

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

CSH

h.c. ADMINISTRACION

//  
SITUACION ECONOMICA NACIONAL E INTERNACIONAL EN LA  
DEFINICION DE PLANTEAMIENTOS ESTRATEGICOS PARA  
GRUPO FINANCIERO SERFIN, S.A. //

P O R

**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA**

✓ VERONICA C. MOSTALAC BUENTELLO  
c/10/93

PABLO MONTES FAL

M A Y O 1993

MEXICO, D.F.

## MARCO TEORICO

98E170295

El presente trabajo, tiene como finalidad identificar los aspectos más relevantes en el desarrollo económico mundial desde los primeros intentos de Apertura Comercial (GATT), formación de — bloques comerciales, su trascendencia en la economía mundial, su impacto en México, los planteamientos de la Ronda Uruguay del GATT, apertura Financiera y hasta el tratado trilateral de libre comercio.

Después de definir de manera general las condiciones económicas del medio ambiente en donde se han de integrar los Grupos Financieros mexicanos formados a partir de 1991, hacia el final de la presente investigación se harán planteamientos de posibles estrategias para el Grupo Financiero Serfin para consolidar una posición dentro del Sistema Financiero Mexicano.

144804-

## MARCO DE REFERENCIA

La necesidad de tener un esquema que diera dirección y coherencia a la economía que se gestaba en México, fué motivo para que surgiera de alguna manera lo que más tarde sería el Sistema Financiero Mexicano, el cual tuvo su origen con la creación del Banco de México en 1925.

Desde 1925 y hasta 1931, su funcionamiento como banca central no fue eficiente, pues factores como:

- \* Limitación de oferta monetaria con base en metales acuñados.
- \* La inexistencia de un control sobre emisión del dinero.
- \* Una coordinación deficiente de asociación con los bancos comerciales, dieron lugar a un incipiente desarrollo del Sistema Bancario Mexicano, reflejándose en la escasez de créditos (una barrera al crecimiento económico del país).

Posteriormente, a partir de 1931 se presentaron dos importantes situaciones que promovieron la consolidación del Sistema Financiero Mexicano:

- \* La aparición de cuatro leyes:
  - La Nueva Ley Monetaria (9 de Marzo de 1931);
  - La Ley Constitutiva del Banco de México (12 de abril de 1932), otorgándole al Banco la facultad de funcionar como cámara de compensación y la prohibición de realizar operaciones - directamente con el público;
  - La ley General de Instituciones de Crédito (28 de junio de 1932), esta ley faculta a cualquier banco a realizar todas las operaciones permitidas respetando los plazos y obligando a aquellos bancos que recibieran los depósitos a la vista a asociarse con el Banco de México.
  - Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, esta Ley le da la función al Banco de México de banca central, además de bancos de fomento económico.
- \* En 1933 se suscitaron ciertos acontecimientos relacionados con la desmonetización de la plata, de tal manera, que para fines de 1935 las condiciones que llevaron a la desmonetización de la moneda habían desaparecido, por lo que fue necesario formular una ley que rigiera el funcionamiento del Banco de México. El 28 de Agosto de 1936 se expidió una nueva Ley Orgánica del Banco de México, en donde destacaban tres puntos:
  - La relación entre el Banco de México y las instituciones bancarias.
  - La relación del Banco de México con el Gobierno Federal y,
  - Lo concerniente a la emisión de dinero.

En 1941 se da el paso definitivo para la consolidación del Sistema Financiero Mexicano mediante la reforma de dos aspectos de gran importancia. La primera fue la ley Orgánica del Banco de México, y la segunda la Ley de Instituciones de Crédito y Organismos Auxiliares de Crédito. Esta última, es la más relevante, pues en ella se definió en términos precisos los tipos de instituciones financieras y sus respectivos campos de acción. Las instituciones de crédito señaladas en la Ley fueron: el banco de depósitos, los bancos de ahorro, las sociedades financieras, las sociedades hipotecarias, las sociedades de capitalización y las sociedades fiduciarias. - Las organizaciones auxiliares de crédito a las que se refería esta Ley eran los almacenes generales de depósito, cámaras de compensación, bolsa de valores, uniones de crédito y compañías - de seguros.

La formulación de la Ley General de Instituciones de Crédito dejó establecido que el Sistema Bancario constituiría el centro del Sistema Financiero Mexicano, coordinando y regulado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), siendo el resto de las Instituciones Financieras partes secundarias en el proceso del financiamiento del desarrollo económico.

La estructura del Sistema Bancario Nacional establecido por la Ley de 1941 se mantuvo casi intacta hasta 1976, cuando se inició un proceso de consolidación bancaria. Adicionalmente a la clasificación por tipo de operación que las diversas Instituciones bancarias podían realizar,

el Sistema Bancario también se dividió en banca comercial y banca de desarrollo (de propiedad estatal). Es importante destacar que a banca de desarrollo se orientó a sectores específicos de actividad económica, otorgando créditos a tasas de interés subdiadas (por abajo de las existencias en el mercado).

En 1984 se privatiza la banca, surgen las empresas de factoraje financiero, agentes de bolsa el Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL) y la calificadora de valores (CAVAL).

En los últimos años, el Sistema Financiero Mexicano ha experimentado un proceso de modernización, cuyo objetivo, es hacer de éste un eficiente intermediario que capte el ahorro de los agentes económicos superavitarios y canalizarlos hacia los deficitarios (gobierno y empresas) de modo que se convierte en un importante motor de crecimiento económico.

Se destacan entre los inicios de modernización (durante el gobierno del Lic. Miguel de la Madrid), la liberación de tasas de interés bancarias y la eliminación de la canalización selectiva del crédito así como de ciertas regulaciones existentes, las cuales han frenado y entorpecido la actividad financiera.

El reciente proceso de modernización es de gran importancia debido a la decisión que se tomó de enfrentar al sector real de la economía con la competencia del exterior. Una medida muy importante fue la de dar más independencia a las instituciones bancarias, decidiendo sus respectivos presupuestos, así como la utilización de aquellos recursos de los que dispone. Así mismo, las Sociedades Nacionales de Crédito se consolidan con otras Organizaciones Auxiliares de Crédito para formar grupos financieros, lo que buscará incrementar la eficiencia en el uso de recursos financieros, traduciéndose en un menor costo para los usuarios del Sistema financiero.

En este proceso también desaparece el coeficiente de liquidez obligatorio, etapa que marca el final del control exógeno del Banco de México en la canalización de los recursos bancarios.

De esta forma, la modernización incluye no solamente algunos aspectos específicos (como políticas monetarias y de estructura), sino que también a las Instituciones (intermediarios financieros) que son básicas para el fomento de la estructura productiva del país ante el reto de una apertura comercial, buscando que ésta tenga los elementos necesarios para sobrevivir y ante todo, para competir en los mercados externos. Las Sociedades Nacionales de Crédito, los medios con los que cuentan un sinnúmero de empresas, por lo que sus recursos deberán ser canalizados lo más eficientemente posible hacia éstas.

Las perspectivas del Sistema Financiero Mexicano al presentarse las reformas de modernización desde el punto de vista de la eficiencia (eliminando barreras, dependencias y ante todo regulaciones excesivas) son positivas, pues se disminuyen los costos por intermediación que antes entorpecían la eficiencia de estas instituciones.

Recientemente ante las expectativas de la apertura comercial una de las tendencias que con mayor notoriedad se ha observado en los últimos años, ha sido el proceso de integración económica a nivel internacional, el cual ha abarcado al sector servicios en general y de manera particular al financiero, el cual ha abarcado al sector servicios en general y de manera particular al financiero, siendo ambos tipos de integración complementarios uno de otro. Lo anterior significa que al integrar el Sistema Financiero Mexicano con el Internacional, implica para la economía mexicana una importante ganancia: los costos de financiamientos para las se reducen, lo que tiene como consecuencias un aumento en la rentabilidad de los proyectos de inversión, y adicionalmente se mejora la eficiencia en la asignación de recursos.

Esta integración permitirá que los costos en que se incurren por transacciones de comercio exterior se reduzcan, promoviendo así un mayor intercambio comercial. Por otro lado, la captación de recursos del exterior serán orientados al fomento de la planta productiva del país. Por lo anterior expuesto, se considera que la integración financiera es un complemento indispensable de la apertura comercial, por lo que las políticas y estrategias de modernización del Sistema Financiero Mexicano deben ir dirigidas al fomento y proyección de México en los mercados Internacionales.

# I N D I C E

## CAPITULO I

FORMACION DE BLOQUES COMERCIALES .....	1
I.1. Definición de formas de acuerdos comerciales .....	7
I.1.1. Club de comercio preferencial.....	7
I.1.2. Acuerdo de Libre Comercio .....	7
I.1.3. Unión Aduanera .....	8
I.1.4. Mercado Común .....	8
I.1.5. Unión Económica .....	8
I.2. Los bloques comerciales más importantes .....	11

## CAPITULO II

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO GATT .....	24
II.1. Objetivos del GATT .....	25
II.2. Principios fundamentales del Acuerdo General .....	26

## CAPITULO III

RONDA URUGUAY DEL GATT .....	34
III.1. Temas Viejos .....	34
III.1.1. Sector Agropecuario .....	34
III.1.2. Textiles .....	37
III.1.3. Salvaguardas .....	38
III.2. Temas Nuevos .....	38
III.2.1. Servicios .....	38
III.2.2. Propiedad Intelectual .....	39
III.2.3. Inversión .....	41
III.3. Temas Institucionales .....	42
III.3.1. Una nueva Organización Mundial del Comercio .....	42
III.3.2. Solución de Controversias .....	43

## CAPITULO IV

ANALISIS DE LA SITUACION ECONOMICA EN MEXICO .....	45
--	----

IV.1. Orientación hacia la apertura .....	45
IV.2. Interacciones de Política Macroeconómica en México (1956-1990) .....	47
CAPITULO V	
TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO (ESTADOS UNIDOS-MEXICO-CANADA) .....	
V.1. Aspectos legales del Libre Comercio .....	58
V.2. Neoproteccionismo .....	59
V.3. T.L.C. ¿Realidad o necesidad para E.U.A.? .....	63
V.4. Ventajas del T.L.C. para E.U.A. ....	66
V.5. Desventajas del T.L.C. para E.U.A. ....	68
V.6. T.L.C. ¿Realidad o necesidad para México? .....	69
V.7. Ventajas del T.L.C. para México .....	71
V.8. Desventajas del T.L.C. para México .....	72
CAPITULO VI	
LA GLOBALIZACION FINANCIERA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR FINANCIERO .....	
VI.1. Implicaciones de la globalización de los servicios financieros	79
VI.2. El Tratado de Libre Comercio en el sector financiero .....	81
VI.3. Características del Sistema Financiero Mexicano .....	87
VI.4. Desempeño de los intermediarios financieros mexicanos .....	89
VI.5. Desregulación y apertura .....	95
VI.6. Ventajas y desventajas de diferentes esquemas de apertura ...	101
CAPITULO VII	
FORMACION DE GRUPOS FINANCIEROS EN MEXICO .....	
VII.1. Grupos Financieros hacia la Banca Universal .....	110
CAPITULO VIII	
GRUPO FINANCIERO SERFIN: formacion y estructura .....	
	115
CAPITULO IX	
LINEAS DE ACCION PARA GRUPO FINANCIERO SERFIN, S.A. ....	
	121
BIBLIOGRAFIA .....	
	130

## CAPITULO I

### FORMACION DE BLOQUES COMERCIALES

México ha permanecido aislado del resto del mundo durante décadas, hoy la política económica gubernamental se basa en la apertura hacia el exterior. El problema es que la mayorparte de las empresas nacionales lleguen con un gran retraso al campo de la competencia internacional.

El proceso económico mundial ha ido transformando las reglas del juego: de producción masiva a diferenciación de productos, de enfoque de manufactura a servicios al cliente, de competencia de precio a competencia de calidad, de cobertura nacional a competencia global, de revolución industrial a tecnológica. Y para jugar, hay que acatar las reglas del juego.

Las medidas que ha tomado el gobierno federal en los últimos años, empujan a los empresarios mexicanos a encontrar nichos de mercado fuera de la geografía nacional con productos realmente competitivos. El ingreso al GATT fue la primera llamada que repercutió en la apertura de fronteras. Pero basta observar toda la serie de medidas del último par de años para corroborar la tendencia globalizadora del país: Tratado de Libre Comercio con E.U.A. y Canadá, Acuerdo de Libre Comercio con Centroamérica, Acuerdo de Complementación Económica con Chile, con las negociaciones con países Andinos (Colombia y Venezuela), ingreso al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico y Acuerdo Macro con la Comunidad Económica Europea.

Al respecto de estos dos últimos citaremos los siguientes aspectos.

La Cuenca del Pacífico es la región más dinámica del mundo. Los países de esa zona se han caracterizado por elevadas tasas de crecimiento y un notable desempeño exportador.

Esta región ha cobrado una creciente importancia por la competitividad de países que como Corea, Singapur y Hong Kong han adicionado al comercio mundial libre por la combinación de una mano de obra cada vez más capacitada y espe-

cializada a precios relativamente bajos.

Japón se ha constituido en el motor que impulsa el desarrollo económico de la región. Pues el crecimiento de los países vecinos se ha basado en la transferencia de recursos y tecnologías provenientes de ese país.

La CEE está actualmente integrada por las doce naciones más importantes de -- Europa. Busca la consolidación de un mercado unificado, no sólo en el libre -- comercio de productos, sino en el establecimiento de un arancel común externo y libertad en el tránsito de personas, servicios y capitales, así como la unificación de un sistema monetario.

Actualmente aporta junto con el resto de Europa Occidental, el 29% del PIB -- mundial, y es el bloque más importante en lo que se refiere al comercio mun-- dial.

La posibilidad de la creación de una Casa común Europea plantea expectativas-- que derivan retos y oportunidades para los sectores productivos de los países integrantes de Europa.

En suma, los dos bloques comerciales mencionados anteriormente y con agregado del bloque de Norteamérica, recientemente formado, aportan un 80% del PIB mun-- dial y realizarán el 80% del comercio internacional.

Lo anterior es indicativo de que la competencia a nivel internacional ha deja-- do de concentrarse en mercado específicos.

