó: “para que todos los mexicanos sepan su contenido y sobre todo, qué oportunidades nos abre. Asimismo, estemos listos y preparados para aprovechar las oportunidades que ofrece”, para la ampliación de nuestras exportaciones y el aumento de la inversión, oportunidades que de ser aprovechadas adecuadamente, se traducirían en la generación de empleos productivos y en la elevación del bienestar de todos los mexicanos.<sup>10</sup>

El TLCAN fue un conjunto de reglas que sirvieron para normar los intercambios de capital, mercancías y servicios que, desde tiempo atrás, tenían lugar entre las tres naciones fue suscrito por los Jefes de Estado de México, Canadá y Estados Unidos, su ratificación llegó por conducto de los órganos legislativos de los tres países. Estos intercambios se regirían por un conjunto de acuerdos y disposiciones de carácter sectorial, cuya vigencia limitada desalentaba las inversiones, sobre todo las de largo plazo. Con el TLCAN tuvieron más seguridad y confianza los inversionistas, exportadores e importadores, sobre los intercambios que podrían realizar, ya que se detallaban los plazos y modalidades de desgravación, se establecieron reglas para determinar el origen de los productos y privilegiar los intercambios entre los tres signatarios del mismo.

El tratado requería de un organismo en lo que se refería a Seguros y Fianzas, con amplias facultades de decisión para solucionar los problemas que se habrían de

---

<sup>10</sup> Tratado de Libre Comercio para América del Norte. Texto oficial, Editorial Miguel Ángel Porrúa, Tomo I, México, 1998. Págs. Vii y 7.

presentar en las relaciones comerciales entre dichos países por lo que se crearon instancias y mecanismos para resolver las diferencias que podrían surgir en cuanto a la interpretación y aplicación del tratado, este aparentemente reconocía, en los plazos de desgravación, las diferencias que existía en el grado de desarrollo de las tres economías, Estados Unidos eliminaría los impuestos con que gravaba el 80% de nuestras exportaciones y eliminaría también las cuotas existentes para muchos productos, gracias a ello, México podría exportar sin cuotas ni impuestos, textiles, autos, estufas, ganado, fresas y otros productos agrícolas.

A Canadá específicamente podríamos exportar, cerveza, equipo de cómputo, partes de televisores, entre otros bienes. México abriría sus fronteras a sólo el 40% de los productos que importábamos, que en su mayoría no se producían, ni aún se producen aquí, como son fotocopiadoras, videocaseteras, maquinaria, equipo electrónico e instrumentos de precisión, con el TLC México experimentaría una profunda transformación económica, que se traduciría en elevadas tasas de crecimiento y mejores niveles de vida para la mayor parte de la población.

La industria Financiera y de Seguros eran algunos de los sectores en los que se esperaba un desarrollo acelerado, como resultado del crecimiento económico, de una mejor distribución del ingreso y otros efectos positivos que traería consigo la mayor competencia externa.

Lo acordado en las negociaciones fortalecería y profundizaría las tendencias que sobre desregulación se venían observando en el sector desde 1990, entre las que destacaban la autorización a la participación de la inversión extranjera.

En materia de seguros también se comprometieron a llevar un Pacto para Elevar la Competitividad, la Estabilidad y el Empleo (PECE). El sector asegurador fue el primero del sistema financiero y el cuarto de la economía mexicana en suscribir dicho acuerdo, este programa de mejoramiento de la productividad se inició en septiembre de 1992 con un diagnóstico de la problemática del sector, en la que participaron los representantes de las empresas, los sindicatos, los trabajadores y las autoridades.

Como fue evidente, algunos de los problemas eran exógenos a la operación de la industria, otros suponían la intervención de las autoridades y otros más implicaban tomar medidas que acelerasen el cambio estructural de las compañías de seguros. El 17 de octubre de 1992, suscribieron una matriz de compromisos, que daría respuesta a 40 problemas identificados en el diagnóstico, 18 vinculados a la demanda y 22 a la oferta. Estas respuestas positivas, al ser recogidas en modificaciones legales, apoyos

y simplificaciones administrativas, darían por resultado cambios sustantivos para las aseguradoras.

De los 40 compromisos concertados, al 17 de marzo de 1994, se atendieron 24, de los cuales 14 fueron favorables, 8 siguieron en estudio y dos fueron denegados. Entre las propuestas destacan las que suponen modificaciones al régimen legal y administrativo y otras que son de naturaleza fiscal además de orden técnico, se dieron planteamientos relativos al control de los costos de siniestralidad y en relación con la organización interna de las compañías, como son los convenios de productividad entre empresa y sindicatos, así como también se realizaron programas de capacitación.

Las autoridades respondieron positivamente a la solicitud de autorizar a las aseguradoras a emitir obligaciones subordinadas convertibles en capital, así como a realizar operaciones de tipo fiduciario, relacionadas con los seguros, a intensificar el proceso de simplificación administrativa y de autonomía de gestión, a través de modificaciones y reformas a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS), iniciadas desde 1990 y a concluir el proceso de reforma a la Ley sobre el Contrato de Seguros.

Se acordó la adecuación del régimen relativo a la aplicación del componente inflacionario, a las reservas técnicas de las aseguradoras y los esquemas técnicos de constitución y registro contable de los mismos. Los esfuerzos por elevar la productividad, eficacia y calidad en el servicio, incrementaron en forma sustantiva la inversión en capacitación del personal, buscando que la estructura de incentivos y los aumentos salariales correspondieran a los incrementos reales en la productividad e introdujeran al personal en una cultura de calidad total, así se aumentó la inversión en tecnologías de la información (sistemas de cómputo y de telecomunicaciones). Llamó la atención el empleo de sistemas tanto para la venta de productos "hechos a la medida", como para la valuación de siniestros, por ejemplo en el ramo de automóviles se ejercieron también formas de control en los costos de siniestralidad, por ejemplo en gastos médicos.

En suma, el programa para el mejoramiento de la productividad de la industria de seguros encontró en el PECE un adecuado catalizador que permitió el encuentro entre los representantes del sector, los trabajadores y las autoridades, lo que aceleró el análisis cuidadoso de los problemas del sector, la toma de decisiones y la implantación de acciones, lo que profundizó las modificaciones y reformas al régimen legal.

Podría considerarse al PECE como un ejemplo de acuerdo nacional, en el que se unieron las partes involucradas para llegar a resultados favorables para todos, que bien podría imitarse para cuando se firme un tratado comercial con un país del exterior.

Por otra parte, uno de los más graves problemas que siguen enfrentando los servicios de seguros en el país, es el limitado alcance de dichos servicios que ofrece a la población de bajos ingresos. Por lo que, mientras no se dé una recuperación económica en el país que mejore los niveles de ingreso de la población que permita a la misma hacer uso de un poder adquisitivo que contemple para una mayor demanda de seguros, ese problema continuará.

Los resultados de la negociación del TLC con relación a los seguros y servicios financieros, comenzó por reconocer tres esquemas de participación extranjera estadounidense y canadiense, en el mercado de seguros de México: 1.- El comercio transfronterizo de servicios; 2.- La participación de la inversión extranjera en el capital accionario de las empresas (co-inversión) y 3.- El establecimiento de subsidiarias o filiales. A continuación se describen:<sup>11</sup>

#### A) El Comercio Transfronterizo.

El Tratado mantenía la restricción a los gobiernos extranjeros y a las empresas estatales extranjeras para invertir directa o indirectamente en instituciones de seguros mexicanas. En lo referente a la comercialización de seguros, México se reserva las limitaciones al comercio transfronterizo de servicios de seguros, las cuales no incluyen restricciones al derecho de los individuos para comprar a través de su movilidad física, seguros de vida y salud, seguros de turismo, etc.

Respecto a nuevos servicios financieros, el texto del TLC establece que cualquiera de las Partes permitiría la venta de cualquier tipo nuevo de servicio financiero dentro de su territorio, siempre y cuando éste se comercializara con anterioridad en el país de origen. Lo anterior tendría impacto en el sector financiero y asegurador, debido al impulso que daría a la diversificación de productos.

#### B) El Esquema de Co-inversión y compra de Empresas Mexicanas.

---

<sup>11</sup> Fernando Solís Soberón y Cristina Casanueva Reguart. Op. Cit. Cap.8. p.272.

Dentro del esquema de co-inversión o participación en acciones creciente en una institución mexicana de seguros, se acordó un calendario de apertura gradual, en periodos anuales, que estipuló el porcentaje de las acciones ordinarias en el que podría participar la inversión extranjera. Este calendario se presenta a continuación:

Fecha	Máxima participación extranjera.
1º. De enero de 1994.	30%
1º. De enero de 1995.	35%
1º. De enero de 1996.	40%
1º. De enero de 1997.	45%
1º. De enero de 1998.	51%
1º. De enero de 1999.	75%
1º. De enero del 2000.	100%

*Fuente: Romero H., O. Santín y T. Zepeda, "Variables de Control a la Participación de Aseguradoras Extranjeras en el Mercado Mexicano", Documento de Trabajo Núm. 6, enero de 1992, Dirección General de Desarrollo e Investigación. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.*

### C) El Esquema de Establecimiento de Filiales Extranjeras.

Bajo el esquema de establecimiento comercial a través de filiales, habría un límite al capital individual máximo autorizado por México para la filial norteamericana y canadiense, que se calcularía sobre la base de un porcentaje del capital agregado de todas las instituciones, por ejemplo de seguros, sería del 1.5% para las operaciones de Personas (incluye Vida, Accidentes y Enfermedades) y del 1.5% para las operaciones de Daños.<sup>12</sup>

Entre los esquemas que se propusieron como resultado de la negociación, es probable que el más atractivo para los inversionistas haya sido el de *co-inversión* o participación accionaria en empresas mexicanas. Ya que los inversionistas se podían beneficiar del conocimiento del mercado de los socios mexicanos. Además, ofrecía mayores incentivos a los inversionistas, desde el momento en que los eximía de un límite máximo de contención de primaje y les permitiría en forma gradual, incrementar la participación de su capital, hasta en un 100% para el año 2000.

Desde la perspectiva de las empresas mexicanas, el esquema de co-inversión podría traer enormes beneficios. La transferencia de capital asociada a la inversión extranjera y la transferencia de tecnología podrían representar un elemento clave para expandir la penetración del seguro en la economía. En cuanto a Servicios Financieros: México era concebido hasta antes del TLC, un país bancariamente subdesarrollado, sin embargo, cuando el mercado se colapsó (en 1994) algunos de sus segmentos

<sup>12</sup> Ibidem.

más prometedores y lucrativos se consideraron de buen servicio y altamente competitivos. Mismos que incrementaron su competitividad en la medida en que México pasó a su última etapa de liberalización financiera, con la apertura a las compañías extranjeras, bajo el Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano.<sup>13</sup>

Respecto a las Compañías de Seguros; las compañías de seguros de Estados Unidos y Canadá realizarían inversiones conjuntas con México (bajo el esquema de co-inversión), lo cual permitiría incrementar a futuro sus propiedades del 30% en 1994, al 51% en 1998, y al 100% en el año 2000. Las compañías que no tuvieran presencia en México podrían establecer co-inversiones de inmediato y obtener un mayor control para 1998. Alternativamente, las compañías de seguros de Estados Unidos y Canadá podrían introducirse al mercado inmediatamente, vía propiedad de participación mayoritaria en subsidiarias.

Pero como grupos financieros, de inicio no pudieron tener más del 6% del capital de las compañías mexicanas de seguros, aumentando a 12% en 1999. Durante este período de transición, las subsidiarias individuales estarían limitadas a 1.5% y desde el año 2000, ya no hubo más restricciones.

Por último, este esquema de inversión fue el más socorrido en el sistema bancario y en sector asegurador, como podrá apreciarse más adelante donde también abordaremos un análisis sobre los efectos del TLC ante su base trabajadora.

## **2.3 Clasificación de los Seguros.**

En este espacio abordaremos los tipos de seguro ya que es importante retomar su definición y conocer sus divisiones; el seguro es el sistema que permite prever las consecuencias económicas de los hechos futuros e inciertos cuya realización preocupa al asegurado, anulando totalmente sus efectos o remediándolos en gran medida; su principio básico es el distribuir entre grandes masas de personas expuestas a un mismo riesgo las consecuencias económicas de los que individualmente, afecten en su realización a alguno de los asegurados.<sup>14</sup>

Esta distribución a la que nos referimos, se efectúa anticipadamente, es decir, surge de la base de los supuestos de la siniestralidad global, que permite calcular la aportación de cada uno de los asegurados en la prima de cobro. Los cálculos, para

---

<sup>13</sup> María Teresa Rivera Godínez. Cuadernos de Investigación, U.A.M. Azcapotzalco, México. 1999, p.2

<sup>14</sup> José de Jesús Martínez Gil, Manual teórico y práctico de seguros, Editorial Porrúa, México, 1995, p.230.

determinar el costo de la prima, se basan primordialmente en la Ley de Probabilidades y Estadísticas.

En cuanto a la Ley Sobre el Contrato de Seguro, en su artículo 1º. Establece que: "Por el contrato de seguro, la empresa aseguradora se obliga mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato".

El seguro tiene dos divisiones:

- I. Seguro sobre las Personas:- Comprende todos los riesgos que "pueden" afectar a la persona del asegurado en su existencia, integridad personal, salud o vigor vital es decir, los ramos de vida y de accidentes y enfermedades, y el de pensiones.
- II. Seguro contra los daños.- Tienen por objeto el interés económico que tenga una persona en que no se produzca un siniestro.

Dichos seguros tienen sus variantes, por ejemplo en el de vida:

- Seguro en caso de muerte, se paga en caso de que ocurra el siniestro.
- Seguro de supervivencia, es cuando se contrata un seguro por tiempo definido y no ocurra el siniestro, la empresa se obliga a pagar lo convenido.
- Seguro mixto, es para el caso de ocurrir el siniestro se paga el seguro a los beneficiarios y si no ocurre, se paga al asegurado.

El seguro de vida puede ser; temporal, ordinario de vida y dotal (por tiempo definido) y el de accidentes y enfermedades puede ser, personal, accidentes en viaje, accidentes personales corto tiempo, gastos médicos mayores y pensiones.

Por el lado del seguro de daños sus variantes son:

- Incendio, pérdidas consecuenciales,
- Terremoto, sismo y/o huracán.
- Responsabilidad civil, general, de viajero o profesional,
- Transportes, de carga, marítimo, embarcaciones y de placer, aviones, etc.,
- Automóviles, por daño o pérdida para residentes y turistas,
- Agrícola y ganado,
- Crédito, de crédito a la exportación, a la inversión, de riesgo cambiario, etc.,



- Diversos, dentro de los cuales se consideran los seguros:

-Misceláneos por; a) Robo a domicilio, mercancías, objetos y valores, objetos personales, y b) Rotura de cristales ó anuncios luminosos.

-Técnicos, a) Temporales, por obras civiles de construcción y/o montaje de maquinaria, y b) Renovables, para equipo de contratistas (equipo pesado móvil), rotura de maquinaria, calderas, recipientes sujetos a presión y equipo electrónico.

-Paquetes, a) Seguro Familiar y b) Empresarial.

-Otros, a) Interrupción filmica, hold in one, sol, gastos extras de operación, etc.

Un dato interesante es que en los últimos años la comercialización de los seguros se ha expandido hasta la banca en México, ofreciéndolos como parte de sus servicios al público, principalmente el seguro hipotecario en sus créditos inmobiliarios y el seguro de automóviles.

Recordemos que el seguro tiene por objetivo dos fundamentos esenciales: el factor económico y el factor social.

#### A) *El factor económico.*

El seguro debe considerarse una institución del ahorro como protección contra un riesgo económico, distribuido éste sobre una multitud de otros riesgos tomados también por otras personas.

#### B) *El factor social.*

Libera los recursos económicos en caso de una contingencia imprevista. Promueve el ahorro y garantiza el crédito público. Facilita el equilibrio social, ya que libera tensión e incertidumbre por lo que proporciona un sentimiento recomendable de seguridad.

Además de este factor social, la función social del seguro es de suma importancia, por el hecho de tener tranquilidad para el titular y la familia, al saber que aquél está protegido -o garantizado- al contar con protección, en caso de que ocurra un imprevisto que esté debidamente asegurado, sin importar qué clase de seguro sea. Por esto, es "el Estado (quien) tiene que intervenir para regular la actividad aseguradora, dictando normas para orientar dicha actividad".<sup>15</sup>

Los servicios de protección que otorga cualquier tipo de seguro, además de dar ventajas al asegurado en caso de siniestro, cumplen con funciones a favor del individuo y de la comunidad, ya que las diversas formas que adopta no desvirtúan su

---

<sup>15</sup> Óscar Vázquez del Mercado. Contratos mercantiles, 9a. ed., Editorial Porrúa, México, 1999, p. 268.

propósito fundamental: ser garante y protector del patrimonio de la sociedad, si no contaran con esa protección estarían corriendo el riesgo de enfrentar solos cualquier contingencia.

El seguro proporciona seguridad a las empresas de negocios, al salvaguardar los imprevistos que suelen suceder por la operación o actividad que desarrollan. El hombre de negocios prefiere hacer pagos pequeños -primas- a una compañía aseguradora, para que le responda en caso de un imprevisto o fortuito -de los supuestos asegurados- para su compañía. Contar con un seguro aumenta la eficacia y el progreso de las empresas.

Si no contaran con algún tipo de seguro: "los hombres de negocios tendrían que tomar sus propias precauciones financieras encargando a sus ejecutivos y empleados la protección contra muchos riesgos posibles, sin tener la certeza de que su previsión fuera adecuada, y soportando, sin embargo el suplemento de trabajo de la supervisión", además estarían desprotegidos contra cualquier contingencia, que podría llegar en caso de presentarse, hasta con la quiebra de la empresa.<sup>16</sup>

Por todo lo anterior, la necesidad de los seguros se hace cada vez más indispensable en este nuevo siglo.

### **2.3.1 El reaseguro.**

Comencemos por conocer la teoría del reaseguro, que es el contrato por medio del cual una compañía aseguradora toma a su cargo, total o parcialmente, un riesgo cubierto por otro, o bien el remanente de daños que excede de la cantidad asegurada por la compañía.

Para evitar hacerse cargo de todos los riesgos que adquieren, las compañías aseguradoras recurren al "reaseguro", es decir, pagan una prima a otra empresa de seguros para que ésta cubra parte del riesgo. Es un mecanismo que les permite compartir los riesgos para que las compañías de seguros cumplan con las obligaciones contraídas con sus clientes. Al reasegurar parte del riesgo, la empresa aseguradora garantiza la disponibilidad de fondos para hacer frente a grandes indemnizaciones.

---

<sup>16</sup> Robert Riegel y Jerome Millar. Seguros generales, principios y práctica, Compañía Editorial Continental, México, 1965, p-21.

Las reaseguradoras siempre han estado en el universo de los seguros, incluso sus operaciones son extraterritoriales, ya que su capacidad de operar depende del volumen-riesgo que, según su capacidad económica, puedan absorber.

Asimismo, por tipo de seguro u operación, la mayor cesión de riesgos se observa en el ramo de daños, principalmente para las coberturas de los seguros marítimo y transportes, incendio y terremoto. Por otro lado, existen varias modalidades de reaseguros: el obligatorio, el facultativo, el mixto y la cuota-parte, entre otros.<sup>17</sup>

Según datos de la CNSF, en México se encuentran instaladas sólo tres Reaseguradoras:

- ✓ Reaseguradora del Istmo México, S.A. de C.V. (inicia operaciones en mayo de 1997),
- ✓ Reaseguradora Patria, S.A. (opera desde mayo de 1953),
- ✓ Swiss Re México, S.A. antes Unión Reaseguradora Mexicana y Reaseguros Alianza, (opera desde octubre de 1940).

Es conveniente señalar que también existen oficinas filiales de reaseguradoras extranjeras que ofrecen sus servicios de reaseguro y que éste mercado a nivel internacional ha atravesado por momentos difíciles como consecuencia del aumento en la frecuencia y severidad de las catástrofes naturales a nivel internacional en los últimos años. Esta situación ha traído como consecuencia pérdidas cuantiosas a numerosas instituciones de seguro directo y de reaseguro, y una reducción significativa en la capacidad del mercado reasegurador a nivel internacional.<sup>18</sup>

### **2.3.2 Las Fianzas.**

Otro rubro de los seguros es también el de las fianzas que literalmente quiere decir, obligación o garantía accesoria que un fiador contrae de hacer lo que otro promete, si éste no lo cumple. Las instituciones o compañías afianzadoras son instituciones facultadas para practicar operaciones de caución que garanticen la responsabilidad de una persona o empresa en el cumplimiento de una obligación.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> José de Jesús Martínez Gil. Op. Cit. p.230.

<sup>18</sup> Fernando Solís Soberón. Lo negociado del TLC. Editorial Mc Graw Hill, México, 1994, p.251.

<sup>19</sup> Ernesto Ramírez Solano. Moneda, banca y mercados financieros, Editorial Prentice Hall, México, 2001, p.159.

A pesar de lo importante que es contar con un sistema afianzador debido a la reducción en el riesgo por incumplimiento, este sistema está poco desarrollado en México, sus pasivos consisten sobre todo en fianzas sobre las contratadas con el sector público. Esto último es una restricción importante para el desarrollo de las afianzadoras, ya que su crecimiento está básicamente sujeto al programa de inversión del sector público.

En los últimos años, el principal renglón de ajuste del gasto público ha sido precisamente el gasto de inversión, por lo que el crecimiento de las compañías de fianzas se ha limitado en forma significativa. A marzo del 2000 había 16 compañías Afianzadoras en México, las cuales se enlistan a continuación:<sup>20</sup>

Compañías de Fianzas, 2000.

1	Afianzadora Capital
2	Afianzadora Insurgentes
3	Afianzadora Mexicana
4	Afianzadora Santander Mexicano
5	Afianzadora Sofimex
6	Crédito Afianzador
7	Chubb de México
8	Fianzas Asecam
9	Fianzas Atlas
10	Fianzas Banorte
11	Fianzas Comercial América
12	Fianzas DFI
13	Fianzas Guadiana Inbursa
14	Fianzas México Vital
15	Fianzas Monterrey
16	Fianzas Probursa.

Fuente: CNBV.

Los tipos de fianzas que ofrecían eran principalmente; administrativas con una cartera total del 65.04%, de crédito con 17.69%, de fidelidad con 8.82% y Judiciales con 8.44%, ahora ya ofrecen las fianzas de arrendamiento y de proveedores con el fin de poder garantizar el cumplimiento de las obligaciones contraídas con proveedores o contratistas de una empresa.

También a esas instituciones las supervisa la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y son reguladas por la Ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguros, que en su tercera parte incluye la Ley Federal de Instituciones de Fianzas con sus 130 artículos, el 1º. dice: "La presente ley se aplicará a las instituciones de

<sup>20</sup> CNSF, Actualidad en Seguros y Fianzas, Núm. 35 marzo 2000, México, p.58.

fianzas, cuyo objeto será otorgar fianzas a título oneroso así como a las instituciones que sean autorizadas para practicar operaciones de reafianzamiento".<sup>21</sup>

## **2.4 La Banca de Desarrollo.**

Ahora abordaremos el tema de la Banca de desarrollo en México, como el motor de la política económica del país, después de las crisis, y su trascendencia e interrelación con el mercado de los seguros. Comencemos por saber que se cuenta con dos tipos de instituciones de Crédito: La Banca Múltiple o Banca Comercial que son sociedades anónimas de propiedad privada y que la conforman todos los Bancos Comerciales (a que nos referíamos en el capítulo 1.5 de esta tesis) y la Banca de Desarrollo o de fomento (que también incluye órganos que no son propiamente bancos), son organismos descentralizados del Estado cuyo fin es fomentar determinadas actividades económicas y están constituidas legalmente como sociedades nacionales de crédito, la conforman las siguientes instituciones:

NAFIN: Nacional Financiera.