En estas circunstancias, nuestro país no tiene más alternativa que integrarse al mercado mundial; y para ello será necesario contar con una planta indus-- trial, un mercado laboral y servicios financieros competitivos.

Ante lo anterior y como resultado de la forma en que se están conformando los bloques económicos, nace la duda de si esta tendencia es encaminada a una glo-- balización económica mundial que permita una transferencia abierta de bienes, servicios y capitales en un ámbito mundial o si es una tendecnia hacia la formación de grandes bloques económicos con medidas preferenciales hacia los paí--



ses integrantes de cada uno de estos bloques con respecto a los demás.

Al hablar de bloques comerciales existen dos ideas importantes. En primer lugar el argumento de que una mayor libertad de comercio favorece el desarrollo de los países y que a mayor cooperación de los mismos se llega a mejores niveles de bienestar. Por otro lado, está el argumento de que un país o sector -- protegido que está en desventaja frente al ambiente que lo rodea está mejor-- posibilitado para sobrevivir y hacer frente a las agresiones del medio.

En los países desarrollados la política de protección o apertura selectiva no es reciente. En los años posteriores a la segunda guerra mundial, el volumen de comercio aumentó fuertemente debido a un comercio liberado de aranceles en dichos países<sup>1</sup>.

Los países en vías de desarrollo (PVD's), principalmente productores de materias primas, se preocupaban por proteger y desarrollar sus manufacturas.

El caso de los PVD's más importantes, entre ellos México, es conocido: las -- políticas de sustitución de importaciones de antes de la década de los ochenta, significaba la implantación de medidas proteccionistas para sus sectores productivos, para tratar de ganar tiempo y construir una base económica sólida y -- diversificada.

No fue sino hasta la recesión de los años setentas en E.U.A., la crisis de la deuda de los países latinoamericanos y las estrategias de años anteriores de algunos países Asiáticos, como Japón, o Corea, que el juego selectivo de liberación económica cambió sus premisas.

Por el lado de los E.U.A., se iniciaron las discusiones sobre su papel en la economía mundial.

Para el caso de los países endeudados de América Latina, la crisis de 1982, -- los obligó a la reconsideración de las políticas de crecimiento hacia adentro y si bien las estrategias de liberación comercial, orientación hacia las ---- exportaciones y desregulación reciente en un principio no fueron más que reac

ciones necesarias ante la falta de recursos financieros y físicos para generar desarrollo; en algunos casos como el de México la política de apertura — comercial dividida en fases, se ha ubicado en la parte medular de la política económica de crecimiento actual.

En lo que respecta al ambiente económico mundial es necesario hacer un análisis sintético a fin de poder ubicar los aspectos económicos más importantes por países y áreas.

De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, el mundo industrializado de nuestro días, se caracteriza por los siguientes aspectos económicos y generales<sup>2</sup>.

1) La tasa de crecimiento del mundo, medido por el PIB, ha variado poco en los últimos tres años. Sin embargo, el crecimiento mundial se espera que avance al 3% y aún más en el mediano plazo, como respuesta a la integración de bloques económicos y a las múltiples estrategias de globalización que están apareciendo en varias regiones del mundo.

2) Los crecimientos en los países industrializados deberán reflejarse en aquellos PVD's generalmente de medianos ingresos, que han acercado a sus economías a tener capacidad de ahorro para generar crecimiento y que han implantado políticas de estabilización. Desde el punto de vista macroeconómico los PVD's con inflaciones altas se ven imposibilitados para ver éxitos más claros que aquellos cuyos problemas estructurales están en un camino de mejoría.

3) Las diferencias entre varios países industrializados, respecto a su crecimiento económico, son ahora mucho menores que al principio de la década de los 80's.

4) Las políticas monetarias restrictivas, para contrarrestar presiones de precios y salarios, significan un consenso de que una política expansionista generaría el resurgimiento de presiones inflacionarias y obligaría a reinstaurar políticas rerestrictivas más fuertes. Parece haber un acuerdo sobre las venta

jas de políticas graduales.

5) Por el lado de políticas fiscales y dadas las grandes diferencias entre -- países sobre los déficits públicos, las políticas son menos iguales, aunque-- también existe una tendencia hacia la coordinación.

6) En el campo de políticas económicas, es necesario que para mantener el volúmen del comercio mundial creciente, las prácticas proteccionistas se reduzcan substancialmente y se intensifiquen los planes de ayuda a los PVD's, a fin de llevar a cabo políticas de ajustes macroeconómicos.

7) Finalmente los países industrializados se enfrentan a un nuevomodelo estratégico de estabilidad económico, el derivado de la formación de bloques económicos.

Los PVD's han participado con mucha debilidad ante los eventos antes mencionados. Ahora señalaremos algunas de las características de estos países<sup>3</sup> .

1) Los países exportadores de petróleo de ingresos altos (OPEP) incrementaron su producción en los últimos años alrededor de los 10 millones de barriles -- diarios. A pesar que esto ayuda a generar crecimiento económico en dichos país, la existencia de desbalances externos los hace depender de sus exportaciones para superar dichos desbalances.

2) Los únicos países cuyos crecimientos pasados han sido bajos y negativos -- son los de América Latina, de una tasa anual promedio del 0.07% de crecimiento del PIB entre 1981 y 1986, lospaíses del Caribe y de América Latina se han mantenido con crecimientos del 0.06% en 1987 y 1988. Sólo Chile y México hanpodido desviarse de la tendencia anterior.

No todos los países tienen por ahora una base económica amplia y sólida, porlo que el proceso de globalización e integración mundial afectará a dichos-- países de diversas formas. Aquellos donde la inversión productiva es relativamente mayor respecto al PIB y donde la base económica o industrial es amplia-

y moderna podrán intentar ser parte de esta tendencia mundial e incluso derivarán beneficios.

3) Sin embargo, el proceso de apertura al exterior implantado por varios países como medida inicial para tomar parte del proceso de globalización-integración, no necesariamente se refleja un mayor crecimiento económico. Las exportaciones se convierten en motor de crecimiento. Se requiere de un nivel de ingreso mínimo suficiente a fin de que un país pueda beneficiarse de un proceso de apertura.

4) Las barreras no arancelarias afectan las exportaciones industriales de los PVD's, sobre todo los textiles y las prendas de vestir, el hierro y acero y - otras manufacturas, por lo que la Ronda de Uruguay ofrece una gran oportunidad para resolver estos problemas.

El mundo en la actualidad se caracteriza por dos fenómenos. Por un lado, los aranceles promedios de los países industrializados fueron reduciéndose sustancialmente después de la segunda guerra mundial, las prácticas proteccionistas de corte no arancelario han ido en aumento tanto las de tipo de impuestos compensatorios como las llamadas restricciones voluntarias a la exportación. En algunos casos, dichas estrategias han ayudado a países industrializados a mejorar sus desequilibrios externos, aún y cuando el proteccionismo es económicamente ineficiente e injusto.<sup>3</sup>

Por otro lado, existe un consenso aparente de que el comercio internacional libre y sin trabas lleva al mayor bienestar en los países que lo promueven y - en el resto del mundo.

Los bloques comerciales planean que los países miembros enfrenten nulas barreras en su comercio interno al bloque, mientras que aquellos países fuera del mismo encontrarán mayores barreras para penetrar dichos mercados.

## I.1 DEFINICIONES DE LAS FORMAS DE ACUERDOS COMERCIALES<sup>4</sup>

Los acuerdos comerciales pueden tener diversas formas, desde acuerdos simples donde un pequeño grupo de elementos se liberan a fin de que dos o más miembros del bloque comercial (BC) se beneficien, hasta formas donde existen liberaciones de tipo social, coordinación de políticas macroeconómicas y federalización completa con una sola moneda.

A continuación identificaremos la tipología de BC's.

### I.1.1 CLUB DE COMERCIO PREFERENCIAL

Cuando dos o más países intercambian en un acuerdo reducciones preferenciales de todos sus aranceles u otras restricciones comerciales sin liberar otros aspectos del comercio como son los servicios al capital, al mismo tiempo que mantiene sus niveles de protección individuales frente al resto del mundo se habla de un club de comercio preferencial. Como ejemplo de esto tenemos el tratamiento de los miembros de la mancomunidad británica.

Si los miembros de este tipo de BC reducen sus niveles de protección comercial entre ellos mismos, otro país que no es miembro del club podría penetrar dicho mercado a través del país miembro, cuyos niveles de protección hacia afuera del club fueran bajos.

Todo dependería del grado de competitividad en precios del país que desee penetrar dicho BC.

### I.1.2 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

Dos o más países forman un acuerdo de libre comercio (ALC) cuando reducen a cero todos sus aranceles y restricciones cuantitativas para su comercio mutuo pero mantiene sus niveles de protección particulares al resto del mundo.

Un ALC existe en diversos grados de madurez. Por ejemplo, el Area Europea de Libre Comercio (EFTA) formado por Austria, Dinamarca, Noruega, Suecia, Suiza-

y la Gran Bretaña; da entradas sin arancel a las mercancías de los miembros. En el caso de un ALC, la posibilidad de penetración de no miembros es mayor, ya que los niveles de protección en este nivel de integración son menores y existe más incentivo para penetrar el mercado. Por ejemplo, si México mantuviera una política de menor restricción que los E.U.A. en restricciones cuantitativas a las exportaciones, sería muy posible que el Japón utilizara el mercado mexicano como plataforma de penetración hacia los E.U.A. .

### I.1.3 UNION ADUANERA

La característica particular de una unión aduanera está en que además de reducir a cero los aranceles y otras formas de protección cuantitativa, los miembros adoptan un arancel común frente al resto del mundo, a fin de eliminar niveles de protección triangular de bienes y servicios del resto del mundo. La posibilidad de penetración de un no miembro se hace más difícil o más pura en el sentido de que solo permanece el elemento de competitividad frente al bloque como un todo, y desaparece el incentivo de introducirse al mercado por vía de un país miembro cuyos niveles de protección sean relativamente más bajos.

### I.1.4 MERCADO COMUN

Dos o más países forman un mercado común, si adicionalmente a la reducción a cero de protección interna y la adopción de un arancel común, permiten el flujo de factores de producción entre los miembros tales como personas o capital. El único caso en el mundo es la Comunidad Económica Europea (CEE).

### I.1.5. UNION ECONOMICA

La unidad monetaria única y la adopción de políticas fiscales y monetarias coordinadas e interdependientes, así como políticas sociales iguales entre los

miembros, conforman el nivel más alto de federalización internacional.

Los países miembros y los gobiernos de los mismos incluso forman autoridades supranacionales de coordinación, legislación y ejecución de políticas tanto internas como externas al resto del mundo.

No todas las políticas externas son discriminatorias en bloque a fin de excluir al resto del mundo del desempeño económico de este nivel de BC.

A manera de conclusión de esta parte, podríamos señalar los siguientes:

1) Un BC tiende a generar incentivos hasta ampliarse hacia formas más integrales de asociación entre países.

2) Los efectos de creación de comercio resultado de un BC son evidentes en la mayoría de los casos, pero existen otras consideraciones donde la producción se podría concentrar en los países de los mayores costos de producción en lugar de aquellos de menores costos. así mismo, los hábitos del consumidor o las políticas industriales particulares podrían justificarse temporalmente la llamada desviación de comercio.<sup>5</sup>

3) Las preferencias actuales y futuras de los consumidores de un país pequeño como México que inician un ALC, deben tomarse en cuenta y, aún con un efecto de desviación de comercio, pueden resultar en beneficios y mejoría del bienestar para dicho país.

4) La formación de un BC genera una dinámica en que las empresas por sí mismas hacen suyo el deseo de ganar con dicho BC. Como resultado de la baja de aranceles y reducción de barreras no arancelarias, el número de competidores en un mercado se acrecienta, independientemente de que al final y solo en principio los menores costos liderean el mercado, a favor del país miembro con mejor estructura de sus mismos costos. Los mercados que se hacen más grandes y los niveles de protección reducidos hacen que la estructura de mercado se modifiquen y los niveles de concentración de mercado en principio se reduzcan.<sup>6</sup>

- 5) Relacionado con lo anterior, la competencia resultante de un ALC se hace — menos personal y más efectiva, lo cual incentiva mayor investigación y desa— rrollo de productos.
- 6) Cuando en la dinámica de mayor integración de mercados, derivado de la for— mación de un BC, algún sector gana a través de sectores de fuerzas en lugar de mayor competencia, las posibilidades de adquisiciones y consolidaciones se ha— ce mayor.
- 7) La formación de un BC y la existencia de una mayor competencia lleva a — incrementar la inversión en los países miembros, a fin de tomar ventaja de las nuevas oportunidades derivadas del acuerdo. La dirección de los flujos de — inversión podrían darse en ambos sentidos. Así mismo, la inversión de los paí— ses no miembros interesados en el mercado del BC tiende a acrecentarse a fin— de saltar la barrera de protección frente a estos países.<sup>7</sup>
- 8) Si como resultado del ALC el precio doméstico del producto continua igual, pero el costo de producción se reduce, las ganancias para el consumidor son nu— las, pero para productor hay utilidades extras.
- 9) Existe también la posibilidad de que antes de la formación de un BC como — entre México y E.U.A. había importaciones de otros, es decir, que ninguno de— los países que luego se involucran en un ALC producen en un principio dicho — producto. Un posible resultado del ALC es de que gracias hacia la discrimina— ción hacia otros, uno de los países miembros del acuerdo sustituya dichas — importaciones y se empiece a producir dicho producto X en alguno de los — países del BC. A esto le llamamos efecto de supresión comercial.
- 10) Como resultado de un BC, algunas empresas dominantes en algunos de los — países miembros, por temor a posibles acciones antimonopolio se inniben de — unirse en cualquier forma a otras empresas del otro socio comercial.



## I.2. LOS BLOQUES COMERCIALES MAS IMPORTANTES

### COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA <sup>8</sup>

La CEE existe desde hace treinta años, pero las ideas de integración de Europa son muy antiguas y datan de los últimos días del imperio romano cuando existía el término la res romana o la cosa romana que significaba que había una civilización occidental que implicaba que la Europa Occidental tenía y debería -- tener una unidad social y cultural única y diferente a las culturas de Asia y Medioriente.