BANCOMEXT: Banco Nacional de Comercio Exterior.

BANOBRAS: Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos.

BANRURAL: Banco Nacional de Crédito Rural. Ahora es Financiera Rural.

BANJÉRCITO: Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C.

PAHNAL: Patronato del Ahorro Nacional.

Son Instituciones Federales regidas por la SHCP y su capital debe ser puramente social, no reciben subsidios de ningún tipo. Y no representan competencia a la banca comercial, ya que cubren los espacios crediticios del mercado que esta deja de atender.

Dado que en el período de estudio, la Banca Comercial no atendía a todos los sectores productivos de la nación, dejaba lugar a grandes huecos en el mercado de crédito, particularmente en lo que se refería a la atención de empresas pequeñas y medianas (Pymes), así como a proyectos de inversión a largo plazo y en apoyo a las empresas exportadoras, ahí es donde la Banca de Desarrollo participó.

Los Bancos de Desarrollo respaldaron las políticas; económica, industrial y de comercio exterior. Un ejemplo fue que del total del crédito otorgado por la Banca de

---

<sup>21</sup> Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, Editorial Porrúa, México, 1996, p.133.

Desarrollo en el período de 1997 al 2002, el otorgado por Bancomext representó el 50% del total y no tuvo la necesidad de colocar deuda en el IPAB.<sup>22</sup>

En resumen, en el período de estudio, la banca de desarrollo cumplió con su objetivo en el desarrollo del sistema bancario, del mercado de valores, en el financiamiento a la infraestructura básica, el fomento al desarrollo industrial y posteriormente la apertura a la competencia global, contribuyendo así no solo en la política económica, sino también monetaria del país.

#### **2.4.1 El papel de Nafinsa como promotor del desarrollo económico.**

Se destaca la participación de Nacional Financiera en el desarrollo económico del país, ya que al analizar la banca de desarrollo en el período de crisis 1980-1988, la economía mexicana vivió un proceso de incertidumbre de la que no podía ser ajena dicha Institución. Sin embargo, continuó realizando un importante papel como banca de desarrollo al sanear las finanzas de varias empresas estratégicas para la economía nacional.<sup>23</sup>

La devaluación de la moneda, los altos pagos de intereses y principal de la deuda externa, el desequilibrio de la balanza comercial, la elevada inflación, la drástica contracción de financiamiento externo privado, entre otros aspectos, causaron graves problemas a empresas públicas y privadas, orillando a varias situaciones de insolvencia y hasta el cierre de algunas de ellas.

Ante esta situación, Nafinsa orientó gran parte de sus recursos y capacidad administrativa a la rehabilitación de aquellas empresas cuya conservación era fundamental para preservar la planta productiva y el empleo (principalmente en la minería, siderurgia, transportes, etc.), de tal forma que una vez superada la crisis, continuaran desempeñando su importante papel dentro de la economía nacional.

Posteriormente, a partir de los noventa, la apertura de la economía del país significó la transformación acelerada de un mercado en el que la planta productiva nacional, antes protegida, requería desarrollarse y mantenerse en condiciones similares a las de sus competidores en el exterior. Ante esa nueva realidad, constituía un reto importante la modernización y el cambio estructural de la industria del país,

---

<sup>22</sup> Medio electrónico: ifcari @yahoo.com. Lic. Luis Felipe Muñoz García.- Asociación de Jubilados de Bancomext.

<sup>23</sup> Medio electrónico: www .nafin.com

siendo tarea de la referida Institución impulsar la competitividad de las empresas, para que asumieran los compromisos y oportunidades del nuevo milenio.

Algunos ejemplos de ellos fueron: el otorgamiento de créditos a tasa fija, que permitieron a las empresas una adecuada planeación financiera en épocas de volatilidad en las tasas de interés; la garantía automática que complementa la que puede ofrecer la pequeña empresa para tener acceso al crédito; las subastas en dólares que ofrecían fondeo accesible a bancos para financiar operaciones internacionales de empresas y programas como desarrollo de proveedores; y subcontratación, que buscaba la integración y crecimiento conjunto de la gran empresa con sus proveedores nacionales.

Además Nacional Financiera contribuyó al ajustar sus políticas y diseñar nuevos esquemas e instrumentos, con el fin de apoyar de manera efectiva las necesidades de la industria y fomentar la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas a los grandes consorcios.

Por último, la experiencia de Nafinsa en el desarrollo del sistema bancario y el mercado de valores, en el financiamiento de la infraestructura básica, el fomento al desarrollo industrial y posteriormente la apertura a la competencia global, le permitieron contar con un compromiso de servicio en el desarrollo de México.

#### **2.4.2 El papel de Banco de México como promotor del desarrollo económico.**

El Banco de México o Banco Central también contribuyó en el desarrollo económico del país de varias formas; una de las iniciativas más sobresalientes hechas por dicha institución fue en cuanto a la creación de "banca múltiple" en 1976, también, introdujo en la práctica, el concepto de costo porcentual promedio (CPP) de captación, esta tasa promedio o tipo de referencia para los créditos bancarios, evitó muchas dificultades a los bancos cuando, más avanzada esa década, las tasas de interés se empezaron a elevar por efecto de la inflación.<sup>24</sup>

Posteriormente en 1978, creó los Certificados de la Tesorería (Cetes), fueron la base para el desarrollo en México de un mercado de bonos y valores de renta fija. La creación y la madurez del mercado de bonos dio lugar a que se consolidasen en nuestro medio las condiciones para poder llevar a cabo, en la práctica, la regulación monetaria a través de operaciones de mercado abierto.

---

<sup>24</sup> Medio electrónico: [www.bancomexico.gob.mx](http://www.bancomexico.gob.mx)

Desde 1983 los esfuerzos del Banco de México han estado dirigidos, en lo fundamental, a controlar la inflación, a corregir los desequilibrios de la economía y a procurar la recuperación de la confianza de los agentes económicos.

La finalidad fundamental del banco central, es la de proveer a la economía del país de moneda nacional y las funciones que ésta debe desempeñar son:

Convertirse en un medio de pago ampliamente aceptado;

- Ser un buen depósito de valor y
- Fungir como unidad de cuenta.

El Banco de México también tiene encomendadas las finalidades de promover –junto con las otras autoridades financieras- el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.

Cabe señalar que las acciones que emprende el Banco de México como prestamista de última instancia están orientadas ante todo a proteger los legítimos intereses de los acreedores de la banca y evitar una crisis sistemática, más no a rescatar a los accionistas de las instituciones financieras.

En 1985 se expide una nueva Ley Orgánica para la referida Institución, donde se incorpora la facultad de fijar límites adecuados al financiamiento que pudiese otorgar dicho banco, también le otorgó la posibilidad de emitir títulos de deuda propios para fines de regulación monetaria y liberó a la reserva monetaria de restricciones con el fin de que ésta pudiese ser usada libremente para los fines que le son propios.

Desde 1987, el Banco de México se ha dedicado a la procuración del abatimiento de la inflación, sin que la tarea haya sido fácil, debido a las dificultades provenientes de un entorno externo desfavorable y a las propias de remover las causas fundamentales de la inflación –como son los déficit públicos financiados con crédito primario del Banco de México- se han aunado las de vencer a la “inercia inflacionaria”, de donde nació la concertación social que parte del principio de que los distintos grupos de la sociedad –gobierno, empresarios y obreros- consolidaron un “Pacto” que tuvo varias etapas, con el fin de imponer disciplina a la evolución tanto de los precios, como de los salarios y del tipo de cambio.

Respecto a la responsabilidad de asignarle el manejo de la política cambiaria al Banco de México, la motivación principal radica en que dicha política y la monetaria no son en realidad instrumentos diferentes. En una economía con el grado de apertura



como el de la nuestra, el desarrollo de la inflación no puede entenderse sin referencia al comportamiento del tipo de cambio. En efecto, este último es un determinante fundamental de los precios de prácticamente todas las mercancías, ya que estas son, por lo general, comerciables internacionalmente. De ahí que si la política monetaria tiene asignado el mandato de abatir la inflación, resulta imposible conceptualizarla sin la política cambiaria.

En 1993 se reforma la ley, otorgándole autonomía al Banco de México, cuyo principal objetivo era construir una salvaguarda contra futuros brotes de inflación y la procuración de la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional. Por todo lo anterior, nadie le disputa la rectoría de los sistemas financiero y monetario, y las funciones reguladoras que en materia monetaria le son propias.

También, durante la administración encabezada por el Presidente Miguel de la Madrid (1983-1988), una de las acciones más relevantes fue la creación del FICORCA (Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios). Este instrumento no sólo permitió que, en su momento, las empresas mexicanas con pasivos denominados en divisas pudieran renegociar sus adeudos externos sino, a la vez, que quedasen protegidas contra el riesgo eventual de futuros ajustes del tipo de cambio.

Finalmente, en medio de la recesión económica derivada de la crisis de 1982, el gobierno de Miguel de la Madrid obtuvo un préstamo del exterior para financiar el déficit fiscal, la deuda externa y la actividad productiva. Así comenzó la privatización de las empresas paraestatales.

### **2.4.3 La evolución de FOMEX y transferencia de sus operaciones a Bancomext.**

Es importante asentar que el 14 de mayo de 1962 se instituyó en el Banco de México, S.A., el fideicomiso denominado Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex). Dicho fondo de fomento tendría como objeto propiciar el aumento del empleo, el incremento del ingreso, el crecimiento y desarrollo del sector manufacturero y de servicios, y el fortalecimiento de la balanza de pagos del país, mediante el otorgamiento de créditos y garantías para la exportación de productos manufacturados y de servicios, la sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios, y la sustitución de importaciones de bienes de consumo y de servicios en las franjas fronterizas y zonas libres del país.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Información electrónica: [www. Banxico . org](http://www.Banxico.org).

Un ejemplo de sus actividades fue, que Banco de México reportó que las exportaciones de productos manufacturados apoyadas por el FOMEX, en su primer ejercicio de operación en 1964, representaron el 3% respecto a la exportación total de manufacturas, y que pasaron a un 27% para el año de 1972, según informe anual de Banco de México en éste año.<sup>26</sup>

Con el paso del tiempo, algunas de las actividades de la Institución, imprescindibles en sus primeras etapas, fueron atendidas por otros organismos de nueva creación, de los cuales se destaca la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo), el Instituto Mexicano del Café (Inmecafé), la Unión Nacional de Productores y Exportadores de Aceite de Limón (UNPAL), la Unión Nacional de Productores y Exportadores de Garbanzo (UNPEG), el Banco Agropecuario, posteriormente se integró al Sistema Banrural y por último el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE).

Posteriormente en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, Miguel de la Madrid establece como uno de los objetivos para asegurar la canalización eficiente de los recursos financieros, de acuerdo con las prioridades del desarrollo del país, el interés de que los fondos y fideicomisos financieros se vincularan, en la mayoría de los casos, al banco de fomento más afín con sus propósitos.

Con estas bases, el Gobierno federal estimó conveniente que el FOMEX fuera administrado por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. mismo que asumiría la función coordinadora de los programas financieros de apoyo a la exportación, bajo la supervisión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Con lo que el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados quedó incorporado al Banco a partir del 1º. de agosto de 1983. Con ello se dio un paso fundamental en la integración de los apoyos financieros de garantías y seguros al comercio exterior, mejorando la coordinación y evitando la duplicación de funciones.

#### **2.4.4 La participación de BANCOMEXT en el ramo asegurador.**

Continuando con el tema de Bancomext, es oportuno insertar su participación en el ramo asegurador, éste se crea debido a que el comercio exterior ha sido parte activa del crecimiento y la reconversión de la planta industrial del país al generar un

---

<sup>26</sup> Informe Anual de Banco de México 1972, México 1973, p.38.

amplio ingreso de divisas e incorporar a nuevas empresas al mercado internacional, entonces, a pesar del dinamismo sin precedentes del sector exportador mexicano registrado en los últimos años y por ende, el correspondiente crecimiento de las necesidades de mecanismos de cobertura de riesgos, las opciones para contratar el seguro de crédito hasta antes del año 2000 habían quedado rezagadas.<sup>27</sup>

Así, para apoyar a la comunidad empresarial fue necesario contar con los mecanismos suficientes que no sólo fomenten la promoción y financiamiento de las empresas, sino que vayan a la vanguardia en esquemas totales como el Seguro de Crédito, instrumento que en la última década ha adquirido una gran importancia en el ámbito internacional. Este compromiso es el que el Banco Nacional de Comercio Exterior persiguió al constituir Seguros Bancomext, la herramienta que responde e impulsa el progreso de las operaciones de crédito en México.

Su misión es apoyar a las empresas mexicanas con la instrumentación de productos que contribuyan a cubrir el riesgo de ventas tanto nacionales como de exportación y que coadyuven a que dichas empresas cuenten con condiciones más competitivas en sus operaciones comerciales. Está constituida como una empresa de carácter privado y se rige por las normas que aplican a todas las compañías de seguros, según lo establece la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

Particularmente las pequeñas y medianas empresas han enfrentado la necesidad de apoyo a través de esquemas que les brinden mayores niveles de certidumbre en mercados y clientes desconocidos para ellas, y en los cuales los instrumentos tradicionales para el cobro de sus operaciones (cartas de crédito) son restringidos por altos costos, lo que a su vez en muchas ocasiones genera problemas de competitividad.

Dada la relevancia del sector empresarial como detonador de la economía nacional, el papel de esta aseguradora es importante para contribuir a que la actividad empresarial se fortalezca como pilar fundamental del crecimiento económico, preservando la competitividad de los productos mexicanos e integrando a un mayor número de empresas al ciclo de producción y comercialización de bienes y servicios.

Con la incorporación de SEGUROS BANCOMEXT al mercado asegurador, se brindan alternativas de precio, calidad, agilidad y servicio hacia empresas que conforman el segmento de la pequeña y la mediana empresa, sin limitarse a cubrir

---

<sup>27</sup> Medio electrónico: [www.segbxt.com.mx](http://www.segbxt.com.mx)

operaciones a la gran empresa. Su accionista mayoritario es el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. situación que le permite contar con el respaldo de más de 60 años de experiencia en el apoyo al Comercio Exterior del país, además de la infraestructura en México y en el extranjero de la Institución.

Por último, actualmente Seguros Bancomext, S.A. de C.V. ofrece a las empresas mexicanas una cobertura de hasta el 90% sobre el adeudo total de las ventas a crédito aseguradas por la compañía, a través de sus productos, que son: Seguro Bancomext exporta, Seguro de crédito interno y Garantía de Post-Embarque.

#### **2.4.5 El Seguro de Crédito.**

Detengámonos un poco a analizar la importancia de este seguro como impulsor del comercio, tanto interno como externo del país, y comencemos por reconocer que el seguro de crédito es una forma de proteger una venta a plazos o en abonos compartiendo el riesgo con una compañía de seguros que está autorizada para operar en el ramo del crédito, a cambio del cobro de una prima.

Por un lado, es un instrumento financiero que protege a las empresas mexicanas contra la falta de pago de sus ventas realizadas a clientes dentro de la República Mexicana. Una de sus principales modalidades es el seguro de crédito a la exportación que también garantiza a la empresa asegurada la indemnización de una parte proporcional de las pérdidas sufridas derivadas de alguno de los siguientes riesgos comerciales: la insolvencia del importador (riesgo comercial) o por eventos políticos (riesgo político).

Por otro lado, el Seguro de crédito a la exportación se relaciona con las garantías de crédito a la exportación. Sin embargo, mientras que las garantías cubren los préstamos bancarios para la exportación, las pólizas se emiten a favor de los exportadores.

En muchos países en desarrollo, este tipo de seguros no está disponible o es muy caro, en otros casos difieren de país a país de acuerdo a las necesidades de la comunidad de negocios. Se dispone de varios tipos de seguros de crédito a la exportación, los más ampliamente utilizados son:

- 1) Seguro de crédito a la exportación corto-plazo (hasta 180 días),
- 2) Seguro de crédito a la exportación de mediano y largo plazo (hasta 3 años o más),

- 3) Seguro a la inversión (para los que inviertan en países extranjeros),
- 4) Seguros de comercio exterior (para bienes que no embarcan del país de origen y no está disponible en muchos países en desarrollo),
- 5) Seguros de riesgo cambiario (cubre pérdidas por la fluctuación en los tipos de cambio).

A nivel global, los europeos son los líderes de los antecedentes de las figuras legales más representativas de los seguros en general (como se pudo observar en el capítulo I), y el ramo de crédito no es la excepción, principalmente en Francia y Reino Unido.

En Francia se constituyó en 1946 la Coface (Compañía Francesa de Aseguración de Crédito a la Exportación). Para finales del siglo XIX, aparecen dos empresas que fueron las más perdurables del mundo anglosajón, en 1885 Ocean Accident, y en 1871 Guarrantee Corporation, fundadas en Londres, cuyas pólizas protegían los riesgos individuales sobre los negocios crediticios. Para 1903 ya fusionadas se convirtieron en Exceso Insurance Company.

En Inglaterra en 1918, se crea la compañía Trade Indemnity y en 1919 la Export Crédit, que aún existen y dependen del departamento de garantías del Ministerio de Comercio.

En Alemania, este seguro fue muy importante. En 1898 se constituye la empresa Hanseatische (Hamburgo), en 1905 la Globos Versicherung, en 1917 la famosa Hermes, en 1923 la Rheinische Garantie Bank (AKV), en 1926 se replantea de nuevo Hermes, y finalmente en 1954 la mundialmente reconocida Gerling.

En Italia se crea en 1837 Generali (Trieste), en 1912 la Compañía di Milano, en 1927 la SACE, en el mismo año la SIAC, y en 1948 la SIC (Sociedad Italiana di Crédito).

En España el seguro de crédito surge en 1929 con la compañía de Crédito y Caucción. La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A. (CESCE) fue fundada en Madrid el 17 de mayo de 1971, actualmente sigue operando.<sup>28</sup>

En el continente americano se encontraron los primeros antecedentes del seguro de crédito en los Estados Unidos de América con el proyecto de William H.

---

<sup>28</sup> Informe del Ejercicio 1993 de la CESCE, Madrid, Talleres Gráficos de Madrid, Consejo de admón. A la Junta General de Accionistas, 23.06.1994, p.89.

Haskins en 1834. Este hombre de negocios de Nueva York, propone la creación de una compañía de seguros que cubriera el riesgo de quiebras, proyecto que fue importante para la recesión que se dio en 1837 y que afectó a uno de los bancos americanos, el US Bank.

En Estados Unidos de América aparece en Louisiane en 1887 la primera compañía de seguros de crédito denominada The American Credit Indemnity (ACI) de Nueva Cork, hasta 1997 era la más antigua compañía de seguros de crédito en el mundo. Para 1889 se crea también la US Credit System Co. Actualmente existe el Exim Bank que dentro de sus operaciones está la protección de las ventas a crédito para la exportación y fue creado desde 1960.

En México el primer antecedente sobre el Seguro de crédito data de 1946, donde se crea la Aseguradora de Crédito, S. A. sin embargo, se limitó a operar exclusivamente el seguro de crédito interno hasta febrero de 1972 en que fue vendida, Debido a que la compañía no tuvo el éxito que se esperaba por el bajo nivel de operaciones que realizó, sus accionistas decidieron cambiar de giro y de ramo dentro de los seguros.

En un afán de encontrar un mecanismo que protegiera los créditos de los empresarios mexicanos, a finales de los años sesenta, se reunieron organismos como la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la propia Comisión Nacional Bancaria y de Seguros (hoy Comisión Nacional de Seguros y Fianzas), quienes concluyeron que "debido a la especialización del ramo de crédito, los entes idóneos para formar esta compañía, serían las aseguradoras, dado su conocimiento del mercado de seguros".<sup>29</sup>

Posteriormente, en 1970 en la trigésima sexta Convención Nacional Bancaria y de Seguros, Antonio Ortiz Mena, secretario de Hacienda y Crédito Público en esa época, anunció la formación de una compañía para operar el seguro de crédito en la exportación contra riesgos comerciales. Esta quedó constituida el 14 de mayo de 1970 bajo el nombre de Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., conocida como Comesec. Esta empresa es creada con el apoyo del sector asegurador en México, quedando como accionistas veintiséis aseguradoras y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., conocido como Bancomext.

---

<sup>29</sup> Octavio de Jesús Sánchez Flores. La institución del seguro en México, Editorial Porrúa, México, 2000, p.778.

Comesec nace "con el objeto de atender de manera especializada los seguros de crédito de exportación siguiendo las normas generales aplicables en materia de seguros". También se crea para complementar y perfeccionar los programas de financiamiento de exportaciones de productos manufacturados, los cuales, para el ingreso interno del país, representarían un porcentaje muy alto para el desarrollo. Otro de los propósitos fue ampliar las ventas de la empresa sin afectar los recursos financieros, al limitar su exposición y pérdidas por créditos incobrables en su caso.

Además de haber logrado el objetivo de proteger el crédito para las exportaciones, se pensó en la posibilidad de operar también el seguro de crédito interno. Comesec logró en el primer semestre de 1976 la modalidad para operar el seguro de crédito interno, es decir, proteger las ventas a crédito dentro del territorio nacional mexicano únicamente.

Más adelante se especializó también en el seguro de crédito a la exportación, hoy en día esta compañía ha cambiado su nombre y su razón social, debido a su venta a un grupo de seguros alemán importante en el mundo, el grupo Gerling. Su nombre se modificó para llamarse Gerling Comesec, S. A., posteriormente Gerling NCM Mexico, S. A. y actualmente se llama Atradius, S. A. y sigue operando con los mismos servicios.

La venta de Comesec permite la apertura a otras aseguradoras para operar en este seguro especializado. Antes Comesec al ser propiedad de las demás aseguradoras, no fomentaban su venta, actualmente Bancomext ha creado su propia aseguradora para este ramo, llamada Seguros Bancomext, S. A. como ya se describió en el inciso anterior.

Por último, el auge que este siglo XXI trae consigo, permitirá el desarrollo del seguro de crédito, garantía para el comerciante interno o exportador que venda a crédito, esto propiciará que las nuevas compañías aseguradoras hagan suyo este ramo para explotarlo.

## 2.5 La institución aseguradora y grupos financieros en México 1990-1994.

Ahora nos adentraremos en el estudio de la estructura de las instituciones aseguradoras y grupos financieros, ya que en el período referido experimentaron algunos cambios importantes que vale la pena señalar, por ejemplo: la participación minoritaria de inversión extranjera que no excedía del 30% del capital social de las empresas y el avance del proceso de reforma a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, entre otros. A continuación se presenta el cuadro No. 1 con el número de compañías autorizadas para operar en el ramo asegurador:

*Cuadro No. 1*  
Número de Empresas Autorizadas para Operar en el Sector Asegurador, 1990-1994.