En el siglo XX las primeras ideas de un mercado común fueron presentadas ante la liga de las naciones por A. Briande en 1929. No pudieron hacerse efectivas por la aparición del nazismo en Alemania y el fascismo en Italia, fue necesaria la segunda guerra mundial para convencer a todos de que solo una Europa -- unida podría sobrevivir y mejorrar su posisción económica en el mundo.

En 1945, el plan Marshall de ayuda para la reconstrucción de Europa obliga a la administración de los recursos ofrecidos a través de un organismo continental que fue la Organización Europea de CooperaciónEconómica (OECD), que des--pués se convirtió en la Organización porla Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) que hoy en día sirve para unir a Europa con E.U.A. y Canadá.

La CEE, se organiza y opera a través de las siguientes instituciones: ~~4~~

**CONSEJO DE MINISTROS.** Es el órgano de decisión esencial de la CEE, conformado por un representante de cada unode los doce países miembros.

**COMITE DE REPRESENTANTES PERMANENTES.** Es la oficina que prepara los trabajos del Consejo de Ministros, pero adicionalmente trabaja en el cabildeo de pro--puestas antes de llevarse a dicho Consejo. Lo forman los embajadores de los--países miembros.

**CONSEJO EUROPEO.** Está formado por los jefes de estado o gobierno de cada uno--

de los miembros y un presidente de la Comisión de las comunidades europeas y se reúne al menos dos veces al año para promover las acciones más globales, tales como la creación del sistema monetario europeo, el acta única, etc.

Una propuesta puede generarse dentro del seno de los gobiernos mismos y, a través de las acciones del Comité de Representantes Permanentes, llegar a ser votado a favor o en contra por el Consejo de Ministros.

Las propuestas e iniciativas, que pueden ser muy particulares, parten de las siguientes instituciones adicionales:

**COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.** Es un órgano independiente de los gobiernos y es el motor y gestor de la CEE.

La actividad de la Comisión es enorme, generadora de propuestas, y tiende a aumentar en el futuro. Dentro de la Comisión existen 22 direcciones generales con expertos en los puntos específicos que importan a la CEE de nuestros días.

**PARLAMENTO EUROPEO.** Elegido por sufragio universal desde 1979, está formado por 518 diputados, en proporción a la población del país de origen. Tiene poder de modificar, en ciertas condiciones, las propuestas de la Comisión e influir en las legislaciones globales.

**TRIBUNAL DE JUSTICIA.** Se encarga de interpretar las leyes que rigen a la CEE y de aquellas que pueden significar litigios. Formado por 13 jueces y 6 abogados generales, el Tribunal puede anular decisiones nacionales incompatibles con las de la CEE. Toda legislación decidida por el Consejo debe validarse aquí.

**TRIBUNAL DE CUENTAS.** Controla el presupuesto de la CEE.

**COMITE ECONOMICO Y SOCIAL.** Formado por representantes de sindicatos, emite dictámenes sobre las propuestas de la Comisión.

Desde la creación de la CEE en 1957, el último paso respondió a la aparición, durante la década de finales de los 70's e inicio de los 80's, de obstáculos al comercio europeo así como discriminaciones muy variadas de cada gobierno con sus empresas, lo que arriesgaba la integración tan buscada y planeada. Después de 1957, los aranceles se abatieron para permitir mayores flujos comerciales, primero de los 6 miembros, después de los 9 y finalmente de los 12 actuales. Sin embargo, empezaron a aparecer todo tipo de barreras no arancelarias de protección doméstica. Las medidas de protección de estándares de calidad, certificación sólo en el país importador, subsidios gubernamentales, contratos que favorecían a nacionales, reglamentaciones sobre empaquetado y otras medidas, eran recursos efectivos para dejar de mercado a la competencia del exterior. Se espera que para 1993 lo anterior se modifique. A través de análisis llevados a cabo por la Comisión, analizaremos algunos de los logros y problemas de las acciones de mayor relevancia.

9

#### A) IMPACTOS SECTORIALES

Existen tres tipos de barreras a dismantelar: las fiscales, las físicas y las técnicas. Adicionalmente, dos grupos de acciones tienden a integrar más el mercado interior de la CEE: las referentes a la liberalización del capital y las referentes a los contratos públicos. En las barreras fiscales, que tienden a igualar los impuestos a las ventas y el impuesto al valor agregado, existen fuertes desacuerdos. Las barreras físicas, los atrasos, la falta de estandarización y otros impedimentos al flujo de mercancías entre los países de la CEE cambiarán para tener efectos benéficos tanto en ahorros de tiempo como en las estrategias de crecimiento de empresas, ya que se abrirían más oportunidades comerciales.

Las barreras técnicas, aunque menos costosas, han sido un gran obstáculo del mercado común.

Sobre contratos públicos, los gobiernos se inclinan a favor de empresas domésticas cuando se realizan contratos. Por la importancia de los mismos, que --- sobrepasan los ecu 500 mil millones, el impacto de la liberación será muy --- importante. Un sector que también sufrirá cambios estructurales muy marcados, es el de la industria automotriz, que en la actualidad se encuentra poco globalizada. A diferencia de E.U.A. o Japón, tal vez por la gran cantidad de barreras hasta ahora ejercidas, y también por el gran nacionalismo en los gastos del consumidor, la liberalización de este sector tenderá a igualar precios entre los miembros como resultados de la igualación del i.v.a., de la armonización de controles de calidad y especificación y del mayor mercado. En general, se esperaría que todos los sectores industriales aumentaran su capacidad de --- mayores economías de escala.

El sector de alimentos se caracteriza en la actualidad por constituirse por --- empresas regionales y familiares.

Existen grandes desacuerdos entre los países sobre la manera y la profundidad de la liberación de estas barreras. Sin embargo, un sector como este deberá --- sufrir grandes cambios al ampliarse los mercados y será posiblemente donde --- habrá muchas consolidaciones y adquisiciones, así como incentivos para innovar.

## B) LA UNION MONETARIA

Uno de los objetivos del camino hacia la completa integración es la del Sistema Monetario Europeo (EMS) y la creación de un banco central para Europa, que ha significado grandes oposiciones de varios países. El problema fundamental es la aversión a perder controles económicos y políticos.

Un banco central y el EMS facilitarían el proceso de liberalización de los mercados de capitales y daría a la Comisión la capacidad de regular las adquisiciones y consolidaciones de empresas. Sin embargo, cada miembro en los particu

lar perdería dicha capacidad legislativa, así como la capacidad de implantar instrumentos financieros especiales que fomentarán la entrada de capitales.

Otros países de menores ingresos, también se oponen en buena medida ya que su capacidad de negociación es relativamente menor en el Consejo de Ministros y en la Comisión.

Un Sistema Monetario unificado facilitará las denominaciones de activos y presentaría los mismos sistemas financieros y contables para toda Europa, sin embargo, no es necesario para que funcione el mercado.

El EMS fue creado en 1979, su objetivo era implantar una zona de cotizaciones cambiarias entre los miembros, más que unificar políticas monetarias.

Hasta la mitad de la década de los 80's este segundo objetivo fue considerado. Se han dado varias propuestas de unificación monetaria. Todas ellas atienden al objetivo de estabilización y de riesgo cero. Una forma sería mantener las monedas de cada país con un tipo de cambio fijo y tener ajustes paralelos — frente a otras partes del mundo. Con flujos de capital liberados entre los — miembros, las tasas de interés serían prácticamente iguales (aquí existe un gran punto de discusión ya que existen inflaciones diferenciales y tasas de desempleo dispares); esta manera de unión monetaria tiene el problema de que el grado de compromiso de los miembros es bajo, en caso de que alguna economía — llegara a tener inestabilidades. Otra propuesta es la de hacer de una moneda ya existente (como el marco alemán o la libra esterlina) la oficial de la CEE, aunque por razones políticas es poco probable. Otra propuesta más es la de generar una moneda nueva (como el ecu de curso corriente) que substituya a las restantes, o bien que junto con la nueva coexistan las monedas de cada miembro es decir, tener dos monedas paralelas en cada miembro. En ambos casos es difícil no solamente la implantación técnica de dicha moneda, sino que habría problemas para seguir a los indicadores monetarios a fin de poder ejercer la política monetaria comunitaria. En caso de errores en la política monetaria

de la CEE, los niveles no deseados de desempleo, inflación o volatilidad financiera ejercerían presiones muy dramáticas sobre las economías de otros países, tales como menores inversiones de la CEE afuerade Europa, menos flujos financieros de ayuda para el desarrollo y, desde luego, mayor protección comercial para penetrar el mercado europeo.

La creación de una unidad monetaria tiene un objetivo secundario innegable: al convertirse en moneda internacional de reserva de aceptación global desplazará los impactos adversos de las fluctuaciones internacionales del dólar americano. Aunque no es posible por el momento anticipar si el mercado integrado de este bloque comercial generará desplazamientos de transacciones económicas, por parte de los países miembros, del resto del mundo hacia los mismos países miembros, los impactos de una unión monetaria sobre el mercado internacional de divisas y sobre todo la reducida fuerza del dólar serán importantes para países como México.

### C) IMPACTOS EN LAS BOLSAS DEL MUNDO <sup>10</sup>

Parece evidente que un mercado unificado, empresas que eventualmente tiendan a lograr mayor eficiencia, competitividad y economías de escala y, en forma transitoria, una ola muy grande de adquisiciones y consolidaciones de empresas así como mayor estabilidad cambiaria entre los miembros de la CEE, generarán amplias oportunidades de desarrollo para las bolsas europeas, los títulos europeos en el mundo y los rendimientos para inversionistas potenciales.

Sin embargo, el periodo de transición puede significar riesgos, ya que una buena parte de las empresas son medianas y pequeñas y su información no se registra en bolsas de otros países. Igualmente existen sectores que se verán beneficiados con la integración; la dirección de los riesgos y beneficios es difícil estimar claramente.

Los movimientos bolsísticos de Japón y E.U.A. tienen más relación relativamen

te que las más importantes bolsas de Europa, pero al mismo tiempo los mercados de Europa están bien valorados. Por otro lado, algunos activos podrían ser — muy interesantes en aquellos casos de empresas que serán adquiridas o fusionadas, como en los sectores de telecomunicaciones, electrónica, química y plásticos, o bien algunos servicios financieros.

Sin embargo, también existen riesgos y costos. Los inversionistas tendrán que seguir de cerca el desempeño de sectores y empresas particulares, lo cual no es fácil por la existencia de muchas compañías no registradas y costos de asesoría y corretaje muy por encima del estándar de los E.U.A., Londres o Japón— (se separa aquí el mercado de Londres por razones de liderazgo y tradición.

Es importante mencionar que países industriales como E.U.A. o Japón, así como los PVD's de altos ingresos y sistemas financieros relativamente desarrollados como México, deberán lograr beneficios del creciente mercado liberado. Las alianzas corporativas estarán a la orden del día a fin de minimizar riesgos y adaptarse rápidamente a los cambios.

#### D) LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: UNA EVALUACION DE SU SITUACION

La integración de un BC, es un gran desafío para las empresas en general; pero reviste una peculiar importancia en términos de competencia adaptación y crecimiento tecnológicos y competitividad en volúmenes y servicio entre las ——— pequeñas y medianas empresas (PYME), que para el caso de la CEE representan — más del 95% de las firmas y generan más de dos tercios del empleo en dicha comunidad europea.

Por un lado, podría argumentarse que las PYME, por su menor tamaño y dinamismo y apertura a la innovación, tendrían una posición privilegiada para adaptarse a nuevas condiciones de un mayor mercado. Por la misma razón de tamaño se enfrentaría a fuertes obstáculos paradar servicio a mercados más globalizados— así, la formación de alianzas y la cooperación, son el camino obligado para—

salvar dichos obstáculos y hacerse de recursos para el mercado y la innovación.

Existen varias formas de alianza, que podrían dividirse en dos grandes grupos:

1) Alianzas entre PYME

2) Alianzas y acuerdos entre PYME y empresas grandes.

Dentro de los acuerdos de cooperación entre PYME , ya se ha mantenido la autonomía administrativa de cada una de ellas o bien mediante fusiones que generen una nueva compañía o se mantuviera la líder, debe caracterizarse por ——— alianzas que los refuerzen mutuamente. La diferencia con la segunda forma de alianza entre PYME y empresas grandes está en la mayor capacidad de financiamiento en la segunda relación. Las fusiones y adquisiciones se han acelerado a escala mundial en años pasados, por lo que es importante desarrollar mecanismos de control de competencia y de otro orden de este nivel de tamaño de empresa.

Después del análisis y reconociendo la importancia de las PYME, la CEE tiene una serie de canales de control y supervisión, sociedades y empresas de fomento y tecnología, sistemas de información de oportunidades de negocios y alianzas, así como todo un aparato regulatorio sobre derechos de propiedad, patentes y marcas, armonización de calidad y especificación de productos, financiamiento y ayuda técnica y control dmonopolios. Esta es una de las aportaciones más importantes de la CEE en su reconocimiento y tratamiento de las PYME, para países como México.

Dentro del cuerpo de las políticas de promoción y control de las organizaciones de la CEE están las siguientes:

1) Facilitar la crecaión de entidades de cooperación, desde el punto de vista jurídico como una forma diferente al de una sociedad anónima y la de corporación. Así, existe la facilidad jurídica de generar acuerdos, desde muy simples y limitados, hasta la forma resultante de una adquisición agresiva. La anterior facilidad existe en los E.U.A.pero no en México o Japón y la CEE está —



desmantelando las formas netamente nacionales a favor de formas intermedias - entre las PYME.

2) Separar la aplicación de los acuerdos de cooperación que pueden afectar — planes comerciales, técnicos y financieros, o la infraestructura, o la investigación y desarrollo. Como dichos objetivos tienen impactos muy diferentes - en la concentración de poder monopólico, es necesario diferenciarlos a fin de llevara cabo actividades de auditoría y en su caso, regulación de monopolios. Esto no existe como la instancia legal en otros países industriales.

3) Fomentar la cooperación de las PYME através del acondicionamiento a quienes no entren en acuerdos para participar en programas comunitarios de investigación y desarrollo. Así mismo, hacer públicos todos los acuerdos de alianzas.

4) Otorgar neutralidad fiscal y comercial a las alianzas, en el sentido de — gravarsolo a los miembros del acuerdo pero no a la nueva forma legal.

5) A fin de tener marcas comparables entre países, protección comunitaria de inversiones, certificación industrial comunitaria, así como mayor facilidad— técnica paragenerar acuerdos de cooperación de beneficios para las PYME, se requiere de una red muy sofisticada de información sobre todos estos aspectos. Con los anteriores programas e instituciones, adicionadas a los de control de competencia desleal, se puede traer a las PYME a un plano de importancia — estratégica y al mismo nivel que las grandes corporaciones.

La CEE separa en cuatro frentes su relación con terceros países.

1) El frente comercial. En general, la CEE utiliza la vía multilateral del — GATT para sus disputas y acuerdos de tipo comercial y, en general, cada país— miembro tiene prohibido establecer acuerdos comerciales bilaterales, a menos— que presente un caso especial, junto con el tercer país, a la Comisión. La vía anterior tiene excepciones, sobre todo en el campo de bienes básicos.

2) El frente de energía. Como la CEE depende fundamentalmente de petróleo - — importado, se da un tratamiento especial a través del Consejo y la Comisión a

las importaciones comunitarias de petróleo. Existe un acuerdo de cooperación con los países de la OPEP, aunque también con México.

3) El frente de ayuda a PVD's. La CEE provee ayuda financiera e implícita a través del sistema generalizado de preferencias (SGP) a algunos países.

4) La lucha contra la contaminación a través de agencias multilaterales de las Naciones Unidas.

El final del siglo XX estará caracterizado por un mayor volumen de comercio en el mundo, al mismo tiempo que Europa y Norteamérica se agrupan en bloques comerciales. Estos grandes mercados potenciales, el primero con 320 millones de habitantes y el segundo con 350 millones al incluirse a México, conformarán la base más importante del comercio mundial con varios aspectos defensivos, frente a otras partes del planeta, en especial de los países de Asia comandados por Japón, país líder en volumen de comercio y el de mayor éxito en su estrategia internacional de penetración de mercados de productos y de capital, otros países de esta región tenderán a unirse en lo que sería el tercer BC de gran fuerza.

Un elemento fundamental caracteriza a esta región; la tasa de crecimiento más dinámica del mundo de la última década y media así como la segunda cuna de los avances tecnológicos.

En la actualidad no está claro si estos países se unirán para formar un bloque comercial de manera oficial, tal como un ALC, o Unión Aduanera, o bien mantendrán relaciones libres frente a terceros países.

A diferencia de los otros BC, el de Asia no se compone de países unidos geográficamente; son numerosos y tienen diversos ambientes económicos, producción interna e infraestructura, sistemas políticos y culturales. El elemento más importante entre ellos parece ser precisamente el éxito de penetración de mercados y eficiencia de costos en la producción.

Aunque las actividades comerciales de Asia como región son más fuertes con

E.U.A. por razón de la coordinación de políticas tendientes a reducir el déficit externo de los americanos y el gran superávit del Japón, ha habido cre—cientos flujos comerciales con Europa. A fin de diversificar el origen o pla—taforma de las exportaciones hacia otras partes del mundo, los países de Asia realizan fuertes inversiones y flujos comerciales entre ellos mismos.

Su poderío industrial está dado en buena manera por sus bajos costos de trabajo, junto con niveles de productividad laboral muy competitivos. Para el caso de México, que gana a estos países en costos por un ligero margen, el mayor —acicate es el de incrementar su productividad y acrecentarsus niveles de capital humano.

Sobre la integración asiática en un BC, esta parece no ser necesaria en el —corto plazo, dados los éxitos innegables de cierta integración de facto. Así—mismo, la diversidad de sistemas político—económicos parece indicar que no se formaría alguna especie de bloque cambiario. Los países industriales han visto hasta ahora a esta región como un origen de bajo costo para la producción; pero no es sino hasta muy recientemente que algunas empresas han visto este—enorme y diverso mercado como destino de la producción occidental, a pesar de la fuerza de consumo en una buena parte de estos países.

México tiene mucho que hacer en el feente de Asia. Diversos acuerdos de cooperación son muy posibles con esos países, los cuales pueden hacerse al mismo —tiempo que México busca su acuerdo con E.U.A. y Canadá: vale la pena explotar la situación geográfica de nuestro país frente al mercado de Norteamérica, —sobre todo a través de losprogramas de maquiladora.

Los países Asiáticos mantienen altas barreras a productos de otros países —sobre todo agrícolas. Através de negociaciones multilaterales por medio del —GATT. México podría lograr reducciones y tratamiento especial hacia este mer—cado, en el caso específico de la exportación de prodcutos agrícolas y horta—lizas.

A manera de resumen, recordemos que las características teóricas de un ALC,— los países asiáticos podrían utilizar a nuestro país como trampolín exportador si existiese suficiente contenido doméstico de México en productos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1 Ibarra Yunez, Alejandro. Los bloques comerciales y su impacto en México, IMEF, México D.F., 1989, p. 20-22
- 2 op. cit., p. 40
- 3 op. cit., p. 43
- 4 op. cit., p. 47
- 5 op. cit., p. 17
- 6 Martens R., Ernesto. "Comentarios y experiencias acerca de la economía-- global", Ejecutivos de Finanzas IMEF (México D.F.), enero 1992, núm. 1,- p. 45.
- 7 Zedillo Ponce de León, Ernesto. "Perspectivas económicas para 1992", Eje- cutivos de Finanzas IMEF (México D.F.), enero de 1992, núm. 1, p. 65
- 8 Ibarra Yunez, op. cit. pp. 60-65.
- 9 op. cit. p. 69-71
- 10 Conferencia Magistral. El Tratado de Libre Comercio, Dr. Jaime Serra -- Puche, Facultad deDerecho, UNAM, 14 de noviembre de 1991.

## CAPITULO II <sup>1</sup>

### ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) a través de su Consejo Económico Social convocó, por resolución del 18 de febrero de 1946, a una Conferencia — internacional sobre comercio. Esta organización vendría a ser un organismo — especializado de la ONU que complementaría comercialmente, las funciones monetarias del Fondo Monetario Internacional (FMI) y las de financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y fomento o Banco Mundial (BIRF). En — agosto de 1947, el comité preparatorio aprobó un proyecto de tratado que establecía las reglas a seguir para la albor de conferencia de la ONU sobre comercio y empleo que se celebró en la Habana Cuba, el 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948. Durante los trabajos de esta conferencia se elaboró un convenio conocido como la cartade la Habana, que establecía los propósitos y principios de una organización mundial de comercio.

En esta conferencia México estuvo representado por el Lic. Mario Ramón Beteta y Carlos Novoa.

Paralelamente a la elaboración de la cartamencionada los gobiernos participantes en el comité preparatorio decidieron efectuar negociaciones con la finalidad de reducir los aranceles aduaneros y otras restricciones al comercio sin esperar a que se iniciarán sus funciones la proyectada organización internacional de comercio. Como consecuencia de esta decisión se celebró en Ginebra en 1947, la primera conferencia sobre aranceles, en forma paralela a los trabajos del comité que estaba celebrando la Cartade la Habana. Las reducciones de aranceles, consecuencia de las negociaciones anteriores pasaron a formar parte de un acuerdo multilateral denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) cuyo nombre en inglés es el de "General Agreement on —

Tariffs and Trade" cuyas siglas son GATT. Este acuerdo fue firmado el 30 de octubre de 1947 en Ginebra por 23 estados miembros de la ONU y entró en vigor provisionalmente el día 1º de enero de 1948, como consecuencia del entendimiento de los 7 países comerciales de esa época: Bélgica, Canadá, E.U.A., Francia, Holanda, Luxemburgo y Reino Unido. El artículo XXIX del GATT establece la relación de este acuerdo con la carta de la Habana.

El GATT fue concebido como un mecanismo provisional mientras entraba en vigor la Carta de la Habana, se firmó el 24 de marzo de 1948, y nunca entró en vigor; principalmente, por que fue abandonado por los E.U.A., quién en su propio país había recibido severos ataques por la parte de los proteccionistas, de los inversionistas internacionales y de todos aquellos que se oponían a la aplicación de las medidas para combatir ciertas prácticas comerciales restrictivas. Así el GATT es el único mecanismo que sirve como un instrumento jurídico de regulación del comercio internacional y como un marco para la cooperación comercial de países del mundo.

El GATT es un acuerdo intergubernamental de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocos en función de sus objetivos y principios.

Se puede decir que siendo una organización internacional, no es una organización especializada de los E.U.A., atenta a las circunstancias que no se han cumplido con las disposiciones del artículo 63 de la carta de la ONU, que establece como requisito para ser un organismo especializado, la celebración de acuerdos.

## II.1. OBJETIVOS DEL GATT

\* Que las relaciones comerciales económicas de los países miembros deben tender al logro de niveles de vida más altos.

\* La consecución de pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del -

ingreso real y de la demanda efectiva.

\* La utilización completa de los recursos mundiales.

\* El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Estos objetivos se realizan mediante la celebración de acuerdos que deben — estar basados en:

- La reciprocidad y mutuas ventajas. En las negociaciones internacionales, la reciprocidad es la base en las mutuas concesiones sobre cuotas arancelarias — entre los países; esto es el aspecto positivo de reciprocidad. En su aspecto ne gativo puede significar represalias por los aumentos de aranceles hechos por otros países.

- La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras — comerciales, y

- La eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacio — nal.

## II.2. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL ACUERDO GENERAL

- No discriminación en el comercio. Todas las partes contratantes del GATT — están obligadas por la cláusula de la nación más favorecida. En efecto, el pá — rrafo 1 del artículo primero de la parte 1 establece que: "... cualquier ven — taja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un — producto originario de otro país o destino a el, será concedido inmediata e — incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de — todas las demás partes contratantes o a ellos destinados...".

Esta cláusula evita la discriminación comercial a terceros países, por que — los iguala en las ventajas correspondientes.

- Protección exclusivamente arancelaria. Se otorgará protección a la industria — nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras —



medidas comerciales. El objetivo de esta norma es que se conozca el grado de protección y que sea posible una competencia.

- Procedimiento de consulta. Está orientado a evitar prejuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. Da a las partes contratantes, sean países grandes o pequeños, la opción de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se ven afectados por las otras partes contratantes.

- Servir de centro de negociación. El GATT proporciona un marco dentro del cual los países pueden establecer negociaciones o rondas llamadas negociaciones comerciales multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio. Así, se han celebrado 8 rondas desde la fundación del GATT en el año de 1947. (Veáse cuadro 1)

En las cuatro primeras rondas, las negociaciones arancelarias se hicieron bilateralmente, al terminarse se incluían en el acuerdo general; a partir de la ronda Dillon el procedimiento se convirtió en multilateral, proponiéndose reducciones que se generalizaban o líneas arancelarias de productos terminados. En 1964, ante las fuertes presiones de los PVD's y la necesidad de tener un foro para plantear y resolver sus problemas de un trato más equitativo y equilibrado en su comercio, se convocó la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, UNCTAD) donde participaron 1000 países. La Conferencia recomendó a la Asamblea General de la ONU convertirla en órgano de la Asamblea, esta proposición fue aprobada el 30 de diciembre de 1964. Ante esta situación el GATT en 1965, y dentro de la Ronda Kennedy añadió al Acuerdo General una nueva parte (la parte IV) referente al comercio y desarrollo.

El GATT aceptó en junio de 1971 que los países desarrollados pudieran conceder preferencias a los países en desarrollo de acuerdo a un sistema de preferencias generalizadas no recíprocas. La idea de un sistema generalizado de preferencias lo obtuvieron los países en desarrollo de los países desarrollados en el seno de la UNCTAD en 1968.

En este contexto, a diferencia de las seis Rondas de diferenciación previas del GATT, en la Ronda de Tokio (1973-1979) surgió un nuevo GATT cuyo fin es combatir las barreras no arancelarias al comercio internacional. Su base sigue siendo el Acuerdo General de 1948, con las diferentes modificaciones que ha tenido hasta la fecha. El nuevo GATT consta de las nuevas disposiciones:

- Dos declaraciones ministeriales. La de Tokio, del 14 de septiembre de 1973 que da los lineamientos filosóficos, y la de Ginebra, del 29 de noviembre de 1982.

- Cuatro Acuerdos relativos al marco jurídico en que se desarrolla el comercio internacional, siendo estos:

1) la decisión relativa al trato diferenciado y más favorable y a la reciprocidad y a mayor participación de los países en desarrollo;

2) la declaración relativa a las medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos; la decisión sobre las medidas de salvaguarda adoptadas por motivo de desarrollo;

3) Entendimiento relativo a las multiplicaciones, las consultas, la solución de diferencia y la vigilancia.

- Seis Códigos de Conducta. Estos cumplen con los principales objetivos de las negociaciones. Los Códigos establecen un equilibrio entre los derechos y las obligaciones de sus miembros por lo que incumplirlas altera tal equilibrio. En este supuesto, el desequilibrio debe compensarse con una prestación que debe reestablecer la ventaja económica y el equilibrio de derechos y obligaciones. Tres de ellos amplían, interpretan y reglamentan artículos del Acuerdo General:

- El Código de Valoración Aduanera

- El Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios

- El Código Antidumping revisado.

Los tres restantes reglamentan y amplian aspectos técnicos del mismo Acuerdo General:

- El Código de Normalización
- El Código de Procedimientos para el trámite de Licencias de Importación.
- El Código sobre Compras del Sector Público.

#### CODIGO DE VALORACION ADUANERA

Su objetivo principal es establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para valorar las mercancías en aduana que se adapte a las realidades comerciales y excluya la utilización de valores arbitrarios o ficticios. La base para valorarlas mercancías en aduana es principalmente, su valor de transacción y su valor en la aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos. Entró en vigor el 1º de enero de 1981.

#### CODIGO DE SUBVENCIONES Y DERECHOS COMPENSATORIOS

En el, se reconoce el lado positivo de las subvenciones, como el promover la consecución de importaciones objeto de política nacional, y también su lado negativo, ya que perjudican el comercio y la producción. Por lo tanto, el objeto del Código debe tratar esencialmente los efectos de las subvenciones y que esos objetos deben determinarse teniendo debidamente en cuenta la situación económica interna de los signatarios involucrados, así como el estado de las relaciones económicas internacionales. De igual forma, el Código vela para que el empleo de subvenciones no lesione ni perjudique los intereses de ningún designatario para que las medidas compensatorias no obstaculicen injustificadamente el comercio internacional y por que los productos lesionados por el empleo de subvenciones puedan tener auxilio, dentro de un marco internacional convenido de derechos y obligaciones. Entró en vigor el 1º de enero de 1980.