	1990	1991	1992	1993	1994
Nacionales y/o Gubernamentales.	3	3	3	2	2
Privadas	36	36	36	38	41
Mutualistas	2	2	2	2	3
Reaseguradoras	2	2	2	2	2
<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>48</b>
Filiales	0	0	0	0	0
Grupos Financieros	N.D.	7	7	10	13
Inversión Extranjera Minoritaria.	9	10	12	14	13

N.D.: No Disponible. Fuente: CNSF.

Como se puede observar, en 1990, el sector sólo estaba integrado por 41 compañías de seguros y dos reaseguradoras, de las primeras, 3 pertenecían al sector público y 38 al sector privado. En cuanto al número de empresas nacionales autorizadas, éste permaneció casi constante al pasar de 3 a 2 en 1993. Este cambio se debió a que Aseguradora Mexicana dejó de ser entidad nacional y se privatizó durante ese año. Es interesante analizar el incremento de empresas privadas en el sector, que se comienza a dar realmente a partir de 1993 y 1994, así como la integración de instituciones de seguros a grupos financieros en 1991 había sólo 7 y en 1994 ascendió a 13.<sup>30</sup>

En cuanto a las reaseguradoras, éstas siempre han estado, incluso su funcionamiento es extraterritorial ya que su operación es por volumen-riesgo, más adelante ahondaremos en ellas.

<sup>30</sup> Francisco Javier Ramírez Olivares. Comportamiento de la Industria Aseguradora. Docto. de trabajo # 8, C.N.S.F., México, 1990-1999, p.6.



En relación al esquema de fusiones entre entidades aseguradoras, en 1993 las compañías de seguros: La Nacional y La Provincial se fusionaron quedando bajo el nombre de: Grupo Nacional Provincial (misma que en el 2004 era una de las dos más fuertes del mercado), en 1992 la Nacional ocupaba el quinto lugar y La Provincial el cuarto lugar en participación dentro del mercado total de seguros

A partir de 1994, Seguros América y Seguros la Comercial, (que durante 1993 ocupaban el cuarto y sexto lugar respectivamente en participación en el mercado total) funcionan como una sola compañía de seguros bajo el nombre de Seguros Comercial América, posteriormente en el 2004 era la más fuerte en dicho mercado. Más adelante abordaremos el tema de las compañías que dentro del ramo, tienen mayor participación.

Otro dato que se agrega con el fin de conocer las ganancias del negocio, es la rentabilidad de los accionistas del sector asegurador, medida como la utilidad neta entre el capital contable, misma que presentó significativas variaciones a lo largo del período analizado. En 1993 fue el año en que la tasa de rendimiento de los recursos aportados fue mayor, como se observa en el cuadro No. 2.<sup>31</sup>

*Cuadro No. 2*  
Rentabilidad del Capital, 1990-1994.  
(Utilidad Neta/Capital Contable).

	1990	1991	1992	1993	1994
Utilidad Neta/Capital Contable	9.1%	7.0%	9.4%	<b>21.4%</b>	13.2%

*Fuente: CNSF.*

Del cuadro anterior se deduce que las utilidades de las empresas aseguradoras tuvieron variaciones debido a que en esos años, las tasas de interés registraron niveles altos, lo que ocasionó que la utilidad neta del sector creciera por encima de lo esperado. El período analizado tuvo su expansión a partir de 1993 para el sector asegurador mexicano, con cifras acumuladas de crecimiento superiores a las de la economía nacional. El mercado de seguros evolucionó hacia un ambiente más competitivo y eficiente, asimilando los cambios en materia de regulación orientados hacia la liberalización del sector.

<sup>31</sup> Alfonso José Novelo Gómez. Evolución del sector asegurador mexicano de 1990-1999. Documento de Trabajo No. 11. C.N.S.F., México, 2000, p.9.

Por otro lado, en relación a la penetración del sector asegurador en la economía, que se mide como la razón resultante de dividir las primas captadas directamente de los seguros entre el Producto Interno Bruto (PIB) del país. En México, este indicador aumentó a lo largo de 1990 a 1994, de 1.05% a 1.45% respectivamente, como se muestra en el cuadro siguiente:<sup>32</sup>

Cuadro No. 3  
(Prima Directa/PIB).

	1990	1991	1992	1993	1994
<u>Prima Directa</u> PIB	1.05%	1.14%	1.35%	1.43%	1.45%

Fuente: CNSF e INEGI.

Sin embargo, la crisis económica observada a partir de diciembre de 1994, ocasionó que el sector asegurador presentara una contracción en términos reales y el porcentaje de las primas directas con respecto al PIB disminuyó en los siguientes años. Como se pudo observar las ganancias de las compañías aseguradoras siempre estuvieron en ascenso, no así su inversión en la planta laboral como veremos más adelante.

## 2.6 La institución aseguradora y los grupos financieros en México 1995-2000.

Pasemos a estudiar el siguiente período de 1995 al 2000, en este lapso de tiempo las compañías aseguradoras y los grupos financieros en México experimentaron diversos cambios trascendentales en su estructura, principalmente a partir de la firma del TLCAN. Es así que en 1995, el número de compañías que integraban el sector asegurador era de 56, cifra que fue incrementándose hasta ubicarse en 70 a finales del 2000, en cuanto a grupos financieros en 1995 había 14, en 1998-99 llegó a haber 18 y en el 2000 había 16, como se observa en el siguiente cuadro No. 4.<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Ibidem.

<sup>33</sup> Alfonso José Novelo Gómez. Evolución del sector asegurador mexicano de 1995-2000. Documento de Trabajo No. 13. C.N.S.F. México, 2001, p.6.

**Cuadro No. 4**  
**Número de Empresas Autorizadas para Operar en el Sector Asegurador, 1995-2000.**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Gubernamentales	2	2	2	2	2	2
Privadas	49	54	62	60	60	62
Mutualistas	3	3	3	3	3	3
Reaseguradoras	2	2	3	3	3	3
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>61</b>	<b>70</b>	<b>68</b>	<b>68</b>	<b>70</b>
Filiales	13	18	23	26	28	29
Grupos Financieros	14	13	17	18	18	16
Inversión Extranjera Minoritaria.	12	10	9	11	11	10

*Nota: El grupo de instituciones filiales presenta intersecciones con el segmento de empresas integradas a grupos financieros.*

*Fuente: CNSF.*

Como se puede observar en 1995, del número de compañías que integraban el sector asegurador mexicano era de 56, de las cuales sólo 13 contaban con participación extranjera directa bajo la figura de filiales de instituciones del exterior y 14 instituciones estaban integradas a grupos financieros, cifra que fue incrementándose hasta ubicarse en un total de 70 empresas, al final del 2000, de éstas, 29 contaban con participación de filiales y 16 ya estaban integradas a grupos financieros. Así mismo, al cierre del 2000, dos compañías pertenecían al gobierno, tres estaban constituidas como sociedades mutualistas de seguros, 29 filiales de extranjeras y 65 eran compañías de seguros privadas, de las cuales tres eran reaseguradoras, una de estas era Reaseguradora del Istmo que inició sus operaciones en 1997 (en el siguiente inciso se aborda más sobre el papel de las reaseguradoras).

El seguro en México se modernizó, transformándose en un complejo sistema que integraba; suscripciones, operaciones especializadas y el reaseguro entre otros factores, convirtiéndose en un rubro más competitivo en función de las necesidades del usuario (cliente), tratándose de adaptar a las tendencias internacionales de la materia. Los principales cambios que experimentó la estructura del sector asegurador se registraron en el número de compañías que iniciaron operaciones bajo la figura de filiales de compañías del exterior, así como en la incorporación de compañías de seguros a grupos financieros.

También se agrega como en el período anterior, el dato de la rentabilidad de los accionistas del sector asegurador, que como ya se mencionó, se mide con la

utilidad neta entre el capital contable, misma que también tuvo fuertes variaciones a lo largo del período que vamos a analizar en el cuadro No. 5.<sup>34</sup>

*Cuadro No. 5*  
Rentabilidad del Capital, 1995-2000.  
(Utilidad Neta/Capital Contable).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Utilidad Neta/Capital Contable	25.5%	17.2%	14.5%	5.9%	9.6%	-10.3%

*Fuente: CNSF.*

Como se observa la industria aseguradora experimentó una tendencia a la baja a lo largo del período analizado, la cual únicamente fue interrumpida en 1999 y que finalmente situó a este indicador en un porcentaje negativo en -10.3%, que se consideró como resultado de la pérdida registrada en el ejercicio del 2000. Asimismo, hubo considerables variaciones, con motivo del retorno de los recursos aportados por los accionistas del sector asegurador a su país de origen (casa matriz extranjera), con el precepto de recuperar su inversión en corto tiempo.

Por otro lado, en relación a la penetración del sector asegurador en la economía, que como ya se mencionó se mide como la razón resultante de dividir las primas captadas directamente de los seguros entre el Producto Interno Bruto (PIB) del país, en México, este indicador estuvo en ascenso en el período estudiado, como se muestra en el cuadro No. 6.

*Cuadro No. 6*  
(Prima Directa/PIB).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prima Directa/PIB	1.30%	1.22%	1.29%	1.50%	1.71%	1.91%

*Fuente: CNSF e INEGI.*

Se observa que dicho indicador alcanzó un porcentaje de 1.9% al cierre del 2000, el cual es 0.6 puntos porcentuales mayor al presentado en 1995. Sin embargo, es importante mencionar que pese a que ese porcentaje es el más alto del período de estudio, se ha observado que en países desarrollados, el sector asegurador participa en la producción total de bienes y servicios, con niveles superiores al 4.0% (como veremos más adelante). También se observan algunas variaciones en ese indicador, ya que como resultado de la crisis económica que ya estudiamos en el capítulo anterior y que tuvo su origen en diciembre de 1994, el sector asegurador sufrió una contracción en términos reales en 1995 y 1996, la cual tuvo como consecuencia que dicha razón se ubicara en el nivel más bajo de todo el período, al final de 1996.

<sup>34</sup> Alfonso José Novelo Gómez. Op. Cit. p.36.

De manera contraria, al reactivarse la economía la contratación del seguro tiende a incrementarse. Así, a partir de 1997, la penetración del sector asegurador en la economía se ha incrementado sin interrupciones. Podría estar mejor, sólo que en México la cultura del seguro no está bien arraigada entre la población, por lo que se percibe al seguro como un bien suntuario y es de los servicios que primero se dejan de consumir ante la crisis.

A ese respecto cabe incluir la penetración del seguro en la población, medida a través de la evolución de la prima per cápita, que en el periodo de estudio, experimentó una tendencia de crecimiento anual sostenido a partir de 1996, hasta ubicarse en 1,066 pesos por habitante al cierre del año 2000, como se describe en el cuadro No. 7.<sup>35</sup>

*Cuadro No. 7*  
Prima Directa Per Cápita. ( 1995 – 2000 )

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prima Directa*	23,884,902	30,868,864	41,128,098	57,756,069	78,515,032	103,752,066
Población**	91,158	92,428	93,716	94,916	96,131	97,362
Prima per cápita	645	612	666	796	890	1,066

\* Miles de pesos en términos nominales.

\*\*Miles de habitantes. FUENTE: CNSF e INEGI.

Se puede observar que el gasto promedio por habitante en seguros se ha incrementado sin interrupción a partir de 1997. Lo anterior se debe en mayor medida al incremento en el precio de las primas de seguros a lo largo del periodo estudiado. Más adelante en el inciso 2.8 haremos una comparación con economías de diversos países.

Por último y con el fin de tener una visión más amplia en el tema de análisis, se agrega el anexo Núm. I, donde se podrá ver el número de Compañías que integraban el Sector Asegurador Mexicano que en 1990 era de 43 y para el año de 2003; ya operaban 85, de las cuales 35 eran filiales de entidades foráneas y 14 más tenían participación minoritario, lo cual quiere decir que ya sumaban 49 las empresas con participación extranjera en el país y 36 eran las que operaban con capital ciento por ciento mexicano.

Así mismo en el anexo Núm. II, se enlistan todas las compañías que han tenido participación extranjera en su capital accionario a lo largo del periodo señalado. En el último capítulo abordaremos más sobre estas.

<sup>35</sup> Alfonso José Novelo Gómez. Op. Cit. p.19.

## 2.7 Participación de la inversión extranjera directa en los sectores de servicios financieros y asegurador Mexicanos.

Un aspecto relevante que tiene que ver con los movimientos de capitales son las inversiones extranjeras directas (IED), comencemos con un panorama del mundo en desarrollo y veremos que los principales receptores de IED acumulada en 1997, se describen en el cuadro No. 8:<sup>36</sup>

*Cuadro No. 8*  
Principales receptores de IED acumulada. Países en desarrollo, 1997.  
(Miles de millones de dólares)

China	Brasil	México	Singapur	Indonesia	Arabia S.	Argentina
217	126	87	78	62	40	36

*Fuente: UNCAD (1998).*

Se observa que México en ese año, ocupaba el tercer lugar en IED, con una tendencia creciente en los años subsecuentes debido a sus cambios en los regímenes de inversión y la creación de un ambiente más atractivo a la llegada de inversiones.

En cuanto a la IED en el país, de manera ilustrativa se anexa cuadro (ver anexo III) de inversión extranjera directa por sector económico, esto es para darnos una idea general de la participación del *Sector Servicios Financieros* en el periodo de 1994 al 2003, según datos de la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

Por otro lado, la desregulación financiera, en particular la reforma constitucional que restableció el régimen mixto en la banca, así como la conclusión del proceso de desincorporación, propiciaron la aparición de nuevos competidores de carácter nacional. Este hecho revirtió el redimensionamiento de las instituciones bancarias, ocurrido durante la década pasada, y casi duplicó el número de bancos nacionales existentes, de 18 hacia fines de 1993, a 34 para 1996 como se ilustra en el cuadro 9.<sup>37</sup>

<sup>36</sup> Arturo Borja Tamayo. *Para evaluar al TLCAN*, Editorial Miguel Ángel Porrúa, 2000, p.28.

<sup>37</sup> Banco de México. Informe anual Años 1992 a 1995, México, 1996. p.56.

Cuadro No. 9.  
La Banca Extranjera en México.  
(Lista en orden alfabético)

Institución	Origen
ABN Ambro Bank	Estados Unidos
American Express Bank	Estados Unidos
Banco Nacional de Paris	Francia
Bank of America	Estados Unidos
Bank of Tokio	Japón
BankBoston	Estados Unidos
BBVA**	España
Chasse Manhattan*	Estados Unidos
Chemical*	Estados Unidos
Citibank	Estados Unidos
Dresdner Bank	Alemania
First Chicago	Estados Unidos
Fuji Bank	Japón
ING Bank	Inglaterra
J.P. Morgan	Estados Unidos
National Bank**	Estados Unidos
Republic National Bank of New York	Estados Unidos
Santander	España
ScotiaBank Inverfat**	Canadá
Société Générale	Francia

\* Se fusionaron entre sí. \*\* Aún no entraban en operación.

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Los 17 bancos nuevos representaban a mayo de 1996, el 3.1% de los activos totales del sistema bancario y participaban con el 2.2% de la cartera total, excluyendo a los bancos intervenidos y el 0.5% de la cartera vencida.

Los nuevos bancos se caracterizaron por poseer una escala de operaciones mínima, la mayoría tenía menos de diez oficinas de atención al público y únicamente tres rebasaban este número. La plantilla de personal promedio era de 128 personas, excluyendo a los bancos que poseían más de diez sucursales.

Ninguno de los nuevos bancos se había propuesto como estrategia específica atacar el mercado masivo ni la banca de menudeo, al menos en principio. Todos ellos se definieron como bancos de alcance regional para operaciones con grupos corporativos, o aún local, con una clara orientación de mercado.

En especial se enfocaban a atender las necesidades del segmento corporativo y empresarial, principalmente de gobierno ( ejemplos: C.F.E., PEMEX, entre otros) en este último caso sólo hasta nivel medio, con énfasis hacia las empresas exportadoras. Inclusive, algunos nacieron justamente para otorgar los servicios bancarios a algún consorcio o grupo empresarial en particular y ligados a un grupo financiero. Otros más, complementaban su enfoque de negocios incorporando el nicho de personas físicas de ingresos medios.

Asimismo, los 20 bancos extranjeros que se observaron en el cuadro, incursionaron en el mercado nacional con diferente intensidad, algunos con una clara orientación hacia la banca de inversión y el crédito corporativo y otros, en los inicios de estrategias de mayor alcance dirigida a la atención de mercados masivos en el segmento medio.

La desregulación de la banca comercial en los países desarrollados, el aumento en la competencia internacional por el manejo de grandes fondos de inversión como los de pensiones, o incluso la escasez de capital y la revolución tecnológica que impactó la oferta de servicios bancarios, en especial en la banca electrónica, son todos ellos factores que sin duda incidieron en esa nueva dinámica, convirtiéndose en un reto a enfrentar para los prestadores locales del servicio que, aún sin esta nueva presencia, competían cada vez con más intensidad.

Cabe destacar la incursión de inversionistas extranjeros en las instituciones nacionales, a partir de la reforma legal a la estructura de grupos financieros y entidades de banca múltiple, que posibilitó la mayor participación extranjera en el capital de los bancos, como se puede ver en el cuadro siguiente.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Ibidem.



*Cuadro No.10*  
 Participantes Extranjeros como Socios en Bancos Mexicanos, 1996.  
 (Lista en orden alfabético)

<b>Institución</b>	<b>País de origen</b>	<b>Socio en:</b>
Aseguradora Allianz	Alemania	Bancrecer
Banco Bilbao Vizcaya	España	Probursa
Bank of Nova Scotia	Canadá	Inverfat
Bank of Montreal	Canadá	Bancomer
HSBC	Inglaterra/Japón	Bitel

*Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.*

En correspondencia con el nicho de mercado, la estrategia de negocios de los bancos nuevos consistió en apoyar su intermediación fuertemente en operaciones de mercado de dinero, adicionalmente, algunos cumplían funciones de banca de inversión.

A pesar de su origen reciente, los bancos nuevos no escaparon a los efectos de la crisis, y los problemas de la cartera vencida se hicieron patentes en cuatro de ellos, obligándolos a acudir a diversos apoyos del Fobaproa y el Procapte. Resulta interesante observar que sus problemas se derivaron principalmente de la consolidación de adeudos que estos bancos hicieron de otras filiales de sus respectivos grupos financieros.

En general, para contrarrestar y prevenir riesgos mayores de insolvencia, los bancos nuevos optaron por efectuar colocaciones accionarias, aprovechando su relativa mejor situación patrimonial, la recapitalización de utilidades del ejercicio de 1995, así como la venta de parte de su capital social, con el fin de incrementar sus niveles de capitalización y sus reservas preventivas contra riesgos crediticios.

Dada la nueva estrategia de negocios de los bancos nuevos, su formación como grupos financieros y su enfoque de mercado, indicaban algunos de los rasgos de lo que podría ser la tendencia del nuevo sistema bancario, es decir, la especialización y la segmentación de los mercados, es ahí donde comienzan a atacar el mercado de seguros.

Por el lado de la inversión extranjera dentro del sector asegurador en México, tenemos que para 1989 seis compañías de seguros tenían inversión extranjera, las cuales se enlistan a continuación:<sup>39</sup>

<sup>39</sup> Fernando Solís Soberón y Cristina Casanueva Reguart. Op. Cit. p.267.

**Cuadro No. 11**  
**Participantes extranjeros como socios del sector asegurador en México, 1989.**  
 (Lista en orden alfabético).

Institución	Porcentaje de participación	Socio en:	País de Origen:
América	20%	Generalli Azzicurazione	Italia
Anglomexicana	44%	Generalli Azzicurazione	Italia
Aseguradora Cuauhtémoc	49%	Allianz Riunione Adriática di Sicurita	Alemania Italia
Interamericana	40%	American Intenational Reinsurance	Estados Unidos
Reaseguradora Patria	17%	Storebrand Internacional	Noruega
Territorial	32%	A.G.F. Internacional	Francia

*Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.*

Otro esquema de inversión extranjera, ha sido la inversión minoritaria en compañías de seguros con capital mayoritariamente mexicano. El número de empresas con esta característica ha variado durante los últimos 15 años, debido a que algunas de ellas se convirtieron en filiales, mientras que otras compañías han incrementado su participación o se encuentran en proceso de conversión a filial. De esta forma, según la información con que se cuenta, en 1998 el número de empresas con capital extranjero minoritario en aseguradoras y grupos financieros mexicanos, fue de 11, como se observa en el cuadro No. 11.<sup>40</sup>

**Cuadro No. 12**  
**Inversión Extranjera en el Sector Asegurador Mexicano, 1998.**  
 (Porcentajes de Participación).

INSTITUCIÓN	NACIONALIDAD	1998
Atlas	Norteamericana	30.0%
Banamex Aegon	Holandesa	48.0%
La Territorial	Francesa	24.9%
Monterrey Atenía	Norteamericana	27.6%
Plan Seguro	Chilena	49.0%
Reaseguradora del Istmo	Panameña	49.0%
Serfin Lincoln	Norteamericana	49.0%
Seguros Tepeyac	Española	49.0%
Banorte Generali	Belga, Holandesa	49.0%
Pensiones Banorte Generali	Belga, Holandesa	49.0%
Seguros Bitál	Norteamericana	49.0%

*Fuente: CNSF.*

<sup>40</sup> Francisco Javier Ramírez Olivares. Comportamiento de la industria aseguradora. CNSF, México, 1990-1998, México, 1999. p.7.

Posteriormente como ya se expuso, en 1990 se modificó la ley que regulaba a la industria aseguradora, y se permitió la inversión de capital extranjero en el capital social de las instituciones de seguros. Por ejemplo, el artículo 29 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISM), en la fracción primera establece que: “En ningún momento podrán participar en forma alguna en el capital de esas instituciones, ya sea directamente o a través de interpósita persona, gobiernos o dependencias oficiales extranjeros, ni entidades financieras del exterior, *excepto en los casos previstos en el párrafo siguiente*”, que dice:

“La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá, discrecionalmente, autorizar la participación en el capital pagado de las instituciones de seguros nacionales, a entidades aseguradoras, reaseguradoras y afianzadoras del exterior y a personas físicas o morales extranjeras o agrupaciones de las mismas distintas a las excluidas en el párrafo anterior. La autorización que se otorgue a un inversionista extranjero será intransmisible. La inversión mexicana siempre tendrá que ser mayoritaria y deberá mantener la facultad de determinar el manejo de la institución y su control efectivo”.<sup>41</sup>

Después, en la fracción segunda, dice que ninguna persona física o moral podrá ser propietaria de más del 15% del capital pagado de una institución de seguros, con excepción de algunos casos que destaca el inciso h, de la propia fracción, que establece que:

“Las personas que de manera discrecional autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con la finalidad de propiciar el desarrollo técnico y de comercialización del seguro; de procurar una adecuada diversificación de riesgos y de fortalecer la eficiencia y capacidad de retención de primas de las instituciones. . . etc., etc.” Esta última fracción, junto con la Ley de Inversión Extranjera permite como máximo una participación del 49% en el capital de las instituciones, y en 1990, se otorgaron autorizaciones hasta ese porcentaje.