#### CODIGO ANTIDUMPING

Su objetivo es establecer un procedimiento equitativo y abierto que sirva — de base para un examen completo de los casos de Dumping, así como interpre— tar las disposiciones del artículo 6 del Acuerdo General y fijar normas para su aplicación, con objeto de que tengan uniformidad y certeza. Entró en vigor el 1º de enero de 1980.

#### CODIGO DE NORMALIZACION

En el se reconoce la importancia que las normas y sistemas internacionales — de certificación puedan tener para el aumento de la eficiencia de la produc— ción y para facilitar el comercio internacional.

Reconoce también que no debe impedirse a ningún país la adopción de medidas— necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones o para la protección de la salud y la vida de las personas, de los animales y de lo s vegetales,— así como para la protección dle medio ambiente, o para la prevención de prác— ticas que puedan inducir a error, a condición de que no las apliquen en for— ma tal que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre lo s países en los que prevalecen las mismas condiciones, o una res— tricción encubierta de comercio internacional. ENtró en vigor el 1º de enero de 1980.

#### CODIGO SOBRE PROCEDIMIENTO PARA EL TRAMITE DE LICENCIAS DE IMPORTACION

En este Código se reconoce que la utilización inadecuada de los procedimientos para el trámite de licencias de importación puede utilizar el comercio inter— nacional, y que las licencias automáticas de importación, son útiles para — ciertos fines, pero que no deben emplearse para el comercio. Esta vigente — desde el 1º de enero de 1980.

## CODIGO SOBRE COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

Reconoce la necesidad de establecer un marco internacional convenido de derechos y obligaciones respecto a las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras del sector público, con miras a conseguir la liberalización y exoansión cada vez mayor del comercio mundial, así como mejorar el entorno mundial en el que este se desarrolla. Entró en vigor el 1<sup>o</sup> de enero de 1981.

Como podrá observarse los Códigos de Conducta, lejos de propiciar una mayor liberalización de comercio multilateral, crean una serie de normas jurídicas que en muchas ocasiones por la ambigüedad con las que están planteadas, sirven de argumento para aplicar barreras al intercambio de mercancías, y por lo tanto para alterar los objetivos de multilaterización y liberación del comercio mundial.

- Tres acuerdos sectoriales. Que establecen regulaciones específicas sobre productos agropecuarios y bienes de capital:

- 1) el acuerdo sobre la carne de bovino.
- 2) el acuerdo sobre los productos lácteos
- 3) el acuerdo sobre el comercio de las aeronaves civiles.

- Dos protocolos. El de Ginebra de 1979 y el adicional del mismo año.

En 1986, en Punta del Este, Uruguay, inicia una nueva Ronda de negociaciones para el comercio multilateral. El escenario de Uruguay es símbolo (por primera vez) se celebra una reunión de ministros en un país en desarrollo desde los inicios del GATT, por que muchos asuntos de la agenda son de suma importancia para los países en desarrollo: textiles, protección de emergencia para industrias de importación, etc.

Una de las metas más importantes de la nueva Ronda es la integración de los países en desarrollo al sistema comercial. La agenda también está repleta de

nuevos asuntos nunca antes negociados a nivel internacional. Entre estos — están el comercio de servicios, los derechos de autor y las prácticas de dis torsión que afectan el comercio. Otro asunto prioritario es la consolidación institucional del GATT, actualmente se encuentran estancadas las negociaciones sobre todo en materia agrícola subsidios, barreras sanitarias y fitosanita— rias.

### II.3. MIEMBROS

Para la aplicación del Acuerdo General se contemplan tres clases de miembros:

- miembros definitivos. Las partes contratantes del Acuerdo General, que — son 96 naciones.
- miembros provisionales. Túnez.
- los nuevos estados independientes. Los territorios coloniales en los que se aplicaba el GATT, como consecuencia a su aplicación de los estados colo niales, que obtuvieron su independencia y son estados soberanos; se les con tinúa aplicando de facto el Acuerdo General, en espera del establecimiento — definido de su política comercial, estos son 25 países.

144204

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1 Miranda Cortez, Antonio. La micro y pequeña empresa ante la apertura comercial y financiera mexicana, tesis inédita, Universidad de Guanajuato, México, 1992, p. 329.

## CAPITULO III

### RONDA URUGUAY DEL GATT <sup>1</sup>

La Ronda Uruguay constituye el esfuerzo más ambicioso en 45 años por reestructurar la reglamentación y operatividad del GATT. Después de siete Rondas al interior del organismo, por primera vez se ha incluido una amplia variedad de temas (muchos de ellos nuevos), intentando la modificación a fondo del Acuerdo. Esta Ronda abarca más temas o áreas que ninguna anterior, — varios de ellos extremadamente difíciles (como el agropecuario, textil y los servicios). Sin embargo, la cuestión fundamental dentro de ella será la confirmación o negación de la utilidad del organismo dentro del nuevo contexto económico del GATT.

Los principales temas de esta Ronda se clasifican en tres grandes grupos:

- A) temas viejos. Dentro de estos se encuentran el comercio de los productos agrícolas, los textiles y los mecanismos de salvaguardas.
- B) Temas nuevos. Se refieren al comercio de servicios, los derechos de propiedad intelectual y las reglas para la inversión extranjera.
- C) Temas institucionales. Se refieren basicamente a las reglas que deben — establecerse para solucionar de manera eficiente y justa las controversias comerciales, así como la eventual creación de la organización internacional de comercio.

#### III.1. TEMAS VIEJOS

##### III.1.1. SECTOR AGROPECUARIO <sup>2</sup>

En 1990 el comercio mundial de productos agropecuarios representó el 13% del comercio mundial siendo uno de los sectores de mayor participación individual dentro del mismo. Se considera que este tema es el principal obstáculo a la conclusión exitosa de la Ronda Uruguay debido a las posiciones encon-



tradas y poco flexibles de los E.U.A., la CEE y Japón. La negativa de la CEE para reducir sustancialmente sus apoyos y subsidios a este sector, de conformidad con los E.U.A., principalmente, es lo que impidió la finalización de la Ronda en su fecha límite original (diciembre de 1990).

El objetivo fundamental de las negociaciones en este tema no se limita a la reducción de subsidios a las exportaciones de productos agrícolas, sino que pretende alcanzar en última instancia reformas de fondo en las políticas -- agrícolas de los distintos países o regiones. Los puntos centrales del paquete agropecuario dentro de la Ronda Uruguay son los siguientes:

- Reducción significativa de los subsidios a las exportaciones de productos agropecuarios (aproximadamente el 50% del valor de las mismas).
- Eliminación de los subsidios a la producción agrícola a cerca de la mitad de su nivel actual, para el año 2000 y del 100% a largo plazo.
- Desmantelamiento de la producción (barreras y aranceles) a las importaciones agrícolas.

E.U.A. manifestándose a una reforma dentro de su propia política agropecuaria. Esta posición refleja las presiones de carácter interno que sus apoyos a estos sectores están ejerciendo sobre su déficit presupuestal además de -- que un comercio mundial más libre en productos agropecuarios beneficiaría más a su economía, dada la mayor eficiencia relativa de sus productores. Así -- mismo, el crecimiento de sus exportaciones agropecuarias ayudaría a reducir su déficit comercial global.

Después de diversas propuestas contrapuestas, actualmente se discute la opción de reducir los subsidios a exportación en 36% y los incentivos en la -- producción en 28% durante la década de los 90.

La CEE, que apoya a sus agricultores a través de la política agrícola común (CAP),<sup>3</sup> ha tenido una posición menos flexible en las negociaciones .

Debido a que la reducción substancial de los subsidios implicaría, entre --

otras las siguientes consideraciones:<sup>4</sup>

- La CEE ha planteado el problema como una decisión que sacrificaría a sus propios productores en beneficio de productores extranjeros y en particular para contribuir a reducir el déficit comercial Estadounidense.

- El impacto político en países como Francia y Alemania en los que el peso electoral de los agricultores es especialmente importante, no obstante que la población dedicada a estas actividades es en cierta forma pequeña.

En este sentido, una actitud inflexible dentro de la Ronda Uruguay se considera como un triunfo de la política de estos países.

- Así mismo, se sostiene que en la negociación agrícola deben tomarse en cuenta tanto la eficiencia productiva como la estabilidad social y política de las sociedades europeas. Por ello, se desea un periodo de transición sumamente largo para eliminar los subsidios y no propiciar disturbios sociales que de hecho ya han ocurrido en algunos países por este motivo.

- De acuerdo a diversos disturbios la producción agropecuaria de la CEE sería poco competitiva en muchos productos en caso de que se establecieran precios internacionales, dados sus elevados costos de producción.

Por otro lado, el impacto de reducción de estímulos al sector agrícola en dichos países debe ser evaluado no sólo en términos directos, sino también considerando los efectos secundarios que tendría sobre el sistema de precios internacionales y la producción de terceros países. Esto último afectaría de manera directa a los países en desarrollo, cuyos costos de producción en muchos casos son superiores a los de productores de países desarrollados en consecuencia, países como México tienen especial interés en las determinaciones finales de la Ronda Uruguay, ya que de ellas saldrán cambios muy importantes en los mercados mundiales de productos agropecuarios, sobre todo en términos de oferta exportable y niveles de precios.

Finalmente es importante señalar que en el tema agropecuario se ha presentado una alternativa de mayor viabilidad bajo la llamada propuesta Dunken. En esta se pretende llegara un acuerdo a través de las sustituciones de los subsidios por aranceles, lo que posteriormente facilitaría la liberación comercial. Sin embargo, en este caso Japón ha sido quién más se ha opuesto, — pues ello implicaría remover la prohibición para la importación de arroz la cual constituye una protección prácticamente total para sus productores.

### III.1.2. TEXTILES <sup>5</sup>

El comercio mundial de productos textiles ha sido tradicionalmente manejado a través de una serie de acuerdos independientes de las reglas del GATT. En las negociaciones de la Ronda Uruguay se han estado haciendo esfuerzos por establecer las bases para la gradual eliminación de este tipo de acuerdos sectoriales. En particular, el acuerdo multifibras (AMF), permite a los países desarrollados limitar sus importaciones de textiles y prendas de vestir procedentes de países en desarrollo por medio de cuotas de importación y/o salvaguardas. El AMF es un sistema de cuotas altamente discriminatorio, por lo que se busca un acuerdo marco que incluya la conversión de las actuales — cuotas de volumen a cuotas de tasas arancelarias, con reducciones anuales — en la sobretasa a las importaciones superiores a esta cuota, así como la — creación de cuotas globales que serían eliminadas en un periodo de 10 años — (esto es entre 1993 y 2003). Durante este periodo de liberalización, se partiría de un incremento gradual de las cuotas, hasta la desaparición de las barreras y la eliminación progresiva del derecho de aplicar salvaguardas. Debido a los problemas que ha enfrentado la Ronda Uruguay se ha acordado la prolongación de la vigilancia de la AMF hasta diciembre de 1993 o hasta que concluya la Ronda.

### III.1.3. SALVAGUARDAS

Las discusiones dentro de la Ronda Uruguay y sobre la también protección de emergencias se centran en la falta de una normatividad específica sobre este tema, por lo que se ha estado buscando concretar un texto base que norme de manera general la aplicación de la salvaguarda. El punto más delicado es el concepto de selectividad de salvaguarda, que se refiere a la determinación acerca de si debe aplicarse a un país o a varios, o si ha de aplicarse en general a todas las importaciones de un producto. México se ha pronunciado en contra de la selectividad dado que este criterio implica discriminación, además de que ha insistido en la necesidad de eliminar los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones aplicados a nivel de país.

Nuestro país ha sostenido la conveniencia de aplicar salvaguardas arancelarias en lugar de recurrir a cuotas o restricciones cuantitativas.

### III.2. TEMAS NUEVOS

#### III.2.1. SERVICIOS <sup>6</sup>

Durante los años recientes, el sector de los servicios se ha convertido en rubro más dinámico de comercio internacional, representando ya cerca del 25% del valor de comercio de bienes. De ahí la necesidad de tener que establecer un acuerdo general de carácter multilateral que regule tales transacciones. En la Ronda Uruguay se está buscando por primera vez, concretar el acuerdo general sobre comercio de servicios (GATS) que estipule los principios y reglas para el comercio de servicios, así como la implantación de un proceso de liberación progresiva de este sector.

El objetivo es que el GATS tenga una cobertura más amplia posible incluyendo los servicios financieros, telecomunicaciones, ingeniería civil y de la construcción, turismo, transporte aéreo, y marítimo y movilidad de funcionarios y ejecutivos, entre otros. El mecanismo que se ha escogido es el de --

tratar de lograr un acuerdo marco de principios de carácter general más una serie de anexos sectoriales que faciliten la liberalización de acuerdos a las características específicas y complejidad de cada tipo de servicio.

Dentro de la propia estructura del GATS se pretende incluir un organismo de solución de controversias (acorde con los mecanismos del GATT), de manera que permita responder rápidamente problemas que se originen por los cruces intrasectoriales de bienes y servicios.

Algunos países en desarrollo han manifestado una actitud muy cautelosa en cuanto a la posible liberalización de los servicios, a pesar de que se ha encontrado que cuentan con importantes ventajas comparativas en servicios como los bancarios, turismo, servicios profesionales, etc.

La posición de México en este tema es la de propugnar por la del trato de la nación más favorecida; la inclusión dentro de todos los servicios, dentro de las negociaciones, con las mínimas excepciones; la liberalización gradual acorde con los diferentes niveles de desarrollo de cada país; y la aplicación generalizada de todos los niveles de gobierno (estatal, provincial, municipal y federal).

Los países de la CEE han acusado recientemente a los E.U.A. de tratar de reducir el alcance del GATS al haber planteado la posibilidad de excluir sectores completos de servicios de las negociaciones tales como el transporte marítimo, las telecomunicaciones y los servicios financieros.