Para ese año, la inversión extranjera formaba parte del capital social de nueve empresas (Génesis, Cigna, Tepeyac, Cuauhtémoc, Interamericana, Anglomexicana, República, Territorial y América). El origen de la inversión continuó siendo predominantemente europeo, añadiéndose a la lista España e Inglaterra. La inversión de Estados Unidos aumentó ese año con la empresa Cigna con el 49% de la inversión total. En los años subsecuentes, la participación extranjera se mantuvo en las mismas empresas, sólo se incrementó su proporción.

---

<sup>41</sup> Ibidem.

A partir de 1990, se verificaron importantes cambios en la regulación del sector asegurador y del sistema financiero en general, y se presentó un crecimiento promedio anual en primas directas superior al 6.5% en relación a los últimos 7 años, efecto que se tradujo en una mayor competencia en el mercado y un incremento en la eficiencia del desempeño en las aseguradoras. Cabe señalar que con motivo de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, en 1992 el número de compañías en las que participaron inversionistas extranjeros aumentó a 12, compañías en su mayoría de origen estadounidense. Las compañías que recibieron capital fueron: Génesis, Chapultepec, Equitativa y Monterrey.<sup>42</sup>

Es interesante comparar dos periodos respecto al origen del capital extranjero, ya que en 1989 únicamente una institución contaba con capital de empresas de Estados Unidos y para 1992, el número pasó a seis instituciones, lo que representa el 50% del total de las empresas con participación extranjera.

Desde 1990, a los inversionistas extranjeros se les ha permitido poseer arriba del 30% de los bancos mexicanos, de las compañías holding de grupos financieros, y casas de bolsa, así como, arriba del 49% de las compañías de seguros. De tal manera que los intereses de varias aseguradoras internacionales han tomado ventaja de esto, al adquirir holdings estratégicos en el mercado de seguros subdesarrollado de México, tal fue el caso de la Generali de Italia y de la Unión Comercial Británica.<sup>43</sup>

Sin embargo, al principio las instituciones extranjeras no se interesaban en participar ampliamente en México, en parte porque las áreas más atractivas de los negocios locales eran dominadas por bancos locales con enormes redes de sucursales y grandes fondos capitalizables.

De cualquier manera los bancos extranjeros competían exitosamente como asesores y prestadores de fondos de las grandes compañías de México sin tener oficinas locales, los préstamos de los bancos de los Estados Unidos a compañías privadas mexicanas fueron de 3.5 billones de dólares a fines de 1991, es decir 9.6% del total de lo prestado a compañías privadas por los bancos mexicanos. Algunos bancos extranjeros colocaron valores para explorar nichos de negocios, desde los cuales pudieron participar en sociedades con bancos locales y contribuir con requerimientos tecnológicos, capacitación especial o con una dimensión de operación global, con visión de negocios a mediano y largo plazo.

---

<sup>42</sup> Fernando Solís Soberón y Cristina Casanueva Reguart. Op. Cit. p.269.

<sup>43</sup> María Teresa Godínez Rivera. Op. cit.

Ante este escenario, nuevas transformaciones se operaron en los bancos establecidos y en el marco regulatorio. Para aquellos, la redefinición de sus nichos de mercado, de la escala de operación y del costo de la tecnología, fueron variables a considerar con no menos cuidado que la formación de estructuras especiales, todas en la medición de riesgos de mercado, factor imprescindible para actuar con éxito en el mercado crediticio.

En cuanto al marco regulatorio, se anunciaron nuevas medidas tendientes a ampliar los mecanismos de información financiera entre intermediarios y autoridades, para facilitar la supervisión y el diseño de nuevos criterios para la medición de los riesgos de crédito y de mercado, con el fin de mantener niveles de capitalización acordes a los riesgos tomados por el intermediario. En este mismo sentido se procedió a la homologación de los estándares contables respecto de patrones internacionales, transparentando así el conocimiento sobre la situación consolidada de cada grupo financiero.

Es un hecho que las nuevas perspectivas para la banca en México están aún por definirse, pero también lo es que, al igual que en los últimos años, las transformaciones no cesarán e incluso dejarán atrás temores o expectativas conservadoras, tal y como lo confirma la historia reciente.

Se incluye el caso de una institución extranjera con una visión cercana a los cambios habidos en los servicios financieros de México, Citibank, potencialmente un gran ganador del Acuerdo de Libre Comercio. Citibank ha estado en México desde 1929. Éste fue el único banco extranjero con una operación local completa y fue uno de los pocos bancos extranjeros que comprometieron dinero nuevo en México bajo el esquema de la reestructuración de la deuda de 1990. En ese año, el banco empleaba a cerca de 600 personas en México y tenía siete sucursales locales.

Citibank tuvo éxito en áreas en las cuales pudo combinar experiencias locales con conocimientos internacionales. El banco participó con incrementar en 10 billones de dólares (bdd), sus préstamos a mexicanos, la mayoría de ellos durante los años 1997 y 1998. Ésta suma incluía casi 3 bdd de seguros; 2 bdd de programas de papel comercial; 1.7 bdd de derechos sobre Eurobonos emitidos; y sobre 1 bdd de certificados de depósito de bancos mexicanos; cerca de 1 bdd de programas a mediano plazo; y 1.16 bdd en crédito puente jumbo, dispuesto para Cemex, el gran productor de cemento.

Además, Citibank se estableció como banco depositario de Estados Unidos para muchos de los recibos de depósitos americanos emitidos (ADR), de las

emisiones hechas por compañías mexicanas y colocó un gran volumen de certificados del gobierno mexicano en todo el mundo. En México, Citibank tuvo un papel envidiable en el mercado interbancario, también poseía la franquicia de tarjetas de crédito Diners Club, por todo ello, fue un buen ejemplo a seguir de inversión extranjera con beneficios para el país local.<sup>44</sup>

Se deduce que el mercado de seguros también forma parte del sistema financiero mexicano y es también un mercado internacional ya que en él operan mayormente empresas con participación extranjera y se espera que a futuro esta participación, se incremente. Esto representa un reto para las aseguradoras y los bancos del país, que deberán ser más competitivos, ofrecer mejores servicios y productos de acuerdo a las necesidades y posibilidades reales de sus clientes.

Finalmente es importante resaltar que la creciente inversión de capital extranjero en las empresas aseguradoras mexicanas, ha contribuido en cierta medida al incremento en la competencia del sector, así mismo, es de esperarse que en los próximos años se presente un mayor incremento en la entrada de inversión extranjera directa al sector, como consecuencia de las negociaciones de libre comercio con el continente europeo.

### **2.7.1 Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina.**

Se agrega este tema por considerar la importancia de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el proceso de globalización de la economía mundial. Este proceso ha incrementado la trascendencia de las empresas transnacionales (ET) en la mayoría de las economías nacionales. (Como ya se mencionó al final del inciso 2.1) según la Organización Mundial de Comercio (OMC), el comercio intrafirma de las ET representa un tercio del comercio mundial.<sup>45</sup>

Durante la década de los noventa, las reformas y la estabilidad macroeconómica mejoraron la percepción de los inversores extranjeros con respecto a América Latina y el Caribe. Asimismo, los programas de privatización, estimularon los flujos de IED, convirtiendo a la región en un mercado de creciente importancia y un elemento central en la estrategia global de las ET más importantes del mundo.

---

<sup>44</sup> Ibidem.

<sup>45</sup> Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Inversión extranjera directa en América Latina: La perspectiva de los principales inversores. Editorial Rumagrat, S.A. Madrid, España, 1998, p.25.

América Latina durante el período de estudio se fue consolidando como un “mercado emergente”, acrecentando su participación en la cartera de los inversores internacionales del mundo desarrollado. Según cifras de la CEPAL, el saldo neto de los flujos de capital hacia la región aumentó de 25,500 millones de dólares en 1995 a cerca de 73,500 millones en 1997. A partir de entonces, América Latina comenzó a reintegrarse a los mercados internacionales de capital.

Por su lado México, experimentó una rápida recuperación tras la crisis de 1994 (la cual narramos en el capítulo 1.5.3) y se ha convertido en una de las economías más atractivas para la inversión extranjera en los últimos años, así como Argentina, Chile, Colombia y Perú.

La estabilización macroeconómica, la apertura comercial y financiera, los programas de privatización en los sectores de servicios, la liberalización de los marcos reguladores aplicables a las inversiones privadas, y los procesos de integración regional, han modificado el ambiente de los negocios en América Latina y el Caribe, incentivando decisiones de inversión por parte de empresas (nacionales y extranjeras).

Las fusiones y adquisiciones (F&A) en América Latina ha sido una estrategia ampliamente utilizada en EE UU y Europa desde hace más de una década, en el primer semestre de 1997, representaron el 13% del total mundial, sobrepasando a Asia, lo que refleja la importancia que ha adquirido este fenómeno en la región.

En 1996, según estimaciones de la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL) los flujos de IED se concentraron en Brasil (29%) y México (20%), seguidos de Argentina, Chile, Perú y Colombia. El interés de los inversores extranjeros se centraron en el área de los Servicios, destacando en el sector Bancario; Argentina, Chile, Colombia y Venezuela.<sup>46</sup>

Por otra parte, Canadá también se ha convertido en los 90's en un importante inversor en América Latina. En 1996, el stock de IED canadiense en la región (equivalente al 13% de su inversión directa total en el extranjero y al 62% de su IED fuera de la OCDE) ascendió a 23,300 millones de dólares, concentrado básicamente en Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela.

La inversión intrarregional, de acuerdo a algunas estimaciones preliminares, durante los 90's los flujos de inversiones intrarregionales superaron los 7,500 millones

---

<sup>46</sup> Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Op. Cit. P.35.

de dólares. Chile está en el primer lugar con unos 4,300 millones, seguido por Brasil (con 935 millones) y Argentina (con 900 millones). Los destinos principales son Argentina y Perú (receptores de unos 4,000 y 1,000 millones, respectivamente, desde Chile).

Por último, la inversión intrerregional han tenido que especializarse en los sectores donde las empresas inversoras operan en los mercados locales, particularmente en los servicios públicos, recursos naturales, comercio y bancos.

## **2.8 La integración de empresas transnacionales como grupos financieros.**

Uno de los fenómenos trascendentales que se dieron a raíz de la desregulación financiera desde finales de los ochenta y principios de los noventa, fue la tendencia hacia la integración de los distintos servicios prestados por los diversos intermediarios que participaban en los mercados financieros, incluyendo al sector asegurador; en este sentido la industria aseguradora sufrió fuertes modificaciones en varias direcciones; por la creación de nuevas empresas, así como la fusión, adquisición y alianzas entre ellas. El ejemplo más palpable del tipo de cambio que ha experimentado el sector asegurador mexicano lo constituye "la integración de instituciones de seguros a grupos financieros."

Con el objeto de fortalecer su posición en el mercado, elevar su capacidad competitiva al aprovechar la sinergia de pertenecer a un grupo y reducir sus costos, diversas instituciones adoptaron este esquema a partir de la correspondiente autorización del Gobierno Federal.

En la siguiente página se muestra el cuadro No. 13, con la lista de aseguradoras que se integraron a grupos financieros durante el período de 1991 a 1994. Posteriormente analizaremos el período siguiente (1995 al 2000).<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Alfonso José Novelo Gómez. Documento descriptivo No. 11, Op. Cit. p.9.



*Cuadro No. 13*  
Instituciones de Seguros integradas a Grupos Financieros (1991-1994).

Aseguradora	Grupo Financiero	1991	1992	1993	1994
ABA Seguros	Abaco	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.
Asemex	Asemex Banpais	-	-	G.F.	G.F.
Banpais	Asemex Banpais	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.
BBV-Probursa (antes Probursa)	BBV-Probursa	-	G.F.	G.F.	G.F.
GBM Atlántico	GBM Atlántico	-	-	-	G.F.
Havre	Havre	-	-	G.F.	G.F.
Inbursa (antes Seguros de México)	Inbursa	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.
Interacciones	Interacciones	-	-	G.F.	G.F.
Interamericana	Bital (antes Prime Internacional)	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.
La Territorial	Sofimex	-	-	-	G.F.
Santander Mexicano (antes Inverlincoln)	Santander Mexicano (antes Invermexico)	-	-	-	G.F.
Seguros Banorte Generali (antes Obrera)	Banorte	G.F.	G.F.	-	-
Seguros Margen (antes continental)	Margen	G.F.	-	G.F.	G.F.
Serfin Lincoln (antes oriente)	Serfin	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.

*G.F.: Forma parte del Grupo Financiero.*

*Fuente: CNSF.*

Como se puede observar, en 1991 había 7 instituciones de seguros, integradas a los grupos financieros existentes en ese momento en el país y a finales de 1994 ya eran 13 las instituciones de seguros que pertenecían a este tipo de agrupaciones.

Cabe mencionar que, las compañías de Seguros BBV Probursa y Seguros Santander Mexicano, participaban desde entonces, tanto en el esquema de filiales como de grupos financieros, así como las instituciones de seguros La Territorial, Banorte Generali y Serfin Lincon además de pertenecer a grupos financieros también contaban con participación extranjera minoritaria.

Posteriormente se analiza el cuadro No. 14, donde en 1995 se encontraban integradas a los grupos financieros existentes en el país 14 instituciones de seguros, hasta ubicarse en 16 al cierre del 2000, presentando una cifra máxima de 18, en 1998 y 1999.<sup>48</sup>

<sup>48</sup> Alfonso José Novelo Gómez. Documento descriptivo No. 13. Op. Cit. págs. 8-9.

**Cuadro No. 14**  
Instituciones de Seguros integradas a Grupos Financieros (1995-2000).

Aseguradora	Grupo Financiero	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ABA Seguros	Abaco	*	*	*	*	*	*
Afirme	Afirme	-	-	-	*	*	*
Asemex	Asemex Banpaís	*	-	-	-	-	-
Banamex Aegon	Banamex Accival	*	*	*	*	*	*
BBV-Probursa (antes Probursa)	BBV-Probursa	*	*	*	*	*	*
CBI Seguros	CBI	*	*	*	*	*	*
GBM Atlántico	GBM Atlántico	*	*	*	*	*	*
Havre	Havre	*	*	*	-	-	-
Inbursa (antes Seguros de México)	Inbursa	*	*	*	*	*	*
Interacciones	Interacciones	*	*	*	*	*	*
Interamericana	Bital (antes Prime Internacional) después sería HSBC	*	-	-	-	-	-
Kemper de México (antes Territorial)	Sofimex	*	*	*	*	*	-
Monterrey Aetna	Bancomer	-	-	-	*	*	-
Pensiones Banorte Generali	Banorte	-	-	-	*	*	*
Pensiones Bancomer	Bancomer	-	-	*	*	*	*
Pensiones Bital	Bital	-	-	*	*	*	*
Santander Mexicano (antes Inverlincoln)	Santander Mexicano (antes Invermexico)	*	*	*	*	*	*
Seguros Banorte Generali (antes Obrera)	Banorte	-	-	-	*	*	*
Seguros Bancomer	Bancomer	-	-	*	*	*	*
Seguros Bital	Vital	-	*	*	*	*	*
Seguros Margen (antes Continental)	Margen	*	*	*	-	-	-
Serfin Lincoln (antes Oriente)	Serfin	*	*	*	*	*	*

\*Forman parte del Grupo Financiero.

Fuente: CNSF.

Cabe mencionar también que las instituciones de seguros Monterrey Aetna, Banamex Aegon y Bital, además de pertenecer a grupos financieros, también ya contaban con participación extranjera minoritaria.

Por otro lado, en 1997 Aseguradora Mexicana se fusionó con Seguros Comercial América, con lo que se ubicó en el primer lugar de participación en el mercado en ese año. En el siguiente inciso abordaremos más sobre su efecto en el mercado.

Por último, como información complementaria debemos conocer los términos y condiciones normativas para la constitución, operación y funcionamiento de los grupos financieros que siguen contemplados en la Ley para regular las Agrupaciones Financieras. En esta ley se prevé que los grupos financieros requieren de la autorización de la SHCP para operar y que deben estar integrados por una sociedad controladora y algunas instituciones financieras.

La inclusión de una sociedad controladora es imprescindible, pero las otras instituciones pueden conformarse de dos maneras:

1. Cuando menos dos de entre:

- Instituciones de banca múltiple
- Casas de bolsa
- Instituciones de Seguros.

2. Cuando el grupo financiero no tenga por lo menos dos diferentes de las anteriores, podrán conformarse cuando menos con tres diferentes (que no sean sociedades operadoras de sociedades de inversión):

- Instituciones de banca múltiple
- Casas de bolsa
- Instituciones de Seguros
- Almacenes generales de depósito
- Arrendadoras financieras
- Empresas de factoraje financiero
- Casas de cambio
- Instituciones de fianzas
- Sociedades financieras de objeto limitado.

Dicha ley contempla, que además de las anteriores, los grupos financieros pueden incluir también:

- Entidades financieras del exterior.

## 2.9 Las compañías aseguradoras y grupos financieros con mayor participación en el mercado nacional.

Otro fenómeno importante que se dio con la integración de dichos sectores fue que, según datos de la propia CNSF, al cierre de junio del 2003, la participación de las cinco empresas más grandes del mercado asegurador incluye a grupos financieros (CR5) se ubicó en 62.2%, las empresas que conformaron dicho índice se relacionan en el cuadro No. 14.<sup>49</sup>

Cuadro No. 15  
Participación de las cinco empresas más grandes del mercado de seguros. (%)

	Empresa	Inversión	Participación
1.-	ING Seguros Comercial América,	USA	21.2%
2.-	Metlife México,	USA	15.7%
3.-	Grupo Nacional Provincial,	MEX	15.0%
4.-	Seguros Inbursa,	MEX	6.1%
5.-	Seguros Monterrey New York Life.	USA	4.2%
	Total:		62.2%

Fuente: datos de la CNSF y de la AMIS.

Del cuadro anterior se deduce que se dieron Oligopolios en el sector asegurador, dada la alta concentración del mercado, en tan sólo cinco de las ochenta y un compañías aseguradoras y grupos financieros que conformaban el sector en ese año.

Por su parte, el Índice Herfindahl, (que es un estudio econométrico que elabora la CNSF para determinar el índice de concentración del mercado asegurador) calculado como la suma de los cuadrados de las participaciones individuales de las empresas y cuyo valor tiende a 0.0% entre más cercano se encuentre el sector a una situación de competencia perfecta y a 100.0% en el caso de concentración total (Monopolio), dicho índice disminuyó de 1995 al 2000 en 1.6 puntos porcentuales con respecto al inicio del periodo analizado, ubicándose en 10.4% al final del año de referencia, lo cual quiere decir que el mercado nacional de seguros se desenvolvía en un ambiente de mayor competencia antes del 2000, que después del 2003.

Es importante hacer notar que el incremento observado en este indicador en 1997, se debe en gran parte a la absorción de Aseguradora Mexicana por parte de Seguros Comercial América, las cuales ocupaban el cuarto y segundo lugar

<sup>49</sup> Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Resumen informativo trimestral al 30 de junio del 2003, p.2.

respectivamente, de participación en el mercado total de seguros en 1996, por lo que al año siguiente Seguros Comercial América ocupó el primer lugar de participación en la prima directa emitida. Estas fusiones de aseguradoras han creado verdaderos oligopolios que han hecho muy difícil la competencia para aquellas pequeñas y medianas compañías que también participan en el mercado de seguros.<sup>50</sup>

A continuación se agrega como dato informativo la concentración del mercado asegurador en el período de 1990 a 1999. El índice de concentración de mercado CR5, mide la participación de primas emitidas directas de las cinco empresas más grandes del sector asegurador, que se mencionaron. Dicho índice descendió en 2.1 puntos porcentuales con respecto al inicio del período analizado, ubicándose en 65.3% al cierre de 1999, como se observa en el cuadro No. 15.<sup>51</sup>

*Cuadro No. 16*  
Coeficiente CR5, 1990-1999.  
(Porcentaje de Participación en la Prima Directa captada en Seguros)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total	67.4%	65.4%	67.9%	65.8%	69.3%	71.9%	68.0%	67.7%	62.5%	65.3%

Fuente: CNSF.

Se puede observar que en 1995 el índice de concentración de mercado CR5 fue de 71.9%, lo cual puede ser indicativo de que la crisis sufrida en el país, en ese periodo, afectó en mayor proporción a las empresas que no son parte del CR5. Y el coeficiente registró su menor porcentaje en 1998, con un 62.5%.

A partir de 1997 el número de entidades aseguradoras en el mercado, se incrementó por el inicio del Seguro de Pensiones, derivado de las leyes de Seguridad Social, (que abordaremos en el siguiente capítulo) entre otros motivos. Y Para el año 2000 no se esperaban cambios significativos en el coeficiente referido en el cuadro anterior, con respecto a 1999, en tanto que la situación económica del país permaneció estable, pero el número de empresas que integraba el sector asegurador continuaba en ascenso.

Por último y como dato complementario, en cuanto a la participación de la actividad aseguradora en la economía regional, cabe destacar que ésta ha sido muy desigual, ya que según datos de la CNSF e INEGI en el 2000, las entidades con mayor penetración fueron: el Distrito Federal, Nuevo León y Sinaloa. Por su parte las entidades que mostraron menor penetración fueron: Colima, Tlaxcala y Veracruz.

<sup>50</sup> Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Op. Cit. p.20.

<sup>51</sup> Alfonso José Novelo Gómez. Docto. Descriptivo No. 13. Op Cit. p.17.

## 2.10 Las Afores.

Con el propósito de conocer un poco sobre el nuevo seguro de pensiones, se incluyen las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES), que son entidades financieras encargadas de manera exclusiva y profesional de la apertura y la administración de las cuentas individuales de todos los trabajadores que hayan estado afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), así como los profesionistas y los trabajadores independientes. A continuación se enlistan dichas Afores, en operación a diciembre del 2005, según datos de la CONSAR.<sup>52</sup>

1. Actinver
2. Afirme Bajío2
3. Azteca
4. Banamex
5. Bancomer
6. Banorte Generali
7. HSBC
8. Inbursa
9. ING
10. Invercap
11. IXE
12. Metlife
13. Principal
14. Profuturo GNP
15. Santander Mexicano
16. XXI (IMSS)

Por otro lado, las SIEFORES, son las Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro, dedicadas exclusivamente al manejo de los recursos de las cuentas para el retiro, tratan directamente con las Afores, y dichas inversiones se realizan en instrumentos de renta fija y renta variable.

La Comisión Nacional de Sistemas de Ahorro para el Retiro (CONSAR), es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuya misión es: Proteger los ahorros para el retiro de los trabajadores, desarrollando un entorno de competencia que permita el ejercicio informado de sus derechos, para que dichos trabajadores obtengan pensiones dignas.

---

<sup>52</sup> Medio electrónico: [www.consar.gob.mx](http://www.consar.gob.mx)

La visión a futuro de la CONSAR es: Un México donde los jubilados cuenten con un sistema de previsión social integral de cobertura amplia que les brinde los elementos necesarios para vivir dignamente, con un regulador confiable, eficaz e independiente que garantice una adecuada administración del ahorro para el retiro y contribuya al desarrollo de los mercados financieros y a incrementar la cultura previsional, en un entorno económico y social estable.

Los valores de la CONSAR son: La composición tripartita de sus órganos de gobierno deberán asegurar la representatividad, transparencia, equidad e independencia en el desempeño de sus funciones con el fin de generar confianza en el Sistema.

Siendo presidente de la República Carlos Salinas de Gortari y Secretario de Gobernación Jorge Carpizo, el 20 de julio de 1994 se creó el decreto para la Coordinación de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, que consta de 99 artículos, 9 de ellos transitorios.

Por otro lado, existe la Asociación Internacional de Organismos de Supervisión de Fondos de Pensiones (AIOS), es una entidad civil sin fines de lucro, compuesta por los organismos de supervisión de los sistemas de pensiones de capitalización individual de los siguientes países:

Argentina,  
Bolivia,  
Chile,  
Colombia,  
Costa Rica,  
México,  
Nicaragua,  
Perú,  
República Dominicana,  
El Salvador y Uruguay.

La seguridad social en México ha sido desde su creación en 1943, uno de los pilares fundamentales de su política social. Generaciones de trabajadores mexicanos afiliados al IMSS se han beneficiado con una pensión o jubilación al final de su vida laboral, sin embargo ante los cambios demográficos vividos a lo largo de la historia del país, a las expectativas de esperanza de vida la cual aumentó significativamente, por ejemplo en 1950 de 40 años a 1994 a 72, y las desigualdades que generaba el propio sistema de pensiones se hizo necesaria su reforma.

Como dato complementario, es interesante saber que en la década de los años cincuenta la población que se pensionaba en promedio correspondía a una persona por cada 67 trabajadores activos. Y para la década de los noventa el promedio se elevó a una persona por cada 10 trabajadores.

Finalmente y como parte de la modernidad, se puede deducir, que la tendencia en los últimos gobiernos es sin duda, sustituir la seguridad social por la privada, para el caso de pensionados y jubilados en el país, en un futuro no muy lejano.

## **2.11 Comparaciones internacionales y problemática actual en México.**

Como último tema de este capítulo, se incluye un análisis internacional por considerarse importante identificar el grado de competitividad de la industria de seguros en México, respecto a otros mercados de seguros en el mundo, para ello analizaremos la participación de esta industria en las economías de diversos países durante el ejercicio de 1989, tomando en cuenta varios criterios como; sus niveles económicos, su conformación en bloques comerciales y su ubicación geográfica, para llegar al análisis de los indicadores de la penetración del seguro en la economía con la suscripción de primas por habitante.

Comencemos por observar que la profundización del seguro en la economía (aproxima el gasto que realizan los habitantes de cada país en seguros) se mide a través de la relación de primas de seguros suscritas respecto al PIB (Producto Interno Bruto). También se toman en cuenta las primas directas per cápita, que permiten aproximar el gasto que realizan los habitantes de cada país en seguros. Como veremos en la página siguiente, en los dos cuadros 17 y 18.



Cuadro No. 17  
PRIMAS/PIB (%).

América Latina	%	Asia	%	África	%	Comunidad Económica Europea. (CEE)	%	América del Norte	%
Venezuela	6.4	Corea del Sur	10.1	Túnez	1.4	Irlanda	10.4	E.U.	8.8
Chile	3.5	Singapur	3.0	Egipto	1.0	Inglaterra	9.4	Canadá	5.2
Panamá	2.9	Malasia	2.9	Nigeria	0.8	Holanda	7.7		
Argentina	2.3	Filipinas	1.9			Francia	6.0		
Uruguay	2.0	Tailandia	1.5			R.F. Alemania	5.9		
Brasil	1.9	Indonesia	0.8			Dinamarca	4.4		
Colombia	1.8					Bélgica	4.1		
<b>México</b>	<b>1.3</b>					España	3.2		
						Italia	2.5		
						Grecia	1.4		

Fuente: Sigma/Swiss Revista 2/91, Estadísticas Financieras Internacionales, FMI, julio, 1991.

Cuadro No. 18  
PRIMAS PER CÁPITA (Dólares)

América Latina		Asia		África		Comunidad Económica Europea. (CEE)		América del Norte	
Panamá	56	Japón	2150	Libia	39	Inglaterra	1336	E.U.	1822
Chile	44	China	564	Zimbawe	36	R.F. Alemania	1234	Canadá	1118
Uruguay	43	Corea del Sur	503	Argelia	26	Francia	1130		
Venezuela	38	Singapur	340			Irlanda	1109		
<b>México</b>	<b>30</b>					Dinamarca	1010		
Argentina	10					Bélgica	701		
Brasil	8					Italia	406		
						España	339		
						Grecia	75		

Fuente: Sigma/Swiss Revista 2/91, Estadísticas Financieras Internacionales, FMI, julio, 1991.

En el cuadro No. 17, se puede observar que la industria de seguros en México, tuvo 1.3% de participación en el PIB y ocupó el último lugar en relación con los siete países estudiados de América Latina en 1989, según fuentes estadísticas del Fondo Monetario Internacional.<sup>53</sup>

<sup>53</sup> Fernando Solís Soberón y Cristina Casanueva Reguart. Op. Cit. p.251.

Así mismo, la industria de seguros en Colombia y Brasil compartían con México una baja participación del sector asegurador en sus economías para el mismo año (1.8% y 1.9%, respectivamente). Estos resultados difieren mucho de los que se observaron en Venezuela y Chile (6.4% y 3.5%, respectivamente).

En lo que respecta a la participación de la industria de seguros en la economía de los países de América del Norte, tenemos que la participación del seguro en Canadá era cuatro veces mayor que la que se observó en la economía mexicana y en Estados Unidos fue más de siete veces superior a la que se observó en México. Posteriormente se deduce de el cuadro No. 18, el gasto en seguros por habitante, los 30 dólares per cápita de México contrastan con los 56 dólares per cápita que se gastan en Panamá y los 44 dólares en Chile. Y el gasto per cápita en Canadá es 37 veces mayor que el de México y el de Estados Unidos es 60 veces superior al de nuestro país.<sup>54</sup>

Se ha observado que en países desarrollados, el sector asegurador participa en la producción total de bienes y servicios con niveles superiores al 4.0% y en ciertos casos este indicador llega a ubicarse en porcentajes de más de un solo dígito, por lo que la implementación de políticas y proyectos que promuevan el sano desarrollo de este sector es de suma importancia para alcanzar el grado de madurez que este mercado presenta en economías desarrolladas.

Como se pudo observar en los cuadros anteriores, y en opinión de los propios autores, la penetración del seguro mexicano ha sido limitado en comparación con otros países, y no existe evidencia de que la eficiencia de las compañías mexicanas sea menor respecto a la de otros países.

Por último, es importante conocer el documento "Diagnóstico de la Industria Aseguradora en México" elaborado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, que describe la problemática que enfrenta el sector asegurador para alcanzar niveles más altos de desarrollo por el lado de la demanda de seguros y los que afectan a la oferta de este servicio, mismos que se enlistan a continuación:<sup>55</sup>

a) *La demanda de seguros*, que depende en gran medida del precio de los servicios, de las preferencias de la población respecto al riesgo, de la distribución del ingreso y de la riqueza, así como de la frecuencia y costo esperado de los siniestros.

---

<sup>54</sup> Fernando Solís Soberón y Cristina Casanueva Reguart. Op. Cit. p.254.

<sup>55</sup> CNSF. Diagnóstico de la Industria Aseguradora en México, México, 2000.

b) En México, *los bajos niveles de ingreso de la población* han limitado el crecimiento del sector.

c) *La baja aversión de la población respecto al riesgo*, por deficiencias del sistema de educación formal e informal, que no contribuye a crear conciencia en la población de las fuentes de riesgo, ni de las medidas de su prevención y previsión.

d) *La competencia con el sistema de seguridad social*, que protege a un número significativo de individuos, reduciendo la demanda de seguros de vida y de gastos médicos mayores, respecto a la que habría en ausencia de estos esquemas sociales.

e) *En cuanto al tratamiento fiscal* al que está sujeta la industria aseguradora mexicana, a diferencia de los países desarrollados, las primas de los seguros que protegen el patrimonio familiar no son deducibles del impuesto sobre la renta.

f) *La ausencia de seguros obligatorios*, como en otros países. El seguro obligatorio de vehículos automotores es uno de los seguros obligatorios que mayor presencia tiene en todos los países desarrollados.

Éstos últimos en México aún no los hay. A éste respecto la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) exige la obligatoriedad de ciertos tipos de seguros, principalmente de autos.<sup>56</sup>

Y en general, por la falta de cultura de previsión de riesgos en la población mexicana, aunque el factor económico es importante; pero si aumentara el número de asegurados, disminuiría el costo de los seguros, para ello tendría que haber más poder adquisitivo en la población.

Todavía nos falta mucho camino por recorrer en la adopción de los seguros, como parte de nuestra vida cotidiana económica y familiar. Con un poco de conciencia y disposición, y el apoyo de todos los ministerios involucrados en ese servicio, se podrá ir avanzando.

---

<sup>56</sup> Romina Román Pineda. El Universal, Sección Economía, mayo 18, 2004.

### **CAPÍTULO III.-**

## **IMPACTO GENERAL-ESTRUCTURAL EN EL SISTEMA LABORAL POR LA INVERSIÓN EXTRANJERA, EN LA INDUSTRIA ASEGURADORA Y GRUPOS FINANCIEROS EN MÉXICO.**

### **3.1 Efectos de las políticas gubernamentales de estabilización sobre el empleo en América Latina.**

A continuación nos situaremos dentro de la perspectiva del empleo con la finalidad de presentar uno de los ámbitos más afectados por las empresas privadas con Inversión Extranjera Directa (IED). En los últimos años varios factores han renovado el interés en el papel de los mercados laborales dentro del proceso de ajuste económico de los países en desarrollo. Algunos estudios han demostrado que, en estos países, los salarios reales parecen ser mucho más flexibles de lo que se supone; aunque durante los años ochenta cayeron drásticamente en muchos de ellos. La evidencia de un alto grado de flexibilidad salarial ha llevado a muchos economistas a cuestionarse la validez de los conceptos convencionales sobre las fuentes del desempleo.<sup>1</sup>

Por otro lado, los cambios en las políticas de empleo y fijación de salarios del sector público, tienen efectos significativos sobre los salarios y el empleo del sector privado. También los sindicatos tienen un papel importante en la determinación de los salarios del sector formal.

Por último, la creciente incidencia de la pobreza y de la dispersión salarial durante los años ochenta ha despertado interés acerca de los efectos sociales y de distribución de la riqueza que han tenido los programas de ajuste en los países en desarrollo, y ha llevado a muchos investigadores a concentrarse en el papel de las instituciones y regulaciones del mercado laboral pero este se encuentra segmentado debido a las regulaciones gubernamentales y a la actividad sindical. Los trabajadores no calificados pueden moverse libre e instantáneamente entre los sectores formal e informal, sin embargo, los trabajadores calificados que no consiguen trabajo en el sector formal no necesariamente están dispuestos a aceptar empleo (a los salarios prevalecientes) en la economía informal.

---

<sup>1</sup> Agénor, Pierre Richard. "Fiscal Adjustment and Labor Market Dynamics", documento de trabajo, Fondo Monetario Internacional, diciembre 1995. p.2.

### **3.1.1 La legislación laboral en el proceso de reformas estructurales de América Latina y el Caribe.**

En la última década la orientación de las políticas microeconómicas (reformas estructurales) dio un giro extraordinario en América Latina, pero la legislación laboral prácticamente no cambió. En la mayoría de los países requieren profundas reformas laborales para adecuar la legislación laboral al nuevo contexto de flexibilidad y competencia.<sup>2</sup>

Desde mediados de los años ochenta se ha producido un cambio de orientación de las políticas estructurales de la región. Las políticas de protección e intervención estatal han sido remplazadas por un conjunto de políticas orientadas en forma dominante por el propósito de mejorar la eficiencia económica y con las cuales se han complementado los esfuerzos de estabilización macroeconómica. Las reformas más profundas han ocurrido en las áreas de política comercial, cambiaria, tributaria y financiera y en el campo de las privatizaciones, entre otras. En cambio, las reformas laborales han sido escasas, graduales y de poco alcance.

Solamente cinco países han hecho reformas laborales de significación desde principios de los noventa, estos son: Argentina (1991), Colombia (1990), Guatemala (1990), Panamá (1995) y Perú (1991). Dichas reformas se concentraron en moderar los costos de despido y facilitar la contratación de los trabajadores.<sup>3</sup>

Varias razones explican la falta de reformas estructurales en el área laboral en el resto de los países latinoamericanos; la falta de efectividad de la legislación laboral, el desconocimiento de los posibles beneficios de la reforma, la ausencia de representación de los grupos que podrían ser favorecidos y la imposibilidad de diseñar mecanismos adecuados de compensación para los perdedores. Por lo anterior, la legislación laboral adolece de grandes deficiencias, con manifestaciones que pueden ser obvias en el corto plazo (excesiva rotación, empleos de baja productividad, insuficiente entrenamiento, etc.).

Todo ello muestra la necesidad de establecer reformas que cambien los mecanismos de protección, regulación y estabilización laboral de manera que maximicen la protección al trabajador y garanticen la eficiencia productiva. En cada caso y dependiendo del estado y peculiaridades de las relaciones laborales de cada país, las autoridades a cargo de las reformas deberán decidir entre compensar total o

---

<sup>2</sup> Mauricio Cárdenas S. Coordinador, *Empleo y distribución del ingreso en América Latina, ¿Hemos avanzado?*, Editorial Tercer Mundo, S.A., Santafé, Bogotá, Junio 1997, Págs. 2-4 y 43.

<sup>3</sup> Mauricio Cárdenas S. Op. Cit. p.56.

parcialmente a los perdedores por la pérdida de derechos adquiridos o establecer reformas graduales que sólo apliquen a ciertos grupos de trabajadores, por ejemplo los nuevos entrantes en el mercado de trabajo.<sup>4</sup>

Por otro lado, mientras que los sindicatos defienden los intereses de los ya empleados, no existen organizaciones oficiales que representen efectivamente a los desempleados o a los trabajadores informales.

### **3.1.2 La reforma laboral en México.**

En México, según cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en 1994 sólo unos 15 millones de trabajadores, una tercera parte de la población económicamente activa (PEA), desempeñaba una ocupación en el sector formal. Y en los últimos 20 años se ha acumulado un déficit de al menos 9.8 millones de plazas laborales.

La población económicamente activa en ese año era de 43 millones de personas, afiliados al IMSS había 12.5 millones de trabajadores y en otros sistemas de seguridad otros 2.5 millones. El resto, tenía una ocupación fija, aunque no siempre seguridad social y prestaciones.

La precariedad de las condiciones laborales se muestra con el hecho de que, el Producto Interno Bruto (PIB) por habitante aumentó sólo 0.3% entre 1980 y 2003, lo que implica un crecimiento prácticamente nulo. Las personas que trabajan sin prestaciones representaron el 42% de la PEA en 1987, pero esa proporción aumentó 61% en el segundo trimestre de 2004, sin incluir el comercio informal.

Por otro lado, el paquete de reforma laboral que ha impulsado el gobierno del presidente Vicente Fox Quesada durante su mandato, representa “un duro golpe” a los derechos humanos de los trabajadores mexicanos, lo asegura la Organización Internacional Human Rights Watch (HRW), una de las más importantes organizaciones de defensa de derechos humanos en el mundo. La propuesta que se discute en el Congreso, es debatida en momentos en que el mercado nacional del trabajo se encuentra muy débil, misma que afecta las condiciones laborales, de ingreso y protección social.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Mauricio Cárdenas S. Op. Cit. págs. 98-99.

<sup>5</sup> Roberto González Amador, La Jornada, Sección Economía, 12 diciembre 2004. p.24.

"Los trabajadores mexicanos vienen enfrentando una serie de obstáculos inaceptables en el ejercicio de su derecho a afiliarse a organizaciones sindicales independientes, a negociar colectivamente y a declarar la huelga", dicho por José Miguel Vivanco, director ejecutivo de la división de las Américas de HRW. Y agrega "las reformas propuestas por el presidente Fox harían virtualmente imposible el ejercicio de estos derechos".

El otro punto que llama la atención radica en que la propuesta de reforma que impulsa el gobierno federal, que busca favorecer las condiciones de rentabilidad para los empresarios nacionales y extranjeros, se plantea en momentos que el mercado de trabajo ha pasado por un ajuste de dos décadas que ha expulsado a millones de personas a la informalidad.

El sector informal ha podido recibir a muchos millones de personas en estas últimas décadas, lo ha señalado Gonzalo Hernández, director de evaluación de programas sociales de la Secretaría de Desarrollo Social y profesor del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).<sup>6</sup>

Finalmente de aprobarse dicha reforma, también impediría el derecho de los trabajadores a la libertad de asociación, al exigir que las autoridades sólo procesen una solicitud de registro sindical a la vez para deponer a un sindicato preexistente. Por tanto, a la primera señal de actividad sindical independiente, el empleador podría ponerse de acuerdo con un sindicato no independiente con la finalidad de presentar una aplicación falsa que impida la celebración de una votación en la que se deba enfrentar a un sindicato independiente. Cada solicitud, podría tardar años en ser procesada, con lo que eliminaría en la práctica la posibilidad de una elección sindical legítima.

Por todo lo anterior, no debemos ceder derechos que han costado años de lucha laboral y sindical, por lo que la propuesta para la reforma laboral en México sigue en discusión y se observa un panorama difícil de acordar en corto tiempo.

### **3.2 La protección del trabajo frente a las empresas multinacionales.**

La protección al trabajo está consagrada en toda la legislación internacional, nacional, declaraciones de organismos específicos o no y en abundante doctrina. Desde que constituye "La clave de la cuestión social y laboral" no puede

---

<sup>6</sup> Ibidem.

sorprendernos, que tanto sociólogos, políticos, predicadores sociales, juristas, entre otros, se hayan dedicado a ratificar la protección que el trabajo necesita. Incluso el industrialismo y la proletarización dieron nacimiento al Derecho Social.

Con el paso del tiempo se ha buscado dar formas diferentes a la protección laboral, los trabajadores han luchado constantemente en la búsqueda de soluciones a sus conflictos laborales.

Entonces, surge un desafío a los Estados para el cumplimiento efectivo de la legislación laboral y de los que intervienen en las regulaciones regionales y de todo el orden internacional, así como para las asociaciones sindicales, que deberán adaptarse a los nuevos tiempos y para que la inspección de trabajo tenga una prospectiva ultranacional y no nos parezca iluso una jurisdicción internacional, dentro del marco del derecho social, que haría más seria la protección del valor trabajo.

Las empresas internacionalizan cada vez más sus actividades volviéndose por ende empresas multinacionales y como tales, acentúan el fenómeno de la globalización de la economía propagando los efectos que esta acarrea, a saber las presiones para reducir las condiciones de trabajo y debilitar la reglamentación por parte del Estado en materia de relaciones laborales, con el propósito de aumentar la competitividad de los territorios nacionales.

En el transcurso de los años se ha ido estableciendo progresivamente un derecho internacional laboral para evitar en particular una carrera entre los estados nacionales con miras a favorecer la competitividad de su territorio en detrimento de los trabajadores asalariados. Pero en sí *no* existe aún ese derecho internacional del trabajo para las empresa multinacionales que las regule como tal y que represente para los trabajadores una verdadera normativa que los asegure ante estas nuevas empresas.<sup>7</sup>

Los trabajadores siguen viendo menoscabados sus derechos y ven como crecen las tensiones en sus relaciones de trabajo y lo que en sí le preocupa a los trabajadores de las grandes empresas multinacionales y al resto, es el hecho, de que, si bien las decisiones de carácter social y laboral se toman a escala local, la estrategia de inversión que afecta a la seguridad del empleo sigue estando centralizada.

Muchas empresas multinacionales (EM) disponen ya de sus propios códigos de conducta, en los que suelen tratarse las relaciones laborales y otras cuestiones

---

<sup>7</sup> Información electrónica: Gestiópolis.com Katuska Elimar Duque Bohórquez, katuskaedb@hotmail.com



sociales, pero éstos son redactados por las mismas para servir a sus intereses, quedando desprotegidos frente a estas normas los trabajadores.

Ante estas circunstancias se establece de manera implícita un mayor compromiso general con las normas y disposiciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), para lograr mayor libertad sindical y la negociación colectiva, por eso es necesario que los trabajadores se organicen y defiendan sus derechos.

El análisis del impacto social de lo que significa la presencia de empresas multinacionales y la inversión extranjera directa en la actividad laboral de un país ofrece muchas limitaciones, ya que no existe un documento básico respecto a la mera actividad socio económica del mismo que brinde protección y seguridad a los trabajadores.

Es necesario adquirir nuevos criterios que nos ayuden a interpretar mejor la dinámica de la actividad económica-comercial que generan estas empresas a nivel mundial y por ello se toma en cuenta a los países miembros de la OIT y su actividad laboral, de manera que se pueda desarrollar un sistema de control sobre estas empresas que día a día afecta a todos los seres humanos, dependientes directos o no de economías en las que tanto la empresa multinacional, como la inversión extranjera directa juegan un papel de particular importancia.

Por ello, prácticamente al hablar de la protección del trabajo frente a estas estructuras y los problemas que se plantean se hace necesario confrontar las principales áreas que involucra la Declaración Tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social de la OIT (1977), con la situación que se da en numerosos países como Paraguay, Uruguay, Argentina y porque no Venezuela, como consecuencia de la presencia de empresas multinacionales e inversiones extranjeras directas en los últimos quince años.<sup>8</sup>

Conviene agregar que, no se subestiman por supuesto los cambios que a su vez han vivido estos países debido a nuevas políticas implementadas en materia de desarrollo económico-social y a los distintos ajustes vinculados a la estructura interna de descentralización a favor de su propio desarrollo.

En busca de una efectiva protección al trabajo frente a las empresas multinacionales, organismos como la CIOSL (Confederación Internacional de organizaciones Sindicales), conjuntamente con sus afiliadas, sus organizaciones

---

<sup>8</sup> Ibidem.

regionales, así como las organizaciones no gubernamentales (ONG) en todo el mundo, llevan a cabo una campaña permanente en pro del respeto de los derechos sindicales universales, tal y como lo garantizan los Convenios de la Organización Internacional del Trabajo, que busca defender a los sindicalistas dondequiera que se violen sus derechos fundamentales a causa de sus actividades sindicales y lleva a cabo acciones contra las violaciones de otros derechos laborales. Pero en México aún falta mucho por hacer.<sup>9</sup>

En muchos países, los trabajadores son víctimas de la discriminación por razones a veces políticas, étnicas, religiosas u otras. La CIOSL lanza ataques contra aquellos gobiernos y empleadores responsables de tales situaciones, ejerciendo su labor protectora.

La combinación de diversos factores: crecimiento de la inversión extranjera directa, los cambios tecnológicos, los mercados financieros internacionales y una gran variedad de medidas desreguladoras y de privatización le han permitido a las EM conducir la economía global.

El reto que enfrenta el movimiento sindical internacional es el de asegurarse que las empresas respeten los derechos de los trabajadores en cada lugar del planeta en el que su influencia se hace sentir y establecer un diálogo global genuino entre las organizaciones sindicales y las empresa multinacionales.