Se ha señalado que el sector servicios puede ser más importante que el sector agrícola, puesto que en 1991 el valor de su comercio total llegó a 850 mil millones de dólares, apesar de no contar con ningún esquema de liberalización dentro del GATT.

### III.2.2. PROPIEDAD INTELECTUAL <sup>7</sup>

Al igual que en el caso del sector de servicios, esta es la primera Ronda -

del GATT en la que se aborda específicamente el tema de la propiedad intelectual. Por sus características, este tópico reviste ciertas peculiaridades, ya que el objetivo final es el de incrementar la protección, en lugar de disminuirla como en el resto de las negociaciones. Además, en esta área se plantean problemas de muy diversa índole, debido a que está estrechamente asociada con la continua aparición de demandas y requerimientos de nuevas industrias, tecnologías y procesos. Para las empresas multinacionales es un tema de gran importancia, debido a que para muchas de ellas constituye uno de sus principales activos, y sobre todo fuentes de ventajas competitivas. A nivel de países, un marco adecuado de propiedad intelectual es el requisito indispensable para asegurar el acceso a flujos de inversión y tecnologías de punta.

El propósito de las negociaciones sobre los derechos de propiedad intelectual es definir reglas claras y disciplinas en las áreas de patentes, marcas, derechos de autor, diseños industriales, denominaciones de origen y secretos comerciales, entre otros. La reglamentación de los derechos de propiedad intelectual constituye una garantía para la investigación en cualquier país, así como para la transferencia de nuevas tecnologías, elemento fundamental del nuevo contexto de globalización de la economía mundial.

El GATT deberá proveer el apoyo para atacar dos problemas fundamentales: el comercio falsificado (venta de bienes con marcas falsas), y la apropiación ilegal de tecnología, incluyendo las patentes y derechos de autor.

Esto último es de particular trascendencia, dada la creciente importancia de los productos de alta tecnología en el comercio mundial.

La principal discrepancia en este rubro se da entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Mientras que los primeros pugnan por una mayor protección de la propiedad intelectual para salvaguardar la competi-

tividad de sus empresas, especialmente en las áreas de tecnología, --- muchos países en desarrollo argumentan que se deben tener reglas flexibles en la materia para facilitarles el acceso a la adopción de tecnologías. Dentro de la Ronda Uruguay, las negociaciones sobre propiedad intelectual se conocen como TRIP'S (Trade-Related Intellectual Property Rights), y cualquier determinación que se tome deberá estar avalada por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO). Posteriormente, ambos organismos deberán trabajar en forma conjunta para asegurar su congruencia y no ser excluyentes.

### III.2.3 INVERSION

El objetivo de las negociaciones sobre aspectos de inversión, denominados TRIM'S (Trade Related Investment Measures) es el de buscar la remoción de barreras a los flujos de inversión extranjera, debido a que en muchos --- casos estos también limitan a los flujos de comercio. En el grupo TRIM'S de la Ronda Uruguay se están analizando todas aquellas políticas que obstaculizan el libre flujo de inversiones, tales como: las reglas sobre contenido local (que exigen a las empresas extranjeras incorporar ciertas proporciones mínimas de insumos locales); exigencias de exportación mínima (requisitos de exportar una parte de la producción doméstica) y divisas (obligación de pagar las importaciones de maquinaria e insumos con divisas propias generadas a través de exportaciones).

En este campo ha habido un escaso progreso en las negociaciones, principalmente por que E.U.A. ha disminuido su interés tanto por los problemas económicos por los que atraviesa, por los menores proyectos de inversión externa que tienen sus empresas y al hecho de que, en algunos casos sus empresas han podido compensar disposiciones "anti-inversionistas" con incentivos fiscales o de otra índole mientras que algunos países en desarrollo se

oponen a una liberalización abrupta de los flujos de inversión extranjera— por considerar que pueden afectar su soberanía económica, los industrializa— dos pretenden establecer cierta disciplina para el uso de medidas restric— tivas para la inversión. En el caso de México, su política a la inversión— extranjera hace que su posición dentro de esta Ronda tienda más hacia la — prohibición de medidas que limiten dichas inversiones.

### III.3 TEMAS INSTITUCIONALES

#### III.3.1. UNA NUEVA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO

Existe coincidencia entre los países miembros del GATT sobre la necesidad— de fortalecer las estructura institucionales, con el objeto de ampliar sus campos de acción y responder a las necesidades de los intercambios dentro— del nuevo entorno mundial. Para tal fin, se ha buscado crear dentro de la— Ronda Uruguay, la Organización mundial del Comercio (OMC), que agrupe los— acuerdos a los que se llegue en materias de bienes, servicios y los llama— dos temas nuevos de comercio. En este sentido, la OMC sería complementaria al GATT, buscando proporcionar un impulso adicional al comercio internacio— nal.

Este no es un tema prioritario dentro de la actual Ronda, por lo que su — concreción sería de importancia secundaria. Además, algunos países se opo— nen a esta propuesta, por considerar que un nuevo organismo representaría— una costosa burocracia adicional que difícilmente sería más eficaz que el— mismo GATT para resolver los conflictos comerciales. Sin embargo, otros — países defienden la conveniencia de la OMC, arguyendo que el GATT fue crea— do con un carácter temporal y que la economía mundial ha cambiado radical— mente, por lo que una nueva organización formalizaría definitivamente la— institucionalización del comercio mundial.



A nivel más pragmático, se considera que más que un cambio institucional para fortalecer el comercio, quizás la mayor utilidad de la OMC sería la de asegurarla solución de controversias en los tópicos comerciales tradicionales, así como la extensión de la liberalización hacia las nuevas áreas.

### III.3.2. SOLUCION DE CONTROVERSIAS

En la actualidad, el principal obstáculo para que el GATT pueda resolver eficientemente los conflictos comerciales ha sido la falta de un mecanismo fuerte para la solución de controversias. Este mecanismo es fundamental para poder ganar la credibilidad y la aceptación de reglas, tanto en las áreas nuevas como en las tradicionales del comercio. Es claro que el objetivo debe ser no sólo la definición de reglas justas, sino también el de asegurar su efectiva implantación a través de un mecanismo apropiado.

Un elemento esencial para lograr este propósito es el de poder cambiar las fuertes actitudes y posiciones unilaterales que adoptan los países más poderosos en contra de la estructura multilateral. Esto se podría arreglar sólo si se tienen reglas generales acordadas y un mecanismo de controversias efectivo. Por esta razón, se ha buscado un acercamiento con otras organizaciones internacionales, con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, entre otras.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1 Ronda Uruguay del GATT, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, Análisis (México D.F.), marzo-abril 1992, p. 42-43.
- 2 *op. cit.*, p. 30-35.
- 3 La CAP proporciona subsidios a los agricultores a través de pagos directos, créditos blandos y apoyos a los precios de los productos. Se estima que en 1991, los subsidios totales por estos conceptos alcanzaron 177 -- mil millones de dólares en subsidios equivalentes lo que representó el - 45% del valor de la producción total.
- 4 Ronda Uruguay del GATT, p. 36
- 5 *op. cit.*, p. 38-39
- 6 *op. cit.* p. 45-48
- 7 *op. cit.* p. 50-52
- 8 Soto Rodriguez, Humberto. "Bloques comerciales y exportaciones mexicanas", Interés (México D.F.), sep-oct 1991, p. 32.

## CAPITULO IV

### ANALISIS DE LA SITUACION ECONOMICA EN MEXICO

#### IV.1. ORIENTACION HACIA LA APERTURA<sup>1</sup>

En los últimos años, los PVD's han encontrado oportunidades de inserción y logro de oportunidades en el comercio mundial y otras en que las condiciones no son propicias para lograrlas.

Los años posteriores a la segunda guerra mundial y durante buena parte de la década de los sesenta fueron de crecimiento y oportunidades.

Durante los 70's e inicio de los 80's, el mundo industrializado, así como los mismos PVD's enfrentaron crisis. La época actual vuelve a convertirse en un periodo de crecimiento y expansión, que podría durar más de 5 años, según varios análisis del IPADE.

Es necesario considerar que el crecimiento hacia afuera ha ganado importancia para México de manera reciente, ya que los esfuerzos anteriores a la década de los 80's se habían concentrado en la protección al crecimiento de la base económica y la autosuficiencia por vía de la llamada política de sustitución de importaciones.

La política de promoción de exportaciones ha sido colocada en la parte central del plan de desarrollo futuro del país y sus beneficios se han acentuado frente a los perjuicios de la política de sustitución de importaciones.

Una política de promoción de exportaciones tiene efectos positivos: mejores alineaciones de precios de acuerdo con condiciones del mercado, mejores y más rápidas asignaciones de recursos, incentivos para la formación de capital y transferencia tecnológica y crecimiento mayor.

Al hablar de países pequeños, aquellos de menores ingresos y que son generalmente tomadores de precios, la realidad muestra algunos resultados encon

trados y que hacen que en la actualidad todavía no pueda hablarse de la política de promoción de exportaciones como la estrategia de desarrollo óptima para todos los casos, depende para su éxito de condiciones especiales. Los países con ingresos menores, encuentran menos fuerza de relación en el argumento de las exportaciones como motores del crecimiento. Parte de la explicación está en la falta de competitividad en los volúmenes de comercio, así como en el tipo de productos que exportan.

En otras palabras, para que una política de promoción de exportaciones e inserción exitosa en mercados internacionales tengan ventajas para un país pequeño es necesario:

1) Haber alcanzado un nivel mínimo de ingresos. La relación de exportaciones a crecimiento económico de México, si es significativa y aumentaría ma yores volúmenes del comercio.

2) Contar con una base económica amplia con niveles de producción que permitan cierta estabilidad económica. Los países monoexportadores han tenido éxitos menos claros de su comercio que aquellos que exportan una variedad de productos que sirven a sus mercados domésticos.

México ha ampliado sus productos principales de exportación de unos 5 productos básicos en 1980 a más de 15 productos no petroleros para 1987.

3) Contar con exportaciones estables y consolidadas a fin de impedir los impactos adversos de los cambios en los precios internacionales.

4) Haber logrado estabilidad macroeconómica interna. Entre los PVD's de me dianos y pequeños ingresos, los países asiáticos han logrado mayor estabilidad macroeconómica que los países de América Latina.

5) Contar con una estructura legal e institucional moderna y ma dura para las condiciones de apertura.<sup>2</sup>

De acuerdo con la teoría y políticas económicas, debe existir congruencia entre varios aspectos o campos de las mismas políticas, a fin de que un

país logre crecimientos estables: por un lado, está la demanda agregada, - que constituye a través de la expansión de los renglones de esta demanda— la base para alcanzar niveles altos de crecimiento del PIB.

Sin embargo, las políticas de demanda agragada deben coincidir con la polí- ca fiscal y monetria. Este segundo y tercer nivel de políticas debe, por - un lado, hacer manejables y financiables los déficits fiscales tanto por - ajustes presupuestales directos, como también a través de ajustes en las - tasas de endeudamiento interno y externo.

Finalmente, está el aspecto o campo de la política externa que también sea congruente con los otros tres conjuntos de política. En esta, los ajustes— a la balanza de capitales y las reservas debe corresponder a las variables de política monetaria y de política de crecimiento. De igual manera, las— posibilidades de ajustes monetarios en las partes mencionadas de la balan- za de pagos deben ser coincidentes con aquellas políticas de consolidación de mercados comerciales de la llamada balanza de mercancías.

La política mexicana de sector externo, ha sido dependiente de la política y los resultados en el campo macroeconómico, por lo que los esfuerzos rea- lizado sne general por las administraciones pasadas, en el campo de la --- liberalización de los mercados externos, habían dado tumbos hasta el perio- do de De la Madrid en que de maneragradoal, fué elevándose a nivel de mayor prioridad el sector externo como sector de crecimiento.

#### IV.2. INTERACCIONES DE POLITICA MACROECONOMICA EN MEXICO (1956-1990) <sup>3</sup>

##### - DESARROLLO ESTABILIZADOR (1956-1971)

El peso se había devaluado, de \$4.85 en 1945 a \$12.50 pesos por dólar en - 1954, como resultado de los aumentos de precios después de la segunda gue- rra mundial. Dicha paridase mantuvo fija hasta 1976 y fue elemento impor---

tante en el crecimiento estable del país durante este periodo. Aunque la --  
inflación fue baja durante los 60's, está se mantuvo por encima de la in--  
flación mundial y, en específico, de la de los E.U.A. .

En dicho periodo, parte de la explicación del aumento de los precios fue el--  
consumo público, el cual aumentó el déficit del gobierno hasta el 5.1% --  
del PIB en 1971, ya que había una necesidad muy fuerte de ampliar la infra--  
estructura del país.

Parte del déficit fue financiado con entradas de capital y parte de recur--  
sos internos monetarios.

Para 1971, la tasa de servicios de la deuda había llegado a 58%.

Con la sobrevaluación del peso, la política comercial solo podía hacerse --  
subsidiaria o dependiente de los desempeños macroeconómicos. Al inicio del  
periodo referido, la protección externa se llevó a cabo por la vía arance--  
laria y por permisos de importación.

A fin de permitir a las empresas su capitalización, en este periodo se ne--  
gociaron importaciones de partes y equipo exentas de permisos y aranceles.

Para 1970 el número de áreas de importaciones sujetas a permisos, había --  
llegado a 65% del total de las mismas, y el por ciento de importaciones --  
controladas respecto de su valor era de 59%. Si bien las prácticas de pro--  
tección sobre contrarrestaron los efectos de la sobrevaluación, estas lo --  
hicieron generando sesgos antiexportadores en la medida en que había pocos--  
incentivos y el mercado doméstico estaba creciendo.

De la misma manera, las exportaciones agrícolas que eran tradicionales --  
como renglones de penetración de mercados en esta época sufrieron los efec--  
tos de la política de control de precios introducida por la CONASUPO, que--  
había sido creada en 1961 y que garantizaba precios superiores a las inter--  
nacionales.

En resumen, la participación mexicana en el comercio mundial cayó en la po--  
lítica de sustitución de importaciones.

En el presente, el grado de apertura comercial de nuestra economía es comparable al de nuestros socios más importantes, pero es muy inferior y a los países de reciente industrialización de Asia.