Las Federaciones Sindicales Internacionales (FSI) tienen la responsabilidad fundamental de tratar con las empresas mundiales; ellos constituyen los principales instrumentos con que cuentan los trabajadores para reunirse a nivel internacional al interior de las empresas e industrias. La CIOSL trabaja en asociación con las FSI en muchas áreas incluyendo los esfuerzos dirigidos a fortalecer la solidaridad sindical internacional y construir una alianza social a nivel mundial.

### **3.2.1 Problemas que se plantean en el Derecho del Trabajo.**

Como se señaló anteriormente, en realidad no existe un derecho internacional del trabajo para las empresas multinacionales. Partiendo de esta premisa, se ha hecho difícil la regulación de sus actividades y como tal se acentúa el fenómeno de la economía propagando los efectos que esta acarrea, a saber las presiones para reducir las condiciones de trabajo y debilitar la reglamentación por parte del Estado en materia

---

<sup>9</sup> Ibidem.

de relaciones laborales con el simple propósito de aumentar la competitividad de los territorios nacionales.

Hay quienes argumentan que la aparición de empresas multinacionales representan la esencia de la economía global y que son cruciales para el progreso de las naciones del mundo en desarrollo, si bien esta apreciación pareciera cierta porque nos estamos refiriendo al avance y progreso que ellas traen para las naciones, no es menos cierto que la realidad es otra, ya que estas empresas solo emplean un 3% de la fuerza de trabajo mundial y se ha comprobado que en aquellos sitios en los que son contratados se ha producido una caída espectacular de las condiciones laborales con el sacrificio de los derechos de los trabajadores, como en el caso de México.

La ausencia de una legislación y de controles supranacionales permite una libertad de acción que no atiende a la responsabilidad, convirtiendo a las multinacionales en las líderes del libre comercio, oponiéndose a cualquier regulación de sus actividades en todo el planeta. Generalmente estas corporaciones internacionales resultan inmunes a los controles democráticos que suelen limitar las acciones de los gobiernos nacionales.

La indefensión de los Estados soberanos frente a las empresas multinacionales, aumenta la preocupación por el gran poder que han alcanzado estas empresas, se están volviendo cada vez más fuertes que escapan al control de los propios estados nacionales, provocando la falta de una verdadera regulación de sus actividades y de su funcionamiento.

La globalización conlleva un proceso que va restando soberanía a los Estados, implica la inserción del cambio tecnológico y una nueva concentración de capitales en una economía liderizada por las Grandes Empresas Transnacionales (GET), comenzando así un tiempo de desnacionalización en donde no hay fronteras. Esto implica un gran desafío en el cambio de concepción del Estado Nacional tradicional; en consecuencia, el Estado debe cambiar su papel y orientar las políticas nacionales con un mayor diálogo social, en el cual los organismos multilaterales como la OIT y la Organización Mundial de Comercio (OMC), establezcan reglas universales que coexistan con los derechos y garantías de los ciudadanos.

Existe gran debilidad de las organizaciones gremiales (Sindicatos), a pesar de los grandes esfuerzos hechos por estas organizaciones, su gran auge no ha permitido establecer verdaderas normas que permitan mejores contrataciones colectivas. La flexibilización (contratación de empleos temporales) limita la acción del Derecho del trabajo. Existen nuevos contratos que la realidad comercial (mercado laboral) va

creando y que muchas veces la legislación laboral no va acompañando en su objetivo de verdaderas normas que regulen a estas empresa, desguarneciendo a los trabajadores, ante los créditos (derechos) que le corresponden y que deberían marcarse con una solidaridad expresa en la Ley, para evitar que el directo obligado insolvente (Patrón), evada lo que al trabajador le corresponde por haber contribuido a la producción del bien o del servicio.

Por todo lo anterior, es importante que las nuevas Políticas Gubernamentales y de los organismos responsables de los Derechos de los Trabajadores, respondan a los intereses de la base trabajadora del país, defendiendo sus derechos frente a la inversión extranjera que continuará a futuro.

### **3.2.2 El Sindicalismo global.**

Ante los numerosos problemas que plantean en el derecho del trabajo las empresas multinacionales, el sindicalismo internacional, mundial y global busca frenar los efectos de la globalización frente a los trabajadores y que el estado asuma su rol y no eluda su responsabilidad.

Uno de los principales efectos comprobados del Comercio global es sobre el empleo, para millones de trabajadores, tanto en los países industrializados como en los pobres, el desempleo es hoy uno de los principales efectos de la globalización. Además de la crisis del empleo existen otros factores como la flexibilización, el trabajo a tiempo parcial y la falta de responsabilidad de los empresarios para asumir los asuntos sociales, que mantienen el empleo en una inestabilidad constante y permanente.<sup>10</sup>

Históricamente el sindicalismo se ha desarrollado con trabajadores asalariados, los que están trabajando. Cuando aumenta la tasa de desempleo, en esa misma proporción disminuye la tasa de sindicalización. El sindicalismo, disminuye como expresión representativa de los trabajadores.

Otro grave problema es en cuanto a la disminución del rol del Estado, es cierto que el Estado, en muchos países, asumió un rol que no le correspondía, como administrador de empresas comerciales y que la corrupción ha sido notable en muchos casos (como el de México) y es posible que hasta haya sido proteccionista de algunos

---

<sup>10</sup> Ibidem.

sectores. Sin embargo, el Estado debe ser el rector de la sociedad política... nunca debe serlo el mercado.

El Estado debe reasumir su rol, especialmente con las responsabilidades sociales (como la salud, la seguridad social, y la educación), que no pueden ser dejadas al libre juego de la oferta y la demanda; la protección de los más pobres y marginados, la defensa de la soberanía nacional; además establecer controles eficaces frente a la inversión extranjera y la defensa del trabajador, la protección del patrimonio histórico, las tradiciones y costumbres de los pueblos y la defensa de los consumidores. El Estado no puede permitir la persistencia de la pobreza, en muchos casos extrema, frente a las nuevas desigualdades que perfila la globalización.

### **3.2.3 Ventajas y problemática de las relaciones laborales con empresas multinacionales.**

Es bueno reconocer que la integración económica trae consecuencias tanto positivas como negativas para los asuntos laborales:<sup>11</sup>

- 1) La principal consecuencia favorable tiene que ver con la recuperación de los niveles de actividad gracias a la producción integrada, que a mediano plazo debería acarrear un mejoramiento generalizado de la economía de cada país, a su vez, impulsando el salario real y el progreso de las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores.
- 2) La segunda medida favorable debería ser la libre circulación de trabajadores que permita al trabajador calificado ubicarse en una mejor plaza laboral según las tendencias de oferta de un mercado globalizado.

También es necesario detectar consecuencias desfavorables o perturbadoras:

- 1) La primera resultante perjudicial viene a ser la crisis, desaparición o reconversión de pequeñas y medianas empresas que tendrán que convertirse en más competitivas. Particularmente las empresas nacionales, puesto que las multinacionales son siempre empresas grandes en permanente transformación y actualización.
- 2) El empeoramiento de las condiciones de trabajo se observan en dos vías:

---

<sup>11</sup> Ibidem.

- a) Una política de contención o aún de rebaja salarial y/o prestacional y de beneficios sociales para evitar el incremento de los costos comparados.
- b) El congelamiento o posible deterioro del ingreso real de las familias a un corto plazo, situación denunciada por el sindicalismo europeo como resultado adverso de la integración europea y que también se observa en nuestro país.

También se nota un retroceso y consecuencial deterioro financiero de la seguridad social con restricción de los beneficios por la baja o supresión de las cotizaciones y aportes parafiscales. En igual forma, se detecta la alteración de las relaciones de poder entre los interlocutores sociales, dada la reducción de la acción gremial o sindical.

### 3.3 Los trabajadores de México a diez años del TLCAN.

Es muy importante evaluar los resultados del TLCAN sobre el empleo en México y vale la pena señalar que entre 1994 y 1998 se crearon los siguientes empleos en los tres países participantes:<sup>12</sup>

País	Núm. de empleos (cifras en millones)
Canadá	1.3
Estados Unidos	12.8
México	2.2

*Fuente: NAFTA Comisión, 1999.*

En este capítulo analizaremos la situación de los trabajadores a diez años del tratado, en opinión de Laura Juárez Sánchez, Coordinadora del Área de Investigación de la Universidad Obrera de México, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se inscribió en el marco de la integración subordinada de la economía mexicana a la dinámica del mercado global, particularmente el estadounidense.<sup>13</sup>

El TLCAN rebasó la cuestión comercial e incluyó la libre movilidad de inversiones y la circulación de servicios, con excepción de la libre circulación de

<sup>12</sup> Arturo Borja Tamayo, Coordinador. Para evaluar al TLCAN, Editorial Porrúa, México, 2000, p.25.

<sup>13</sup> Información electrónica: Laura Juárez Sánchez. [www.uom.edu.mx](http://www.uom.edu.mx)

personas. Sin considerar el papel que el factor trabajo tendría en la nueva era del tratado.

Desde la constitución misma de Estados Unidos y Canadá como países, hasta nuestros días, ambas naciones tienden a ocupar mano de obra internacional. En la era de la globalización económica la mano de obra es utilizada de manera discrecional por el gran capital, en la medida en que logra conformar mercados de trabajo a escala global. Referente a la mano de obra que reside en Estados Unidos, Canadá y México, el capital tiende a dividir y a confrontar a los trabajadores de los tres países, a causa de que la fuerza de trabajo mexicana se contrata, tanto en territorio nacional, como en el extranjero, con bajísimos salarios y en condiciones laborales muy diferentes a las de ellos, por lo que también inducen a la disminución de las condiciones de trabajo y salario de los ocupados.

En la era del tratado, se vieron afectados los trabajadores de nuestro país, debido a que el neoliberalismo económico les confirió el soporte de darle competitividad a las empresas y a la economía, vía la disminución del costo de la mano de obra a través de la contención deliberada de los salarios, la tendencia a la prolongación e intensificación de las jornadas laborales por el mismo salario y a la contratación de personal sin las prestaciones de Ley (contratos por honorarios ó eventuales). La homologación salarial a la alza de los tres países, así como la revisión de los derechos laborales con el propósito de mejorarlos, estaban muy lejos de ser contemplados por los países firmantes, debido a que son justamente las significativas diferencias que existen en los mercados laborales de la región, las que aprovechan las Grandes Empresas Transnacionales (GET) con el propósito de abatir sus costos y ganar competitividad.

No obstante, el Gobierno mexicano esperaba que el aumento de la liberalización de la economía que el convenio significaba, podía llevar al país al crecimiento económico sostenido; a la diversificación de la planta productiva; al aumento de la Inversión Extranjera Directa (IED) y a la multiplicidad de los mercados, por consiguiente, traería la elevación de los salarios; la mejora de condiciones de trabajo y de vida; el arraigo de la población en sus comunidades y la suficiente generación de empleos que la población demanda.

Sin embargo, a diez años del TLCAN, la evidencia empírica muestra que las expectativas del Gobierno se cumplieron de manera parcial y sobre todo que los trabajadores de México, lejos de mejorar sus condiciones de trabajo y de vida, experimentaron el aumento de la precarización de sus condiciones de trabajo, en el que la pérdida sistemática del poder adquisitivo de sus salarios, la violación a las prestaciones de Ley a las que tenían derecho, el desempleo creciente, la inestabilidad

en el empleo, los paros técnicos, la contratación verbal o por tiempo determinado y la mutilación de sus contratos colectivos de trabajo, son de los aspectos más graves que padecen ante la agudización de la competencia que trajo el convenio, a causa de la abrupta liberalización de la economía.

A continuación se muestra la evidencia empírica de que no se crearon los empleos esperados por el tratado. A pesar del aumento de la producción exportable, de la captación de la IED y de las transacciones comerciales, paradójicamente la economía mexicana no pudo mantener un crecimiento económico sostenido y por la misma razón, no tuvo la capacidad de hacer frente al crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) que se suma año con año al mercado laboral. A continuación se analizan esos procesos:

Innegablemente las exportaciones se multiplicaron por tres, al pasar de 60 mil 882 millones de dólares en 1994, a 164 mil 860 millones de dólares en el 2003, mostrando un aumento del 170.7 %, sin embargo, las importaciones también se multiplicaron por tres en un monto aún mayor, al pasar de 79 mil 346 millones de dólares en 1994, a 170 mil 551 millones de dólares en el 2003, mostrando un aumento del 114.9%. El saldo de la balanza comercial de México en la era del tratado, fue el déficit de la balanza comercial, el cual se ubicó en el 2003, en 5 mil 690 millones de dólares (considerando al comercio maquilador).<sup>14</sup>

Es importante conocer que el superávit de la balanza comercial que tenía México con Estados Unidos (que ascendió en el 2003 a 40 mil 973 millones de dólares), se dio en efecto, por el aumento significativo de las exportaciones manufactureras, sin embargo, éstas son fundamentalmente de tipo maquilador, además de la industria automotriz y petrolera, es decir, se relacionan con un bajo contenido de insumos nacionales y con la principal materia prima de exportación del país.

El saldo deficitario de la balanza comercial total de México reveló la abrupta apertura comercial y el abandono de una política industrial que obligara a la utilización de los insumos nacionales, lo cual derivó en el aumento inusitado de la importación de bienes intermedios y de capital, con la consiguiente agudización de la desintegración de las cadenas productivas internas y en la quiebra de miles de pequeñas y medianas empresas (PYMEs) que producían para el mercado interno, así como la pérdida de millones de empleos.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Ibidem.

<sup>15</sup> Banco de México. Informe anual 2003, México, 2004, p.53.



El proceso de desaparición de las PYMEs continuó en el período analizado, no obstante la importancia que tenían en la generación del empleo: cerca del 99% de los negocios que constituían el sector privado (formal e informal), pertenecían a las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a que las PYMEs ascendían a más de 650 mil y cerca de 3.7 millones de microempresas generaban arriba del 80% del empleo en México y aportaban el 50% del Producto Interno Bruto (PIB) del país.<sup>16</sup>

La demanda interna de insumos y mano de obra que crean las GET exportadoras que operan en el país, tiene efectos localizados y no logran arrastrar a la economía en su conjunto. Lo anterior se complementa con el deterioro del poder adquisitivo de los salarios, lo cual se traduce en la disminución del consumo y la inversión, lo que afecta los niveles de empleo.

Respecto a la captación de la IED, ésta alcanzó los 10 mil 973 millones de dólares en 1994, llegando a su máximo histórico en el 2000, con 16 mil 449 millones de dólares, para luego desplomarse en 10 mil 731 millones de dólares en 2003. La mayor parte de los recursos captados mediante la IED se utilizaron para comprar empresas ya existentes: bajo la forma de fusiones y adquisiciones, comenzando el reemplazo de la inversión nacional por la extranjera y prácticamente no representó generación nueva, por lo que su importancia como generadora de divisas, empleo y tecnología, sigue siendo seriamente cuestionada.

Tal es el caso de las GET financieras que compraron casi todos los bancos de México y la gran cadena comercial Wal-Mart, que compró la mayor parte de las cadenas comerciales del país.<sup>17</sup>

Además, es importante considerar que las ramas de la producción donde se experimenta la mayor captación de IED, son también las que introducen los mayores avances tecnológicos, con el fin de prescindir de la mano de obra, así como la flexibilidad del trabajo que tiende a disminuir la mano de obra en función de las necesidades de producción de las empresas, tal es el caso de la industria automotriz, los productos químicos, alimenticios, farmacéuticos, energía y los *servicios financieros*, entre los más importantes. El sector exportador de la economía, ligado a la apertura comercial y a la afluencia de IED que significó el TLCAN, fue incapaz de jalar el crecimiento de la economía y de generar los empleos y salarios que se esperaban obtener.

---

<sup>16</sup> Haar Jerry, Leroy Catherine y Beltrán Óscar, "Efectos del TLC-AN en la competitividad de la pequeña empresa en México", en revista Comercio Exterior, vol. 54, núm. 6, junio del 2004, p.503.

<sup>17</sup> "Wal-Mart El vendedor más grande de México", revista Expansión, núm. 835, marzo del 2002. p.23.

A continuación revisaremos el comportamiento del empleo y el crecimiento de la economía en los sexenios analizados, desde el TLC a la fecha:<sup>18</sup>

**Carlos Salinas de Gortari (CSG, 1988-1994)**. En el sexenio de CSG se acelera la apertura comercial con el inicio del TLCAN en 1994; el crecimiento promedio del PIB sexenal fue de sólo 3.9%. Ante un crecimiento de la PEA de 6.9 millones de personas, sólo se crearon 2.2 millones de plazas; por lo que el déficit de empleo en el sexenio se ubicó en 4.7 millones.

**Ernesto Zedillo Ponce de León (EZPL, 1994-2000)**. La crisis económico-financiera con la que inició este sexenio derivó en la fuga de capitales, en la devaluación de diciembre de 1994, y en la adopción de un severo plan de choque, lo cual indujo a una profunda recesión que ubicó el PIB en -6.2% en 1995. A partir de 1996 se mantiene la misma estrategia económica, a excepción del manejo del tipo de cambio, sigue sobrevaluado hasta nuestros días con el fin de presionar a la baja los precios internos. En este sexenio la PEA creció 7.5 millones de personas y sólo se generaron 2.7 millones de plazas; por lo que el desempleo acumulado ascendió a 4.7 millones.

**Vicente Fox Quesada (VFQ, 2000-2006)**. La administración foxista mantiene las políticas relacionadas con el control de la inflación, dentro de las que se encuentran la contención de los salarios, la apertura comercial y financiera, la sobrevaluación del peso y la reducción del gasto público, que mantienen deprimido el mercado interno, en un contexto en el que se sincroniza la recesión de los mercados interno y externo, ante el desplazamiento de la economía mexicana por la china en el mercado de Estados Unidos, el cambio en las preferencias de sus consumidores y las oscilaciones de su economía.

En el transcurso de la presente administración, el desempleo se profundizó aún más, debido a que del 2001 al 2004 se perdieron más de 206 mil empleos, ante un crecimiento de la PEA de 3.9 millones de personas, por lo que el déficit de empleo, a casi cuatro años del sexenio foxista, ascendió a 4.1 millones, lo anterior, debido a que el crecimiento promedio del PIB fue de apenas el 1.4%, muy lejos del 7.0% ofrecido por el foxismo.<sup>19</sup>

Si consideramos el déficit de empleo a diez años del TLCAN, tenemos que entre 1994 y 2004, la PEA creció en 12.6 millones de personas, y sólo se generaron

---

<sup>18</sup> Arturo Huerta. La globalización, causa de la crisis asiática y mexicana, Editorial Diana, México, 1998. p.76.

<sup>19</sup> Ibidem.

2.7 millones de plazas; por lo que el desempleo acumulado ascendió a 9.8 millones de puestos y el PIB sólo creció en 2.6% en promedio anual.<sup>20</sup> (Ver cuadro 1)

*Cuadro 1*  
Generación y Déficit de empleo por sexenio.

	Crecimiento Promedio del PIB.	Crecimiento de la PEA por año.	Crecimiento de la PEA por sexenio.	Empleo Generado por Sexenio.	Déficit de Empleo por Sexenio.
L.E.A. 1972-1976	6.5	617,000	3,702,000	1,888,700	-1,813,300
J.L.P. 1977-1982	6.2	733,333	4,399,998	1,969,099	-2,430,899
M.D.L.H. 1983-1988	0.2	946,000	5,676,000	2,414,414	-3,264,586
C.S.G. 1989-1994	3.9	1,165,000	6,990,000	2,287,575	-4,702,425
Inicio del TLC-AN, 1994	4.5	1,165,000	1,165,000	188,457	-976,543
E.Z.P.L. 1995-2000	3.1	1,253,000	7,518,000	2,788,384	-4,729,616
V.F.Q. 2001-2004	1.4	1,032,248	3,983,896	-206,372	-4,190,268
Empleo en la era del TLC-AN 1994-2004	2.6	1,150,083	12,666,896	2,770,469	-9,896,427
De M.D.L.H. a V.F.Q. 1983-2003			25,332,896	7,469,458	-17,863,438

Notas:

- 1) Se consideró el promedio anual de trabajadores asegurados al IMSS y al ISSSTE.
- 2) Se consideró el crecimiento anual y sexenal de la PEA y el promedio anual de asegurados al IMSS y al ISSSTE para calcular la generación y déficit de empleos reales.
- 3) Para el 2004, se consideraron los datos del IMSS de enero-julio.

Fuente:

Área de Investigación de la U.O.M. (Universidad Obrera de México) elaborado con datos de los Anexos Estadísticos de Gobierno, los Planes de Desarrollo de los gobernantes señalados y datos del IMSS e ISSSTE.

<sup>20</sup> Laura Juárez Sánchez. Op.Cit.

El ínfimo crecimiento del producto y del empleo fueron consecuencia del débil crecimiento del mercado interno, el cual tiene relación con la desarticulación de las cadenas productivas nacionales que el TLCAN vino a agravar y que provocó que miles de micro, pequeñas y medianas empresas, que eran las mayores generadoras de empleo, hayan quebrado ante la competencia externa y con ellas desaparecieron millones de empleos que no se recuperan en el tiempo.

Asimismo, el débil crecimiento del mercado interno por la contención de los salarios, que mantiene deprimida la demanda de bienes y servicios, afecta los niveles de inversión y empleo. Es importante destacar que la Organización Internacional del Trabajo (OIT), señala que en los próximos diez años se espera la incorporación de aproximadamente 11.4 millones de personas al mercado laboral mexicano, es decir, un millón ciento cuarenta mil personas en promedio anual. El organismo sostiene que para dar trabajo a los nuevos demandantes, la economía tendría que crecer alrededor del 7% anual. Dicha cifra resulta elevada en comparación con la trayectoria histórica observada, no obstante que el foxismo haya prometido tal crecimiento al inicio de su administración.<sup>21</sup>

Por otro lado, el Profr. Enrique Dussel Peters titular de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM, señaló que en el período de 1988-2003 se crearon al año 524 mil plazas formales, es decir, 31.09% del empleo que cada año se demanda en el país y que dichas plazas se especializaron en las actividades de baja calidad.<sup>22</sup>

Pero además, existe otro problema que erosiona el nivel de vida de los trabajadores, que también tiende a desemplearlos y a precarizar sus condiciones de trabajo y de vida: la restricción de sus derechos laborales impuesta por las empresas que el tratado vino a reforzar ante la presión de la competencia externa.

---

<sup>21</sup> O.I.T. Los principales desafíos que enfrenta el mercado de trabajo en México en los inicios del siglo XXI, oficina para Cuba, Haití y México. [www.ilo.org.mx](http://www.ilo.org.mx)

<sup>22</sup> Guadalupe Cadena. El Financiero, Sección Economía, Junio 17, 2004. p.21.

### **3.4 Impactos de las empresas transnacionales, Aseguradoras y Grupos Financieros sobre el empleo.**

En este capítulo abordaremos el tema de las empresas, en cuanto a que, las empresas transnacionales que han adquirido o se han fusionado con compañías aseguradoras y grupos financieros mexicanos, desde los noventa, lejos de crear empleos, han provocado reducción de los mismos, lo cual se explicará a continuación.

De acuerdo a la investigación que se hizo del sector asegurador y grupos financieros en el país, e inmerso en él muchas empresas extranjeras, se deduce que no ha generado los empleos que se esperaban, por su desregulación, su apertura a la inversión extranjera y acorde a su crecimiento económico de 1990 al 2000. Por el contrario se observó que varias compañías al adquirir y/o fusionarse con las ya instaladas en el país, recortaron personal y a los que recontrataron, lo hicieron con contratos temporales (honorarios) algunos y con menos prestaciones, entre otros efectos negativos económico-sociales para el país y sus trabajadores.