#### EL PERIODO DE ECHEVERRIA (1971-1976)

La participación del gasto de gobierno en el PIB creció del 8.1% en 1971 al 10% en 1975, situación que caracterizó a este periodo llamado de desarrollo compartido. El déficit fiscal se incrementó, del 5.1% del PIB en 1961 al 8.8% financiado preferentemente con endeudamiento externo, el cual permitió mantener la paridad fija del peso hasta 1976. Sin embargo, el deterioro corriente de la balanza de pagos por mayores tasas inflacionarias e importaciones crecientes, así como la mayor generación de dinero en el periodo, llevaron a la devaluación del peso en 1976 dentro de un clima de incertidumbre.

Una vez más la política comercial fue subsidiaria del desempeño macroeconómico del país. En la medida en que la balanza comercial se deterioraba, los controles a las exportaciones se hicieron más rígidos. Es interesante recordar que en el inicio de este periodo, se empezaron a realizar cambios para la promoción de exportaciones y el incremento de la presencia de México en los mercados mundiales.

Con las políticas de promoción, las exportaciones manufactureras empezaron a crecer fuertemente. Entre 1970 y 1974 el volumen de exportación había aumentado el 60%. Sin embargo, estos cayeron en 1975 por razones de recesión mundial, inflación interna y el alto grado de sobrevaluación del peso.

#### EL PERIODO DE LOPEZ PORTILLO (1977-1982)

Después de las políticas expansionistas de la administración anterior, el objetivo de corto plazo de la administración del presidente López Portillo, se enfocó a la reducción del déficit de medidas deflacionarias.

El primer año de esta administración redujo el gasto corriente y de inversión del gobierno, tuvieron lugar varias devaluaciones escalonadas.

Por errores de cálculo, la expansión pública y privada, se aceleró a partir de 1978. El déficit del sector público como porcentaje del PIB creció, del 6.2% en 1977 a 12.6% en 1981. El déficit fue financiado tanto por creación monetaria como por endeudamiento externo, que llevó a generar un servicio de deuda en 1981 superior a las exportaciones totales.

Las medidas expansionistas llevaron a la aceleración de la inflación de un 16% de aumento en el índice de precios al mayoreo en 1977, estos aumentaron 25% en 1981 y 90% en 1982 en el inicio de la crisis de los 80's (un aumento del 99.8% en el índice al consumidor), donde una vez más tuvo que darse una devaluación y posteriormente devaluaciones sucesivas al peso.

En el inicio del periodo, los descubrimientos de mayores descubrimientos petrolíferos hicieron pensar en que el país alcanzaría buena estabilidad en el sector externo, así como que se posicionaría en mercados mundiales de manera fácil. Con dichas expectativas se inició en un principio, una baja en los niveles de protección a las importaciones que cayeron del 80% en 1977 de sectores sujetos a permisos de exportación, a 24% en 1979. Por otro lado, al reducirse los permisos, fueron sustituidos por aranceles. Aunque el objetivo era ir reduciendo aranceles con el tiempo, el mal desempeño y la apreciación del peso obligaron a las autoridades, a aumentar las tasas.

Los incentivos ofrecidos a la industria en el programa nacional de desarrollo industrial (PNDI) en 1979, no fueron suficientes para contrarrestar los impactos antiexportadores de la sobrevaluación cambiaria. Las exportaciones manufactureras había caído 14% en volúmen, entre 1978 y 1981, en una situación en la que México se convertía en un país monoexportador endeudado.



## EL PERIODO DE DE LA MADRID (1982-1988)

En una situación de repudio al endeudamiento externo, una moratoria que parecía convertirse en una situación en bloque entre los PVD's, una inflación del 100% y una economía que sufría la mayor recesión de su historia, el periodo de referencia se sujetó primeramente a la reducción de la capacidad de utilizar recursos externos para financiar el crecimiento económico. En segundo lugar, a la obligación de continuar dando servicio a la deuda externa y reconstruir la economía del país. De esta manera la política macroeconómica empezó a centrarse en el sector externo, como elemento determinante y restrictivo de política interna. En un principio y posteriormente en todo el periodo del presidente de la Madrid se tomaron medidas restrictivas para reducir el déficit fiscal interno, así como reducir los desbalances externos que no podían mantenerse más tiempo.

Las condiciones a la política macroeconómicas eran enormes en este periodo, por lo que solo quedaba convertir en un objetivo prioritario al sector externo de la economía.

El inicio del periodo vivió una fase de caída en las importaciones posterior a la devaluación de 1982 y a la falta de recursos. Mientras tanto se instituyó el programa de cobertura cambiaria a las empresas endeudadas (FICORCA), se liberaron precios internos que se habían masificado en controles y se empezaron a dar los programas de fomento de exportaciones. El Pronafice, daba prioridad a ciertos sectores, sobre todo manufactureros. El tipo de cambio se mantuvo ajustable pero de manera subvaluada por primera vez. En 1985 se aceptó la solicitud de admisión de México en el GATT. Durante todo el periodo se mantuvo una estrategia agresiva para la promoción de exportaciones que permitió, por ejemplo, minimizar los impactos adversos de la caída en los precios del petróleo en 1986.

El choque en los precios internacionales del petróleo que se dió al final -- del primer trimestre de 1986 fue muy importante para reforzar las ideas de -- que las estrategias de promoción de exportaciones tenía que consolidarse y conformarse como puntual en la lucha en el crecimiento.

Los efectos adversos en los precios internacionales del petróleo en una economía mexicana que había empezado a rendir algunos frutos a través del crecimiento a través de las exportaciones manufactureras, fueron cortos y --- mucho menos recesivos que la crisis de 1982. Dicho dinamismo en las exportaciones manufactureras empezó a verse muy claramente en 1987.

Cabe hacer notar que la crisis inflacionaria de 1987 y que derivó en la -- creación del pacto de solidaridad económica (PSE) de finales de 1988, tuvo características muy diferentes a la crisis de la deuda de 1982 y al choque -- petrolero exógeno de 1986.

El año de 1987 se había desarrollado durante los primeros tres trimestres -- con crecimiento económico y con liquidez, así como con expectativas favorables de crecimiento. Así, el argumento popular de la gran crisis de los 80's debería ponderarse como varias crisis de corte diferente, que terminaron el el PSE o programa de estabilización antiinflacionaria.

#### EL PERIODO ACTUAL (1989-1994)

CARLOS SALINAS DE GORTARI

Como resultado de la política de promoción de exportaciones que se inició -- en la administración pasada, primero por necesidad y luego por irse adquiriendo una mayor conciencia de los beneficios tanto macroeconómicos como de la hoy llamada modernidad, la administración del presidente Salinas no solo ha gobernado continuando con dicha estrategia sino que ha ubicado al sector externo como la base del crecimiento estable del país. Aunque el programa -- de estabilización PECE tiene éxitos relativos y la posibilidad de alcanzar--

en el futuro tasas de inflación más cercanas a las de los socios comerciales más importantes y la exitosa reestructuración de la deuda externa. Las necesidades de generación de ahorro tanto interno como externo hacen aún más relevante el fortalecimiento del sector externo como fuente de generación de recursos, los cuales parece que a pesar de la reestructuración de la deuda serán insuficientes en 20 millones de dólares, para 1991-1994 a fin de alcanzar las tasas de crecimiento económico planeadas para el fin de presente sexenio. Al mismo tiempo, se hace urgente ampliar la base económica de producción en un mundo globalizado, en donde los efectos multiplicadores en el empleo y la ampliación de mercados, tanto domésticos como externos, sea coincidente con las metas de desarrollo planeadas por la presente administración.

En una economía globalizada, el desempleo macroeconómico de la inflación y estabilidad de las políticas macroeconómicas deben ser congruentes con los de los países industrializados, sobre todo los de Norteamérica. En el momento actual todavía no es claro que nuestra inflación proyectada tienda a acercarse a los estándares de los países industrializados, por lo que el primer cuestionamiento para la exitosa inserción de México en dichos mercados no está aún garantizada en sus ventajas.

Una tasa de crecimiento mayor de la demanda doméstica, la capacidad instalada de la planta productiva mexicana es insuficiente ahora para acceder tanto al mercado doméstico como al de exportaciones. Estos dos puntos significan los problemas más grandes de política estratégica de México en los próximos años.

El llamado periodo de apertura podría dividirse en varias fases o etapas, en la medida en que las condiciones para el desempeño del sector externo han sido diferentes.

Una primera etapa podría encontrarse desde inicios de 1985, en que las exportaciones, sobretodo manufactureras, mostraron un punto de inflexión hacia arriba, para mantener su tasa de crecimiento hasta mediados de 1989.

Parte de la explicación para el desempeño de las mismas está en que las empresas sustituyeron un mercado doméstico recesivo por mercados internacionales.

La sustitución de carteras de clientes ayudo a mantener de alguna manera empleos en la manufactura nacional, estos no aumentaron de manera significativa, ya que las mayores exportaciones se dieron en esta primera fase de apertura sin expansiones importantes de la planta industrial del país.

La segunda etapa se inicia con el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) de finales de 1988, como programa antiinflacionario de ajustes macroeconómico, cuando los precios clave de la economía se prenegociaron, se generaron nuevas expectativas de confianza junto con reducciones de margenes de utilidad en las empresas y el tipo de cambio inicio la reduccion de su porcentaje de subvaluación. Aquí podría decirse que se inicia el proceso de crecimiento hacia afuera y reduccion de costos y que comprende de la fecha citada hasta 1992.

La tercera etapa corresponderá al periodo en que los ajustes estructurales en los sectores productivos de las empresas sobre todo medianas y pequeñas, tomen lugar y se hayan cambiado las filosofias de referencia internacional fente a la competencia.

Analizando un estudio realizado por el Dr. Alejandro Ibarra Yúñez que comprende 49 sectores no petroleros entre 1980 y 1987, que contribuyeron con más de cien millones de dólares de exportaciones, obtiene las siguientes conclusiones: La base de los sectores exportadores había aumentado de 6 a 18 sectores en 1987, de 10 sectores de baja exportación en 1980, estos so-

lamente eran 6 en 1987. Lo anterior muestra una explosión en la exportación y también una ampliación de la cartera de exportaciones.

Guiados por los datos de 1980 y 1987, se observa que existen sectores que han ido consolidando su posición exportadora, las cuales se denotan de manera descriptiva, porque seis de los líderes en 1987 ya lo eran en 1980. Estos son automóviles; alimento enlatado; química básica; minerales no ferrosos.

Dentro de los sectores de menor exportación, parece ser normal que la mayoría, tanto en 1980 como en el año de apertura de 1987, los sectores parecen corresponder a aquellos más orientados a recursos naturales y que producen bienes básicos de consumo masiva.

Hasta aquí, existen dos preguntas relacionadas y relevantes: Primero, si los sectores de alto crecimiento en sus exportaciones son resultado de estrategias de negocio y mercados consolidados o si únicamente iniciaron sus exportaciones exitosas por razones de concentración industrial y mayor competitividad en volumen; segundo, si algunos de los sectores líderes o bien posicionados son sensibles a los impactos de los precios.

Sobre la primera pregunta, entre 1970 y 1984, se dieron fuertes cambios en la estructura de exportaciones, donde las llamadas exportaciones no-tradicionales crecieron a un ritmo mayor. Dicha concentración se relaciono con el crecimiento de los sectores de dichas exportaciones.

Sobre la segunda pregunta, de cuales son los sectores o ramas de producción mexicanas más sensibles a fluctuaciones en precios y cuales son menos sensibles, se puede decir que un ajuste cambiario que afecta los precios relativos de las exportaciones, tiene impactos favorables de muy corto plazo, como subsidio implícito a dichas exportaciones. Anteriormente hemos mencionado, que el proceso de apertura se ha dado por fases, siendo la primera u-

na caracterizada por premios a la exportación por vía de un tipo de cambio subvaluado (1986-1989).

No es sólo en la política cambiaria donde es necesario hacer énfasis, sino principalmente en los aspectos relacionados con la competencia de precios de nuestras exportaciones, sobretodo derivadas del nivel de protección efectiva implícita por parte de nuestros socios comerciales, sobre todo los E.U.A.. La mayoría de los sectores líderes de nuestro interés son sensibles a los cambios en los precios internacionales de manera significativa.

México a este respecto, ajusto su estructura arancelaria desde 1985 hasta ubicarse hoy en día entre uno de los PVD's de mayor apertura comercial — frente a los E.U.A., que han generado toda una serie de barreras no arancelarias y relacionadas que impiden a las exportaciones mexicanas penetrar fácilmente dicho mercado.

México como país pequeño de medianos ingresos, se ha convertido, en un dilema para otros países en términos de sus esfuerzos de cambio estructural, lo cual es importante resaltar como elemento de negociación en su inserción en mercados mundiales.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1 Ibarra Yunez, Alejandro. Los bloques comerciales y su impacto en México-  
IMEF, México D.F., 1989, p. 73-81.
- 2 Andere, Eduardo, Kessel Georgina (comp.). México y el Tratado Trilateral  
de Libre Comercio. "Impacto Sectorial", ITAM-McGrawHill, México, 1992, -  
p. 218-223.
- 3 op. cit. 240-244.

## CAPITULO V

### TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO

#### (ESTADOS UNIDOS - MEXICO - CANADA)

##### V.1 Aspectos Legales del Libre Comercio<sup>1</sup>

Como otros acuerdos internacionales, un acuerdo de libre comercio se sostiene por el grado de aceptación que le dan los propios Estados participantes. La fuerza de los acuerdos internacionales reside tanto en su pertenencia, como en su inclusión en la legislación interna de los Estados.

El objeto de este tipo de acuerdos es la creación de una zona de libre comercio. El artículo XXIV del GATT maneja de esta idea viciándola únicamente en relación al comercio de productos, resultando anticuada respecto a acuerdos recientes que incluyen no solo bienes, sino también servicios; así como otras áreas. El contenido de los acuerdos de libre comercio, generalmente se refiere a eliminar las trabas al comercio internacional entre los países que los firman. Sin embargo, los instrumentos para lograrlo han cambiado conforme a las transformaciones que sufre la definición del comercio y de acuerdo al avance que se observa en la liberación de comercio. Nuevos temas que aparecieron en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canada y E.U.A. : Inversión, servicios, propiedad intelectual, dumping, subsidios, salvaguardas, etc; han cobrado una gran importancia en la definición moderna de comercio y serán los contenidos característicos de los acuerdos de libre comercio -- del futuro, de la misma manera que la disminución de las barreras arancelarias y algunas no arancelarias fueron el contenido de estos acuerdos en el pasado.