Comenzamos por analizar al número de empleados que integraban el sector asegurador en 1991, fecha en que se tienen datos completos por la CNSF (Ver cuadro 2 en la siguiente página).<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Actualidad en Seguros y Fianzas, Cuaderno de trabajo Núm. 1, 1991. p.146.

Cuadro 2.  
Empleados que integran el sector asegurador.  
(Datos a diciembre de 1991, Fuente: C.N.S.F.)

	ASEGURADORAS	TOTAL DE PERSONAL
1	Agroasemex	1201
2	Anglo Mexicana de Seguros	169
3	Aseguradora Cuauhtémoc	272
4	Aseguradora Hidalgo	907
5	Aseguradora Mexicana	1712
6	Aseguradora Obrera	76
7	Aseguradora Universal	22
8	Cía. De Seguros de Crédito	132
9	Cía. De Seguros Veracruzana	12
10	General de Seguros	473
11	La Continental de Seguros	99
12	La Latinoamericana de Seguros	141
13	La Nacional Cía. De Seguros	1189
14	La Peninsular Cía. General	95
15	Metropolitana Cía. De Seguros	19
16	Oriente de México Cía. Mexicana	108
17	Previsión Obrera	81
18	Reaseguradora Alianza	130
19	Reaseguradora Patria	76
20	Seg. La Comercial de Chihuahua	199
21	Seguros América	2028
22	Seguros Atlántida Multiba	91
23	Seguros Atlas	220
24	Seguros Azteca	359
25	Seguros Chapultepec	132
26	Seguros Cigna (Progreso)	72
27	Seguros Constitución	107
28	Seguros de México	1922
29	Seguros del Centro	35
30	Seguros del País	196
31	Seguros El Potosí	53
32	Seguros Equitativa	197
33	Seguros Interamericana	642
34	Seguros La Comercial	1522
35	Seguros La Ibero-Mexicana	60
36	Seguros La Provincial	1832
37	Seguros La República	662
38	Seguros La Territorial	230
39	Seguros Monterrey	2298
40	Seguros Olmeca	367
41	Seguros Protección Mutua	115
42	Seguros Tepeyac	636
43	Torreón Sociedad Mutualista	4
	<b>TOTAL</b>	<b>20,893</b>

En el cuadro anterior se observa que en 1991, se contaba con 43 compañías de seguros operando en el país, mismas que empleaban a 20,893 personas.

Haciendo un comparativo, al año 2000 el número de compañías que integraban el sector económico asegurador del país ascendió a 70, con un número de 20,113 trabajadores contratados, según informes de la propia CNSF. (Ver cuadro 3).

*Cuadro 3.  
Empleados que integran el sector asegurador.  
(Datos a diciembre del 2000, Fuente: C.N.S.F.)*

	ASEGURADORAS (2000)	PERSONAL
1	Agroasemex, S.A. (antes Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera)	632
2	Aseguradora Hidalgo, S.A.	747
3	ABA/Seguros, S.A. (antes Aztlán, Aseguradora Banpaís, Seguros del País)	638
4	ACE Seguros, S.A. (antes Seguros Progreso, Seguros Cigna)	62
5	A/G México Seguros Interamericana, S.A. de C.V. (antes Seguros Interamericana)	517
6	Allianz México, S.A., Cía. De Seguros (antes Aseguradora Cuauhtémoc)	242
7	ANA Cía. De Seguros, S.A. de C.V.	52
8	Aseguradora GBM-Atlántico, S.A.	2
9	Aseguradora Interacciones, S.A. (antes Seguros la República)	307
10	Aseguradora Porvenir GNP, S.A. de C.V.	40
11	CBI Seguros, S.A. (Seguros Olmeca)	155
12	Cía. Mexicana de Seguros de Crédito, S.A.	109
13	Colonial Penn de México, Cía. De Seguros, S.A. de C.V.	90
14	Combined Seguros México, S.A. de C.V.	45
15	El Aguila, Cía. De Seguros, S.A. de C.V.	107
16	General de Seguros, S.A. (antes Aseguradora de Crédito)	384
17	Generali México, Cía. De Seguros, S.A. (antes Anglo Mexicana de Seguros)	368
18	Geo New York Life, S.A. Seguros de Vida.	128
19	Gerling de México, Seguros, S.A.	18
20	Grupo Nacional Provincial, S.A. (antes La Nacional y La Provincial)	3259
21	ING Seguros, S.A. de C.V. "Grupo Financiero Bitale e ING Group".	126
22	La Latinoamericana, Seguros, S.A.	184
23	La Peninsular Seguros, S.A. (antes La Peninsular Cía. General de Seguros)	76
24	Liberty México Seguros, S.A. (antes Cía. De Seguros Veracruzana)	179
25	Metropolitana, Cía. De Seguros, S.A. (antes Seguros Monterrey)	148
26	Pensiones Banorte Generali, S.A. de C.V. "Grupo Financiero Banorte".	31
27	Pensiones Comercial América, S.A. de C.V.	67
28	Plan Seguros, S.A. de C.V. Cía. De Seguros.	2
29	Principal México, Cía. De Seguros, S.A. de C.V.	65
30	Principal Pensiones, S.A. de C.V.	28
31	Protección Agropecuaria, Cía. De Seguros, S.A.	232
32	Quáilitas, Cía. De Seguros, S.A. de C.V.	174
33	Reliance National de México, S.A. (antes Seguros Protección Mutua)	71

34	Seguros Afirme, S.A. "Afirme Grupo Financiero"	44
35	Seguros Atlas, S.A.	450
36	Seguros Banamex Aegon, S.A. de C.V. "Gpo. Financiero Banamex Accival".	447
37	Seguros Bancomer, S.A. de C.V. "Grupo Financiero Bancomer".	1
38	Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V. (antes Aseguradora Obrera)	184
39	Seguros BBV-Probursa, S.A. de C.V. (antes Seguros Atlántida Multiba)	224
40	Seguros Bitál, S.A. "Grupo Financiero Bitál e ING Group".	61
41	Seguros Comercial América, S.A. de C.V (antes Seguros La Comercial,	4668
42	La Comercial de Chihuahua, Seguros América y Aseguradora Mexicana)	0
43	Seguros del Centro, S.A.	179
44	Seguros DFI, S.A. de C.V.	34
45	Seguros El Potosí, S.A.	83
46	Seguros Génesis, S.A. (antes La Ibero-Mexicana)	329
47	Seguros Inbursa, S.A. (antes Seguros de México y de México Bancomer)	2013
48	Seguros La Territorial, S.A. "Grupo Financiero Sofimex".	262
49	Seguros Monterrey, S.A.	9
50	Seguros Santander Mexicano, S.A. (antes Aseguradora Universal)	33
51	Seguros Serfin Lincoln, S.A. (antes Seguros Oriente de México Cía. Méx.)	143
52	Seguros St. Paul de México, S.A. de C.V.	1
53	Seguros Tepeyac, S.A.	866
54	Skandia Vida, S.A. de C.V.	20
55	Tokio Marine, Cía. De Seguros, S.A. de C.V.	58
56	Yasuda Kasai México, Cía. De Seguros, S.A. de C.V.	24
57	Zurcib, Cía. De Seguros, S.A. (antes Seguros Chapultepec)	264
58	Previsión Obrera, Sociedad Mutualista De Seguros sobre la Vida.	33
59	Protección Pesquera, Sociedad Mutualista de Seguros.	6
60	Torreón, Sociedad Mutualista de Seguros.	3
61	Reaseguradora del Istmo México, S.A. de C.V.	9
62	Reaseguradora Patria, S.A.	67
63	Swiss Re México, S.A. (antes Reaseguradoras Mexicana y Alianza)	142
64	Afianzadora Insurgentes, S.A. de C.V. "The St. Paul Group".	1
65	Afianzadora Lotonal, S.A.	43
66	Afianzadora Margen, S.A.	6
67	Afianzadora Mexicana, S.A.	128
68	Afianzadora Sofimex, S.A.	105
69	Crédito Afianzador, S.A., Cía. Mexicana de Garantías.	5
70	Chubb de México, Cía. Afianzadora, S.A. de C.V.	5
	<b>TOTAL</b>	<b>20,235</b>

De los cuadros anteriores se deducen varios puntos importantes, primero en 1991, de las 43 instituciones de seguros, sólo 6 contaban ya con participación de capital extranjero (de entre un 20 y un 40%) el resto era inversión nacional, mismas que como ya se expuso, empleaban a 20,893 personas. Y para el año 2000, debido a la desregulación del sector, a la apertura comercial, y a la inversión extranjera, se



autorizó el ingreso de 28 filiales extranjeras, así como la incorporación de compañías de seguros a grupos financieros, con una ocupación de 20,235 empleados en total.<sup>24</sup>

Lo cual demuestra que lejos de incrementar la plantilla de personal, no obstante el crecimiento en el número, del sector económico de seguros y grupos financieros, disminuyó en alrededor del 2%.

Ahora observemos los casos más relevantes:

En 1991, Seguros Interamericana, contaba con 642 trabajadores (ver cuadro 2), posteriormente en 1996 se convierte en filial de American International Group Inc. (se anexa listado de Compañías con participación extranjera, ver anexo II) denominándola A/G Seguros Interamericana, S.A. DE C.V. y para el año 2000, la plantilla de personal se redujo a 517. (ver cuadro 3).

Aseguradora Cuauhtémoc, tenía 272 empleados (ver cuadro 2), pero en 1995 se convierte en filial de Allianz of América Inc. denominándola Allianz México México, S.A., Cía. De Seguros y su personal ocupado se redujo a 242 para el año 2000. (ver cuadro 3).

Por lo consiguiente, en 1991, Seguros La República tenía 662 empleados (ver cuadro 2), para 1993 la adquiere Grupo Financiero Interacciones y la denomina Aseguradora Interacciones, S.A., reduciéndola a 307 empleados, al año 2000. (ver cuadro 3).

Por su parte, Seguros Olmeca, contaba con 367 personas ocupadas (ver cuadro 2), en 1994 la adquiere CBI Grupo Financiero, denominándola CBI Seguros, S.A. y la reduce a 155 puestos en operación, para el 2000. (ver cuadro 3).

La Peninsular Cía. General de Seguros, tenía 95 empleados (ver cuadro 2), en 1999, permitió inversión extranjera con socios accionarios, cambiando su denominación social a La Peninsular Seguros, S.A. y para el 2000, su personal se redujo a 76. (ver cuadro 3).

En Seguros Protección Mutua, había 115 empleados (ver cuadro 2), en 1997 se convirtió a filial de Reliance National Insurance Co., denominándola Reliance National de México, S.A. y para el 2000, se redujo a 71 trabajadores. (ver cuadro 3).

---

<sup>24</sup> Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Actualidad en Seguros y Fianzas, Núm. 35, Marzo 2000, Págs. 60-73.

El caso de Grupo Nacional Provincial, S.A. llama la atención, por ser el segundo oligopolio de los cinco en el país ya que en 1992, era la Nacional, Cía. De Seguros con 1,189 trabajadores y se fusionó con Seguros La Provincial y sus 1,832 empleados, dando un total de 3,021 (ver cuadro 2), a pesar de que se transformó en un oligopolio de la industria aseguradora en el país al año 2000, amplió su plataforma laboral sólo a 3,038 puestos de trabajo. (ver cuadro 3).

Otro caso interesante es el de Seguros Monterrey, ya que en 1991 era la Cía. de Seguros con mayor número de empleados 2,298 (ver cuadro 2), y a partir del siguiente año comenzó a permitir participación extranjera en sus acciones, hasta convertirse en filial de New York Life International, LLC, denominándola Metropolitana, Cía. De Seguros, S.A., en el 2000, provocando un despido masivo de personal (de más de 2000 plazas) y casi desapareciendo al Sindicato en ese momento. Redujo a 148, su plantilla de personal instalado en el país. (ver cuadro 3) Ahora opera a través de agentes de seguros, sin ningún compromiso laboral de antigüedad para con ellos y que trabajan por comisiones y sin sueldo base.

En el año que se estudia, operaban Anglo Mexicana de Seguros y Aseguradora Obrera con 169 y 76 empleados respectivamente, (ver cuadro 2) haciendo un total de 245, pero en 1997 las adquiere Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V. y para el año 2000 el número se redujo a 184, (ver cuadro 3) pasando por el mismo proceso que Seguros Monterrey, liquidó a todos los empleados y a una parte reconstruyó con nuevas prestaciones mucho menores de las que tenían.

La empresa que más llama la atención es sin duda, Seguros Comercial América, S.A. de C.V. ya que es la número uno, de las cinco (oligopolios) más grandes del país. En 1991 operaban: Seguros América con 2,028 empleados, Seguros La Comercial con 1,522, Seg. La Comercial de Chihuahua con 199 y Aseguradora Mexicana (una de las paraestatales más grandes del país) con 1,712 empleados (ver cuadro 2), en total 5,461 plazas laborales ocupadas. y a partir de 1993 comenzaron a fusionarse. Llegó al 2000 con tan sólo 4,668 puestos de trabajo, (ver cuadro 3). También ella, permitió la participación de capital extranjero de 1990 a 1993 hasta convertirse en filial de ING Insurance International B.V. en el 2001. (ver anexo II).

Por último se estudió a Aseguradora Hidalgo, S.A. como la que ocupa el segundo lugar, de las cinco (oligopolios) más grandes del país y última aseguradora paraestatal del Gobierno Federal que vendió en el 2001. Según datos de la CNSF, en 1991 contaba con 907 empleados (ver cuadro 2), tras la aplicación de la política de privatización de empresas de Gobierno, la adquirió MetLife New York Co. (inversión

100% Estadounidense) por su parte, éste ya había adquirido en 1992 a Seguros Génesis, S.A. (quinto lugar en Oligopolios en el país) que contaba con 329 empleados en ese entonces (ver cuadro 3). Al fusionar a las dos empresas y ser filial de la extranjera, de un total de 1,236 puestos de trabajo que había ocupados, ese número se redujo a 980 (según datos del propio Sindicato, a diciembre de 2004).<sup>25</sup>

Una vez más se repite el caso de la empresa extranjera que se instala en el país, despidiendo personal (ocasionando desempleo), mismo que pierde todos sus derechos adquiridos a través de años de lucha laboral. En el mejor de los casos, a unos cuantos reconstruyen bajo sus condiciones, que generalmente son mucho menos favorables que con las que contaban, otros casos son nuevas contrataciones, a veces temporales o por honorarios, sin gran derecho a la permanencia y estabilidad en un puesto como sí lo tenían antes.

### **3.5 Perspectivas de los sectores Asegurador y Bancario en México.**

El sector económico de Seguros en México, experimentó cambios importantes en transcurso del período estudiado (1990-2000), que se debieron principalmente a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como al inicio de operaciones de los seguros de pensiones derivados de las leyes de seguridad social nacional (1997), esto llevó al sector a abrir su participación accionaria a extranjeros y formar filiales de empresas transnacionales, aunque varias empresas del sector tuvieron que desaparecer ante la fuerte competencia.

Pero las que continuaron permanecieron operando en el mercado asegurador, en un ambiente cada vez, de mayor apertura, dinamismo y competencia, lo cual se refleja tanto en el incremento del número de competidores, como en sus inversiones. Los empresarios de las aseguradoras consideraban de suma importancia, enfocar sus esfuerzos futuros a mejorar los resultados de operación, ya que la percepción del riesgo país de México disminuyó gracias a la transición sin sobresaltos de carácter económico que vivió el país en el último cambio de gobierno, por lo que, se esperaba que las tasas de interés continuarían su tendencia a la baja o al menos que permanecieran estables, afectando así positivamente el desempeño de los productos financieros del sector.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> C.N.S.F. Resumen informativo Trimestral al 30 de junio del 2003. Op. Cit. p.2.

<sup>26</sup> Alfonso José Novelo Gómez, Docto. de Trabajo No. 13. Op. Cit. p.39.

El sector asegurador continuará desarrollando estrategias de optimización de recursos que le permitan incrementar las posibilidades de expansión del mercado nacional, que aún presenta grandes oportunidades de crecimiento para los próximos años, se espera el aumento de la inversión extranjera directa en el sector asegurador mexicano, con un mayor número de filiales, lo que fomentará una mayor competitividad de la industria en su conjunto.

En cuanto a la banca es una actividad que a nivel mundial se torna cada vez más dinámica, pero en el caso de México transita por transformaciones que, no obstante su magnitud, han consumido tan solo unos cuantos años, un poco más de tres lustros, con igual número de crisis y han servido de escenario a esta espiral de mutaciones y cambios.

Cabe destacar la incursión de inversionistas extranjeros en las instituciones nacionales, a partir de la reforma legal a la estructura de grupos financieros y entidades de banca múltiple, que posibilitó la mayor participación extranjera en el capital de los bancos.

Todavía no se definen por completo las tendencias que prevalecerán para el negocio bancario en el país, mientras tanto nuevos competidores ganan posiciones en el mercado, atraídos por su innegable potencial.

Pero el problema laboral sigue sin atenderse, las condiciones de trabajo y la inestabilidad en los empleados de esos sectores siguen igual. Si la situación de la base trabajadora sigue igual, es probable que siga habiendo más despidos, por lo consiguiente contribuyendo más al desempleo y al crecimiento de la economía informal o a la delincuencia.

Por lo que este trabajo aporta la idea de que es necesario no dejar pasar más la oportunidad de negociar con las empresas extranjeras que quieran invertir en México, pero que lo hagan respetando los empleos ya instalados y además, comprometiéndose a generar más empleo de acuerdo a su volumen de operación y ganancias en el país, y que las autoridades competentes intervengan de manera más efectiva sin descuidar el tema de la inversión en el capital humano para la defensa de los trabajadores, contribuyendo así al crecimiento del bienestar de la población productiva.

## CONCLUSIONES.

Más de una década de investigación ha cambiado la caracterización de las empresas multinacionales del tercer mundo. En particular en México, se analizó la trascendencia de la inversión extranjera tanto en las compañías aseguradoras como de los grupos financieros.

Conocimos que la actividad aseguradora surgió de la necesidad de asegurar un bien valioso y subsanar una pérdida, posteriormente se institucionalizó formándose empresas que prometían absorber esos riesgos, ofreciendo servicios de aseguramiento a cambio del pago de una cuota, así comenzó a comercializarse el seguro en la vida cotidiana de las sociedades

En el caso de la actividad bancaria y financiera también surge de la necesidad de asegurar bienes pero de diferente índole, en sus inicios los bancos se dedicaban a captar dinero en efectivo y/o en especie (pagarés, acciones e inversiones), para invertirlo y prestarlo entre sus clientes, con el paso del tiempo también se institucionalizan, acorde a la modernidad, avances tecnológicos y a la apertura comercial mundial, crean las bases para la operación de lo que conocemos hoy como grupos financieros.

Estos al ampliar sus nichos de mercado, crean un nuevo régimen mixto en la prestación del servicio de banca y crédito que antes no se conocía como era ofrecer fondos de pensiones y/o Afores, seguros de; inmuebles, autos, vida, gastos médicos mayores, entre otros, este fenómeno puede decirse que comienza a darse a partir de los 90's.

En la medida en que esos negocios fueron creciendo, se les fue dando un reordenamiento legal y económico, creándose instancias de control y supervisión por parte de los gobiernos (S.H.C.P., C.N.S.F., C.N.B.V., entre otras), pero que no contempló la situación de la base trabajadora de esas instituciones.

Con el paso del tiempo todo cambia y se transforma, e inmersos en un mundo globalizado-capitalista, las empresas se redistribuyen, de acuerdo a su capacidad económica, de producción e innovación, nacional, regional y mundialmente, entonces la sociedad se globaliza. Surgiendo así las Empresas Transnacionales, con su compleja red de intereses.

Por otro lado, se encuentran las economías en desarrollo como la nuestra, que necesitan recursos para desarrollarse, agobiados por las crisis económicas, las deudas y por las exigencias de austeridad internas; una opción que adoptaron fue abrir sus fronteras indiscriminadamente a los países que les pudieran proporcionar esos recursos, a través del compromiso que implicaba un Tratado Comercial.

En el caso de México, con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá se esperaba ampliar las exportaciones, e incrementar la inversión. Que llevaría al país a un crecimiento económico sostenido; a la diversificación de la planta productiva, a la multiplicidad de los mercados, lo que produciría la generación de más empleos que la población ha demandado, la elevación de los salarios, la mejora de sus condiciones de trabajo y de vida y el arraigo de la población en sus comunidades.

Sin embargo, es evidente que las expectativas del Gobierno se cumplieron sólo de manera parcial y sobre todo que los trabajadores del país, lejos de mejorar sus condiciones de trabajo y de vida, experimentaron el aumento de la precarización de sus condiciones de trabajo, la pérdida sistemática del poder adquisitivo de sus salarios, la inestabilidad en el empleo y el desempleo creciente.

Esto nos lleva a la reflexión de que en un país con tantos recursos por explotar como el nuestro, no debemos depender de un tratado para generar crecimiento interno o los empleos que la población necesita, nuestras autoridades deben y pueden trabajar más en otras fuentes internas de desarrollo, haciendo a un lado sus intereses políticos-partidistas y combatiendo con leyes más rigurosas la corrupción que es otro de los principales problemas que nos aquejan.

Uno de los objetivos de este trabajo fue analizar la trascendencia de la inversión extranjera en el país, específicamente en los ramos asegurador y bancario, y su influencia en el desempleo y se constató que dicho sector en 1991 estaba integrado por 43 compañías de seguros y grupos financieros, de los cuales sólo había inversión extranjera en 5 de ellas pero aún no existía la figura de filial extranjera y que en total empleaban a 20,893 personas y para el año 2000 el total de empresas se incrementó a 70, de las cuales, debido a la apertura comercial, en ese período se abrieron 30 filiales extranjeras y 13 grupos financieros que operaban ya el ramo de seguros y servicios financieros, en cuanto al total de plazas laborales ocupadas, éste descendió a 20,113 (más de un -3%).

Por lo anterior se comprueba la hipótesis de este trabajo de que la mayoría de las empresas transnacionales que operaban el sector asegurador e inmerso en él los grupos financieros, no obstante su incremento a partir de los noventa, han contribuido en mayor o menor medida en el desempleo del país y a la pérdida de derechos laborales. Ya que el sector asegurador se redujo a pesar del enorme incremento de la inversión extranjera que experimentó.

Este hecho se observó cuando una empresa extranjera se afiliaba a una nacional, comenzando sus operaciones liquidando al personal, ocasionando desempleo y recontratando a sólo una parte de este, con otras condiciones laborales más austeras, a veces contrataciones temporales y/o por honorarios, provocando inestabilidad laboral. En el capítulo 3 inciso 3.4 se expusieron varios casos muy notables como: Aseguradora Hidalgo, S.A. adquirida por Met Life New York Co., Seguros Comercial América, S.A. convertida a filial de ING Insurance International B.V. y Seguros Monterrey, S.A. filial de New York Life International, LLC. por mencionar algunas, convirtiéndose todas ellas en verdaderos oligopolios del sector, provocando la desaparición de medianas y pequeñas empresas del ramo.

En resumen se puede decir que nos falta prepararnos mejor para negociar con las empresas que quieran invertir en México, las autoridades gubernamentales que autoricen inversión extranjera a futuro, lo hagan a través de un frente común con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (C.N.B.V.), la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, (C.N.S.F.), la Secretaría del Trabajo y los propios Sindicatos, en pro de la defensa del trabajo y el empleo, con verdaderas políticas públicas, con una legislación que verdaderamente regule a las Empresas Transnacionales que hagan negocios en México, comprometiéndose y asegurándose de que la base trabajadora no sea afectada en sus puestos de trabajo y derechos laborales previamente adquiridos, sin perder de vista la inversión del capital humano como es la fuerza de trabajo que mueve el proceso productivo de nuestra economía, con una visión global social y económica, ya que así, estarán cumpliendo con el deber de proteger y fomentar los empleos que el país requiere, haciendo uso de todos los recursos a su alcance para lograr la mejor negociación en beneficio tanto de la inversión como de la base trabajadora.

Este trabajo se concluye con un análisis de los puntos, tanto positivos como negativos evaluados en un esquema general, a lo largo de la investigación:

1°. La Inversión Extranjera Directa y la transferencia de tecnología, son elementos centrales de gran importancia en un país en desarrollo e inmerso en la globalización como el nuestro.

2°. Coincido con los que opinan que la globalización no es la culpable del empobrecimiento de tantos millones de seres en el mundo, sino la falta de voluntad de sus gobernantes de atacar dicha pobreza.

3°. México era concebido hasta antes del TLCAN como un país bancariamente subdesarrollado, sin embargo en los últimos años esa percepción ha cambiado positivamente.

4°. A partir del TLCAN, la apertura a las compañías extranjeras, ha propiciado más competencia y un mercado financiero cada vez más favorable a las inversiones, tal es el caso de los Bancos y las Aseguradoras.

5°. A pesar del aumento de la producción exportable, de la captación de la IED y de las transacciones comerciales, la economía mexicana no pudo mantener un crecimiento económico sostenido y por ello, no tuvo la capacidad de hacer frente al crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) que año tras año se suma al mercado laboral.

6°. El TLCAN rebasó la cuestión comercial e incluyó la libre movilidad de inversiones así como la circulación de servicios, pero no consideró la libre circulación de personas, ni el papel que el factor trabajo tendría en la nueva era de dicho tratado. Ya que los trabajadores de nuestro país se vieron afectados debido a:

- ❖ Que no se generaron los empleos y salarios que se esperaba obtener.
- ❖ La disminución del costo de la mano de obra, a través de la contención deliberada de los salarios y la pérdida sistemática del poder adquisitivo.
- ❖ La tendencia a la prolongación e intensificación de las jornadas laborales, por el mismo salario.
- ❖ La contratación de personal sin las prestaciones de Ley, tal es el caso de las contrataciones por honorarios ó eventuales ó por empresas externas.

7°. El sexenio foxista sigue conservando las políticas de control de inflación, contención de salarios, sobrevaluación del peso y reducción del gasto público, lo que mantiene deprimido el mercado interno. Aunado a la política exterior que no está en su mejor momento, ya que siempre habíamos sido admirados y un ejemplo a seguir por los países centro y sudamericanos.



8°. Por lo que es muy conveniente que los ministerios del gobierno involucrados participen y replanteen tanto el TLCAN, como la ley de inversión extranjera, comprometiéndose a los que deseen invertir en México para que lejos de eliminar plazas ya instaladas, mantengan los puestos ya instalados y generen empleos más y mejor pagados claro, de acuerdo al volumen de operación de cada empresa y a sus ganancias (ó utilidades) que hayan generado en este país, atendiendo a la inversión de capital humano como prioritario y reconociéndolo como la base de la productividad.

9°. Considero que como país hemos perdido capacidad de negociar en beneficio propio, por lo que nos falta prepararnos mejor para enfrentar los retos que se avecinan, ya que la inversión extranjera continuará y dependerá de nuestros interlocutores-gobernantes el firmar compromisos que contribuyan al desarrollo de la economía en su conjunto, no sólo a una parte.

## BIBLIOGRAFÍA

- 1.- **Actualidad** en seguros y fianzas. Cuaderno de trabajo No. 35, C.N.S.F., México, 2000.
- 2.- **Alfonso** José Novelo Gómez, EVOLUCIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO 1990-1999, Documento de Trabajo No. 11, C.N.S.F., México, 2000.
- 3.- **Alfonso** José Novelo Gómez, EVOLUCIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO 1995-2000, Documento de Trabajo No. 13, C.N.S.F., México, 2001.
- 4.- **Arturo** Borja Tamayo, Coordinador, PARA EVALUAR AL TLCAN, editorial Porrúa, México, 2000.
- 5.- **Arturo** Huerta, LA GLOBALIZACIÓN, CAUSA DE LA CRISIS ASIÁTICA Y MEXICANA, editorial Diana, México 1998.
- 6.- **Arturo** Huerta, RIESGOS DEL MODELO NEOLIBERAL MEXICANO, editorial Diana, México, 1992.
- 7.- **Asociación** de Banqueros de México (ABM), Informe de convención Bancaria, años 1995 y 1996, México, 1997.
- 8.- **Banco** de México, Informe anual 1972, México, 1973.
- 9.- **Banco** de México, Informe anual 1992 a 1995, México, 1996.
- 10.- **Banco** de México, Informe anual 2003, México, 2004.
- 11.- **Banco** Interamericano de Desarrollo (BID), Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA, La perspectiva de los principales inversores, editorial Rumagraf, S.A., Madrid, 1998.
- 12.- **Comisión** Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), DIAGNÓSTICO DE LA INDUSTRIA ASEGURADORA EN MÉXICO, México, 2000.
- 13.- **Comisión** Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), ACTUALIDAD EN SEGUROS Y FIANZAS, Cuaderno de Trabajo Núm. 1, México, 1991.
- 14.- **Comisión** Nacional de Seguros y Fianzas, Actualidad en Seguros y Fianzas, Cuaderno de Trabajo Núm. 35, México, Marzo 2000.
- 15.- **Comisión** Nacional de Seguros y Fianzas, Resumen informativo trimestral al 30 de junio del 2003.
- 16.- **David** Anisi, MODELOS ECONÓMICOS, Una introducción a la macroeconomía postkeynesiana, editorial Alianza, 1999.
- 17.- **Fernando** de la Vega Morales, Diplomado en Seguros, Teoría del Seguro, México, 1996.

18.-	<b>Fernando</b> Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, EXPANSIÓN A NIVEL MUNDIAL Y PROYECCIÓN EN LA INDUSTRIA MEXICANA, editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1987.
19.-	<b>Fernando</b> Solís Soberón y Cristina Casanueva Reguart, LO NEGOCIADO DEL TLC, Editorial Mc Graw Hill, México, 1994.
20.-	<b>Francisco</b> Javier Ramírez Olivares, Comportamiento de la industria aseguradora CNSF, 1990-1998, México, 1999.
21.-	<b>Francisco</b> Javier Ramírez Olivares. Comportamiento de la industria Aseguradora Documento de trabajo # 8, CNSF, 1990-1999, México, 2000.
22.-	<b>Guillermo</b> Ortiz Martínez. LA REFORMA FINANCIERA Y LA DESINCOPORACIÓN BANCARIA, editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
23.-	<b>HISTORIA DE MÉXICO</b> , editorial Salvat Mexicana de Ediciones, S.A. de C.V. México, 1978.
24.-	<b>Horacio</b> Márquez Rendón, APUNTES PARA LA HISTORIA ECONÓMICA, editorial Tecnos, Madrid, 1974.
25.-	<b>José</b> de Jesús Martínez Gil, MANUAL TEÓRICO Y PRÁCTICO DE SEGUROS, editorial Porrúa, México, 1995.
26.-	<b>Luis</b> de Sebastián, NEOLIBERALISMO GLOBAL: APUNTES CRÍTICOS DE ECONOMÍA INTENACIONAL, editorial Trotta, S.A. Madrid, 1997.
27.-	<b>Luis</b> Ruíz Rueda, EL CONTRATO DE SEGURO, editorial Porrúa Hnos., México, 1978.
28.-	<b>María</b> Teresa Rivera Godinez, Cuadernos de Investigación, U.A.M. Azcapotzalco, México, 1999.
29.-	<b>Mauricio</b> Cárdenas S. Coordinador, EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN AMÉRICA LATINA, ¿Hemos avanzado?, editorial Tercer Mundo, S.A., Santafé, Bogotá, Junio 1997.
30.-	<b>Nueva</b> Enciclopedia Temática, editorial Richards, S.A. Panamá 3a. edición, 1965.
31.-	<b>Octavio</b> de Jesús Sánchez Flores, LA INSTITUCIÓN DEL SEGURO EN MÉXICO, editorial Porrúa Hnos., México, 1998.
32.-	<b>Octavio</b> de Jesús Sánchez Flores, La institución del seguro en México, editorial Porrúa Hnos., México, 2000.
33.-	<b>Octavio</b> Ianni, TEORÍAS DE LA GLOBALIZACIÓN, editorial Siglo XXI 3ª. Edición, México, 1998.
34.-	<b>Óscar</b> Vázquez del Mercado, CONTRATOS MERCANTILES, 9a. edición, Editorial Porrúa, México, 1999.
35.-	<b>Pedro</b> Aspe, Economic transformation. The mexican way, MIT press, EUA, 1993.

36.-	<b>Robert</b> Riegel y Jerome Millar, <b>SEGUROS GENERALES, PRINCIPIOS Y PRÁCTICA</b> , Compañía Editorial Continental, México, 1965.
37.-	<b>Theodore</b> H. Moran, <b>INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DESARROLLO</b> , editorial University Oxford of Texas, 2000.
38.-	<b>Theodore</b> H. Moran, <b>LAS EMPRESAS MULTINACIONALES</b> , editorial Buenos Aires, Argentina, 1991.
39.-	<b>Toribio</b> Esquivel Obregón, <b>Apuntes para la historia del derecho en México</b> , editorial Porrúa Hnos., México, 1952.
40.-	<b>Tratado</b> de Libre Comercio para América del Norte, Texto oficial, editorial Miguel Ángel Porrúa hnos., Tomo I, México, 1998.
41.-	<b>Umberto</b> Eco, <b>Cómo se hace una tesis</b> , editorial Gedisa, Barcelona, España, 2003.

### HEMEROGRAFÍA

1.-	Agénor Pierre, " <u>Fiscal Adjustment and Labor Market Dynamics</u> ", Fondo Monetario Internacional, diciembre 1995.
2.-	Gilberto Calderón Ortiz, <u>Globalización y empresas transnacionales</u> , U.N.A.M. Azcapotzalco, México, 1999.
3.-	Hear Jerry, Leroy Catherine y Beltrán Oscar, " <u>Efectos del TLC-AN en la competitividad de la pequeña empresa en México</u> ", en revista Comercio Exterior, vol. 54, núm. 6, junio del 2004.
4.-	Wal-Mart, <u>El vendedor más grande de México</u> , revista Expansión, núm. 835, marzo 2002.
5.-	Informe del Ejercicio 1993 de la CESCE, Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A. Informe del ejercicio 1993, Editorial Talleres Gráficos de Madrid, Consejo de administración, Junta General de Accionistas, 23.06.1994.

### PERIÓDICOS

1.-	"El Financiero", Guadalupe Cadena, Sección economía, junio 17, 2004.
2.-	"El financiero", Lourdes González Pérez, Sección economía, México, junio 15, 2004.
3.-	"El Universal", Romina Román Pineda, Sección economía, México, mayo 18, 2004.
4.-	"La Jornada", Roberto González Amador, Sección economía, diciembre 12, 2004.

## LEGISLACIÓN

1.-	CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.
2.-	LEGISLACIÓN BANCARIA.
3.-	LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS.
4.-	LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO.

## MEDIOS ELECTRÓNICOS

1.-	<a href="http://www.ilo.org.mx">www. ilo.org.mx</a>
2.-	<a href="http://www.cnbv.gob.mx">www.cnbv.gob.mx</a>
3.-	<a href="http://www.cnsf.gob.mx">www.cnsf.gob.mx</a>
4.-	<a href="http://www.inegi.gob.mx">www.inegi.gob.mx</a>
5.-	<a href="mailto:katiuskaedb@hotmail.com">www.katiuskaedb@hotmail.com</a>
6.-	<a href="http://www.iiec.unam.mx">www.iiec.unam.mx</a>
7.-	<a href="http://www.uom.edu.mx">www.uom.edu.mx</a>
8.-	<a href="mailto:www.lfcari@yahoo.com">www.lfcari@yahoo.com</a>
9.-	<a href="http://www.Nafin.com">www.Nafin.com</a>
10.-	<a href="http://www.Bancodemexico.com">www.Bancodemexico.com</a>
11.-	<a href="http://www.Banxico.org">www.Banxico.org</a>
12.-	<a href="http://www.Segbtx.Com.mx">www.Segbtx.Com.mx</a>
13.-	<a href="http://www.Consar.Gob.mx">www.Consar.Gob.mx</a>

## BUSCADORES

1.-	<a href="http://www.altavista.com.mx">www.altavista.com.mx</a>
2.-	<a href="http://www.google.com.mx">www.google.com.mx</a>
3.-	<a href="http://www.terra.com.mx">www.terra.com.mx</a>

## Estructura del Sector Asegurador Mexicano

### Número de Compañías que integran el Sector Asegurador Mexicano (1990-2003)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nacionales	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1
Privadas	36	36	36	38	41	49	54	62	60	60	62	63	75	80
Mutualistas	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1
Reaseguradoras	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>48</b>	<b>56</b>	<b>61</b>	<b>70</b>	<b>68</b>	<b>68</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>81</b>	<b>85</b>
Filiales	0	0	0	0	1	12	17	22	23	25	28	31	36	35
Filiales y Grupos Financiero	N.D.	0	0		0	1	1	1	2	2	2	2	4	5
Grupos Financieros	N.D.	5	7	10	14	13	14	16	16	15	13	12	11	9
Resto	43	38	36	34	33	30	29	31	27	26	27	25	30	36
<b>Inv. Ext. Minoritaria</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>6</b>

N.D. No disponible

Nota: Las compañías con participación extranjera minoritaria presentan intersecciones con el "Resto" de compañías o bien con las que pertenecen a "Grupos Financieros".

Fuente: CNSF.

## Compañías con Participación Extranjera de 1990 a 2003

Compañía	Filial de:	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ABA Seguros, S.A. de C.V.	Motors Insurance Corporation (a través de GMAC Insurance Holdings Inc.)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	Filial	Filial	Filial
ACE Seguros, S.A.	ACE INA International Holdings	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
AIG México Cia. de Seguros de Vida, S.A. de C.V.	American Life Insurance Company	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial
AIG México Seguros Interamericana, S.A. de C.V.	American International Group Inc.	35.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Allianz México, S.A., Cia. de Seguros.	Allianz of America Inc.	30.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Allianz Rentas Vitales, S.A.	Allianz of America Inc.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Amedex, S.A. de C.V.	Amedex Insurance Company	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial
American Bankers, Cia. de Seguros, S.A. de C.V.	American Bankers Insurance Group Inc.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
American National de México, Cia. de Seguros de Vida, S.A. de C.V.	Annex International Inc.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
ANA, Cia de Seguros, S.A. de C.V.		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16.58	6.00	1.50	1.07
Aseguradora Hidalgo S.A.	Metropolitan Life Insurance Company (a través de MetLife Inc.)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	Filial	0.00
Aseguradora Interacciones, S.A., Grupo Financiero Interacciones.		22.00	42.00	44.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Chubb de México, Cia. de Seguros, S.A. de C.V.	Federal Insurance Co.	0.00	0.00	30.00	30.00	18.50	30.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Colonial Penn de México, Cia. de Seguros S.A. de C.V.	Colonial Penn Insurance Co.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	N.A.	N.A.
Combined Seguros México, S.A. de C.V.	Combined Insurance Company of America	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Conseco Seguros S.A. de C.V.	Pioneer Financial Services	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
El Águila Cia. de Seguros, S.A. de C.V.	Windsor Insurance Company	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Euler Seguros México, S.A.	Euler American Credit Indemnity (a través de Euler Acl Holding, Inc.)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial
GE Seguros, S.A. de C.V.	General Electric Capital Assurance Company	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Generali México Cia. de Seguros, S.A., Grupo Financiero Banorte.	Transocean Holding Corporation	40.00	49.00	49.00	49.00	49.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	0.00
Gao New York Life, S.A.	New York Life International Inc.	N.A.	N.A.	N.A.	30.00	30.00	30.00	35.00	49.00	Filial	Filial	Filial	N.A.	N.A.	N.A.
Gerling de México, Seguros S.A.	Gerling America Insurance Company	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Gerling NCM México, S.A.	Gerling America Insurance Company (a través de Gerling Credit Insurance Agency, Inc)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	Filial	Filial	Filial	Filial
Grupo Mexicano de Seguros, S.A. de C.V.	St. Paul Multinational Holdings Inc.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	0.00
Hir Compañía de Seguros, S.A. de C.V.	Hartford Life International LTD	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00	Filial	0.00	0.00
ING Seguros, S.A. de C.V.	Int. Nederlanden US Insurance Holdings Inc.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Kemper de México Cia. de Seguros, S.A.	Kemper International Co.	29.00	32.50	32.50	32.50	32.50	32.50	32.50	29.70	24.90	24.90	Filial	Filial	Filial	Filial
Mapfre Seguros de Crédito, S.A.	Mapfre Caución y Crédito, Compañía Internacional de Seguros y Reaseguros (a través de Mapfre América Caución y Crédito)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial
Mapfre Tepeyac, S.A.	Corporación Mapfre, Compañía Internacional de Reaseguros (a través de Mapfre America, S.A.)	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	Filial	Filial
MetLife México, S.A.	Metropolitan Life Insurance Company	20.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
MetLife Pensiones México, S.A.	Metropolitan Life Insurance Company	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial
Patrimonial Inbursa, S.A.	Liberty México Holdings Inc.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	35.00	40.00	40.00	40.00	Filial	Filial	0.00	0.00	0.00
Pensiones Banamex, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banamex.	Citigroup, Inc. (a través de Citicorp, Inc.)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial

## Compañías con Participación Extranjera de 1990 a 2003

Compañía	Filial de:	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Pensiones Banorte Generali, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte.		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00
Pensiones BBVA Bancomer S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer.	BBVA International Investment Corporation (a través de Grupo Financiero BBVA Bancomer)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial
Plen Seguro, S.A. de C.V., Cia. de Seguros.		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00
Principal Mexico Cia. de Seguros, S.A. de C.V.	Principal International Inc.	N.A.	N.A.	N.A.	30.00	30.00	30.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Principal Pensiones, S.A. de C.V.	Principal International Inc.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
QBE del Istmo México, Cia. de Reaseguros, S.A. de C.V.		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00
Ralliance Nacional de México, S.A.	Ralliance National Insurance Co.	0.00	0.00	0.00	30.00	30.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Royal & SunAlliance Seguros (México) S.A. de C.V.	The Globe Insurance Company Limited	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Salud Comercial América, S.A. de C.V.	ING Insurance International B.V. (a través de Seguros Comercial América)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial
Seguros Atlas, S.A.		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
Seguros Azteca, S.A. de C.V.	Life Insurance Company of North America (a través de Cigna Holdings Overseas Inc.)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	0.00
Seguros Banamex, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banamex.	Citigroup, Inc. (a través de Citicorp Inc.)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	49.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	Filial	Filial
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte.		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00
Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer.	BBVA International Investment Corporation (a través de Grupo Financiero BBVA Bancomer)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	24.90	49.00	Filial
Seguros Bital, S.A. de C.V., Grupo Financiero Bital.		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	0.00	0.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	0.00
Seguros Comercial América, S.A. de C.V.	ING Insurance International B.V.	22.00	26.00	26.00	25.70	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	Filial	Filial	Filial
Seguros Montarrey New York Life, S.A. de C.V.	New York Life International LLC.	0.00	0.00	10.00	30.00	30.00	44.50	44.50	27.60	27.60	27.60	Filial	Filial	Filial	Filial
Seguros Santander Serfin, S.A., Grupo Financiero Santander Serfin.	Banco Santander Central Hispano S.A. (a través de Grupo Financiero Santander Serfin)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	49.00	49.00	0.00	0.00	Filial	Filial
Seguros Santander Mexicano, S.A., Cia. de Seguros y Reaseguros, Grupo Financiero Santander Serfin.	Santander Investment International Bank Inc.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	49.00	49.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	N.A.
Skandia Vida, S.A. de C.V.	Skandia Insurance Company LTD	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Sompo Japan Insurance de México, S.A. de C.V.	The Yasuda Fire and Marine Insurance Company of America (a través de Sompo Japan Insurance Company of America)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Stewart Title Guaranty de México, S.A. de C.V.	Stewart Title Guaranty Company	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial
Swiss Re México, S.A.	Swiss Reinsurance Company	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Tokio Marine Cia. de Seguros, S.A. de C.V.	Tokio Marine Delaware Co.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Vitamédica, S.A. de C.V.	Citigroup Inc. (a través de Citicorp Inc.)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial
Zurich, Cia. de Seguros, S.A.	Zurmax Canada Holding	0.00	30.00	30.00	30.00	30.00	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial
Zurich Vida, Cia. de Seguros, S.A.	Zurmax Canada Holding	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial	Filial

N.A. No aplica en virtud de que esas compañías no habían iniciado operaciones en ese año o dejaron de operar en el mismo.

N.D. No disponible.

Fuente: CNSF



**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR SECTOR ECONÓMICO.**

Periodo	Total	Agropecuario	Minería y extracción	Industria manufacturera	agua	Construcción	Comercio	Transporte y comunicaciones	servicios financieros a	Servicios comunales b
1994	10 657.3	10.8	97.8	6 204.0	15.2	259.4	1 250.8	719.3	941.4	1 158.6
1995	8 332.9	11.1	79.1	4 853.7	2.1	26.2	1 011.4	876.3	1 066.1	406.9
1996	7 721.1	31.8	83.8	4 718.8	1.1	25.5	729.1	428	1 215.2	487.8
1997	12 161.2	10	130.2	7 305.9	5.2	110.4	1 902.5	681.5	1 103.4	912.1
1998 <sup>P</sup>	8 242.1	28.9	42.4	5 122.8	26.6	120.4	946.5	436.2	729.4	788.9
1999	13 165.6	82.5	127.1	8 984.6	139.5	131.5	1 240.3	229.1	759.7	1 471.3
2000	16 448.7	91.3	190.3	9 308.7	118.6	172	2 274.8	-2 361.2	4 763.5	1 890.7
2001	26 569.2	6.1	31.9	5 854.4	283	92.2	1 561.6	2 912.3	14 409.4	1 418.3
2002	13 258.9	6	203.4	5 434.9	110.4	142.6	1 333.7	782.3	4 288.7	956.9
2003	9 431.4	1	23.5	4 531.7	59.8	47.5	811.6	1 530.0	1 832.9	593.4

NOTA: Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de diciembre de 2003 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

<sup>a</sup> Servicios financieros, de administración y de alquiler de bienes muebles e inmuebles.

<sup>b</sup> Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

<sup>P</sup> Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

FUENTE:

Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.