La creación de áreas de libre comercio es una de las excepciones contempladas por el GATT a la cláusula de la nación más favorecida, que se admite---



siempre que ésta tenga como propósito crear nuevos flujos de comercio entre las partes y no desviar el comercio existente (lo que sería una forma de imponer barreras al comercio de terceros incluidos en el GATT); otro requisito sería que el acuerdo que constituya el área elimine toda regulación comercial restrictiva de lo sustancial del comercio entre las partes involucradas. Si bien desde otras perspectivas se puede señalar que el acuerdo debilita y va en contra del espíritu multilateral del GATT, desde el punto de vista legal se cuidó mucho que fuera totalmente compatible con sus reglas. La caída de los aranceles lograda en las últimas décadas, ha hecho mucho -- por permitir los flujos de comercio internacional, pero no ha tenido éxito en garantizar la seguridad del comercio. El proteccionismo cobra un renovado vigor en el ámbito internacional bajo nuevas formas. Cuotas de importación asignadas unilateralmente por sector y por país, acuerdos de restricción voluntaria, cuotas antidumping o compensatorias aplicadas de manera -- abusiva, normas técnicas prohibitivas, salvaguardas aplicadas sin compensación y nuevas legislaciones más restrictivas, son algunos de los nuevos -- obstáculos no arancelarios que se presentan. Las soluciones internacionales a la problemática de la protección no arancelaria, no han surgido hasta ahora en el seno del GATT. El intento de este organismo de reglamentar el dumping y los subsidios a través de sus códigos de conducta paracen haber----- fomentado y no haber disminuido este problema. Es en algunos acuerdos -- regionales, en especial el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá-EUA donde se ha realizado un esfuerzo mayor por atacar el proteccionismo no arancelario.

## V.2 NEOPROTECCIONISMO <sup>2</sup>

Se pueden enumerar seis manifestaciones del proteccionismo moderno a las -- que puede hacer frente un Acuerdo de Libre Comercio:

1) Las Salvaguardas. Son la vía legal a través de las cuáles un país miembro del GATT podía establecer restricciones cuantitativas a las importacio--

nes. Son medidas esencialmente protectoras permitidas por el artículo XIX-- del GATT en aquellos casos en los que importaciones inesperadas de ciertos- productos causen ciertos daños a los productores del país afectado, el artí- culo es conocido como cláusula de escape, puesto que permite a la parte que lo invoca escaparse temporalmente de sus compromisos con el GATT. Para ser- admitidas no deben ser selectivas sino aplicadas conforme a la cláusula de- la Nación más Favorecida, de manera temporal, y otorgando compensación o po- sibilidad de represalia a la parte afectada. La no selectividad obedece a - que lo que se ataca es la importación del producto y no a ciertos países -- productores.

A nivel internacional, las Salvaguardas generalmente no son invocadas dado- que el procedimeitno establecido por el GATT es tan informal que los países importadores han podido negociar restricciones por fuera del GATT, con los- principales países involucrados. Dado que la posibilidad de impugnar estos acuerdos no mejoraría la situación del país exportador, se ha podido apre- ciar internacionalmente la proliferación de salvaguardas tomadas al márgen- del GATT. Tal es el caso de los Acuerdos de Ordenación de Mercado, las cuo- tas a la exportación y los Acuerdos de Restricción Voluntaria de exporta- ciones. Al tratarse de un acuerdo bilateral existe un mecanismo específico- (el Acuerdo) que acerca las relaciones comerciales al ámbito de las reglas y las alejadel poder de las partes, evitándo la molestia que puede signifi- car la discusión de la selectividad que pueden tener o no las Salvaguardas.

2) Acuerdos de Ordenación de Mercados y Acuerdos de Restricción Voluntaria- a las Exportaciones. Mediante los Acuerdos de Ordenación de Mercados, se -- han establecido cuotas a la exportación de cierto productos que otrso----- países pueden realizar a este país cuando se estima que las importaciones están caudando daños a la industria en cuestión. Dado que estos Acuerdos -- introducen restricciones cuantitativas a las importaciones y que generalmen

son tomados de manera discriminatoria, involucran una violación a las disposiciones del GATT. Para efectuarlos, E.U.A. ha obtenido permiso del GATT y se ha visto obligado a otorgar compensación a sus miembros en otras áreas o a permitir la posibilidad de represalias. Mediante los Acuerdos de Restricción voluntaria a las exportaciones un país se compromete a no exportar un porcentaje superior a una parte determinada de su producción de ciertos productos a otro país. A diferencia de los Acuerdos de Ordenación de mercados, el país importador no aplica ninguna medida para hacer cumplir el Acuerdo - que depende solo de la autorestricción del exportador.

El Acuerdo de Ordenación de mercados se dificultaría una vez firmado el mismo, pues sería tipificado como Salvaguardas y podrían remitirse al arbitraje vinculatorio las dispuestas sobre el uso de Salvaguardas si las partes no llegan a un acuerdo.

Las restricciones voluntarias a las exportaciones también desaparecerían - puesto que no existiría la amenaza de restricciones al margen de arbitraje es decir, no podría haber restricciones sin compensación.

**3) Obstáculos técnicos al comercio.** Los estándares técnicos son necesarios para acceder al mercado global y se refieren tanto a características del -- proceso productivo como a la calidad que deben reunir los productos. Involu-- cran generalmente normas técnicas, entre las cuales se tienen: de salubri-- dad, seguridad, sanidad, protección al medio ambiente o protección a los -- consumidores, por lo cual el establecimiento de estas es un asunto que recae dentro del ámbito de decisión soberana de cada país. La manifestación del -- proteccionismo de estas normas se presentan cuando se les da uso arbitrario, ya sea al aplicarlas o al modificarlas, con el objeto de frenar las exporta-- ciones de terceros países. En esas ocasiones los estándares técnicos se con-- vierten en barreras técnicas al comercio. La solución aplicada por el Código del GATT consistió en establecer el principio de tratamiento nacional por -

el que cada signatario se obliga a garantizar un trato igual a productos -- nacionales y extranjeros en materia de estándares técnicos.

Esta es una de las áreas donde el GATT ha logrado avances significativos y -- el Acuerdo debe reforzar las disposiciones anteriores y buscar también la -- uniformación de las normas técnicas, para evitar así los obstáculos y costos que puedan surgir para el comercio.

4) Cuotas antidumping y cuotas compensatorias. Las normas de Dumping y sub-- sidios buscan atacar a nivel internacional, las formas más comunes de compe-- tencia desleal. En este sentido, son necesarias para una competencia sana -- entre firmas de diversos países, siendo aceptadas y usadas en el seno del GATT.

El Dumping consiste en la exportación de bienes a un precio inferior a su -- precio interno o al costo de producción, con la consecuente afectación a la producción de mercancías similares en el mercado extranjero. Es una distor-- sión inducida por las empresas en el funcionamiento del mercado. Los subsi-- dios gubernamentales son otra manera de competencia desleal, pues llevan al abaratamiento artificial de los precios de un producto y también implican -- un daño a la industria doméstica que compita en desventaja.

El carácter proteccionista de estos mecanismos surge de su aplicación par-- cial y de su susceptibilidad al ser influenciados políticamente.

Con todo lo expuesto hasta ahora, se propone que el neoproteccionismo puede ser abatido a través de un Acuerdo de Libre Comercio, pero queda todavía un problema: ¿ cómo enfrenta el mismo Acuerdo la posibilidad de su propio in-- cumplimiento ?; es decir, ¿ cuáles son las garantías del Acuerdo que lo --- vuelven más atractivo y más confiable que el GATT .

Los acuerdos internacionales pueden ser divididos en dos tipos: basados en las reglas, o basados en el poder.

El Acuerdo de Canadá-E.U.A. se propuso como un intento de constituir un sis-- tema que tendiera más al primer tipo. Por ello sus mecanismos remiten las-

controversias no resueltas por mutuo acuerdo a órganos profesionales, llámase "páneles binacionales o arbitraje". En los acuerdos internacionales el poder de las partes se manifiesta en su falta de sometimiento a procedimientos obligatorios, su posibilidad de bloquear los ya existentes, la carencia de órganos profesionales y en su capacidad de usar represalias. El Acuerdo de Canadá-E.U.A. se aleja de esas características.

La gran ventaja del procedimiento del Acuerdo sobre el del GATT consiste -- en que, si bien sigue pasos similares, está diseñado de tal forma en que no pueda bloquearse. La notificación de medidas tomadas por un país que puedan afectar al acuerdo es obligatoria (en el GATT no); si una de las partes solicita información sobre algunas medidas, la otra está obligada a proporcionarla (en el GATT no); las consultas conciliatorias previas son también --- obligatorias. En general el procedimiento es similar, pero las modificaciones de forma tratan de atacar los problemas de fondo que se han observado - en los procedimientos del GATT; es decir, evitar las soluciones por el----- consenso, el bloqueo, las maniobras dilatorias y la polatización de las con- troversias aunque no se pueda evitar el recurso final de las represalias. Sin embargo, el recurrir junto a las represalias contra un laudo arbitral o la recomendación de un panel compuesta por personas de prestigio pueden - llegar a tener una sanción moral más desagradable que el simple bloqueo de un procedimiento poco formal que es lo que actualmente sucede en el marco - del GATT.

### **V.3 T.L.C. ¿Realidad o necesidad para E.U.A.?**

El fortalecimiento de la CEE y la creciente y amenazante competitividad de Japón junto con la escasa eficiencia del GATT han motivado al gobierno de - E.U.A. a un cambio en la política de comercio exterior. En esa perspectiva se ubica el interés por crear un Tratado de Libre Comercio norteamericano con Canadá, E.U.A. y México, como socios para posteriormente incluir a los demás países de América en la creación de un Tratado de libre Comercio de -

América para lo cual la firma del tratado de libre comercio norteamericano, sería solo un primer paso.

En la búsqueda de acuerdos bilaterales y/o regionales se expresa una ----- reacción de E.U.A. ante el incumplimiento de algunos principios del GATT, -- propiciado principalmente por la CEE. Es una reacción también ante el peli- gro de que también la CEE se convierta, al culminar su proceso de integra- ción, en una fortaleza. A diferencia de los acuerdos que se pueden hacer -- dentro del GATT, los acuerdos bilaterales establecen preferencias exclusi- vas en el trato comercial entre dos naciones. Esto contradice el principio de no discriminación y el de Nación más favorecida, sustentados por el GATT. Si E.U.A. solo buscara la liberalización y la reciprocidad en el trato ---- comercial con México, esto ya se hubiera alcanzado en las instancias de --- negociación que ya existen, incluso en el GATT. Para E.U.A., esto no es un problema o un objetivo que tenga que reiterar puesto que la apertura de---- México actualmente es considerable. La falta de igualdad en el trato protege más a E.U.A. que a México.

Es muy probable que el interés de E.U.A. por un Tratado de Libre Comercio-- Norteamericano obedezca a objetivos muy distintos a los de nuestro país, --- que se expresan básicamente en la búsqueda de una mayor liberalización----- comercial, reciprocidad en el trato y mayor afluencia de inversión extranje- ra; es muy probable que, a partir de una situación económica y una perspec- tiva distinta, los objetivos de E.U.A. rebasen el ámbito estrictamente ---- comercial.

Si bien no podemos decir que el tratado trilateral de Libre Comercio, vaya- a ser una calca del Tratado ya firmado entre Canadá y E.U.A., desde la pers- pectiva de E.U.A. deberá haber más de alguna semejanza, ya que se trata de la misma zona y obedece a la misma problemática que esa nación enfrenta ---

ante el contradictorio fenómeno de la globalización y la formación de bloques casi cerrados que está ocurriendo en la economía mundial.

Mantener los términos del Acuerdo en el ámbito estrictamente comercial será algo muy difícil de lograr. Para E.U.A., desde su perspectiva, no deben quedar fuera un conjunto de temas que van mas allá de la esfera comercial.

Para E.U.A., el TLC con México y Canadá y su interés de extender posteriormente al resto de América convenios similares, no obedece solo a una previsión ante la conformación de los bloques europeos y asiáticos; responde también a la evolución reciente de la economía norteamericana y de su presencia en el mundo. Su participación en el comercio mundial significó el 20% al principio de la década de los ochenta, y al final su peso era solo de un 12%. En el valor de la producción mundial, la participación de E.U.A. también cayó en la década pasada del 30% al 20%.

La balanza comercial de E.U.A. ha sufrido un fuerte deterioro. A partir de 1975, último año que tiene un superávit (10,000 millones de dólares), la balanza comercial ha sido deficitaria hasta la fecha (en 1989 el déficit fue de 145,000 millones de dólares). Al mismo tiempo ha aumentado el peso del sector externo en la economía de E.U.A. .

En 1960 el valor de las exportaciones representaba el 5.8% del PNB, para 1989 este porcentaje sube al 12.8% y en el mismo periodo las importaciones pasan del 4.6 al 11.7%.

En consecuencia, existe una gran necesidad de la economía norteamericana de aumentar sus exportaciones, y ampliar y asegurar sus mercados. E.U.A. desde 1985 pasó de ser acreedor a deudor neto en la economía internacional. En 1989, la deuda externa de E.U.A. era de 600,000 millones de dólares, el 11.5 % de su PNB. La política comercial de E.U.A. y por lo tanto los acuerdos bilaterales de libre comercio y la iniciativa de las Américas, obedecen a la intención de recuperar junto con el equilibrio del sector externo, la

hegemonía perdida.

En este contexto se comprende la aceptación generalizada que ha habido en E.U.A. por parte de líderes políticos y empresariales al TLC con México. -- UNos y otros esgrimen diversos argumentos para defender la implantación de este proyecto. Como ejemplo de este estado de ánimo favorable al TLC, se -- señala que representante de las 200 empresas más importantes de los E.U.A.- manifestaron ante el presidente Salinas de Gortari su apoyo al TLC con ---- México el 17 de octubre de 1991.

En general se estima que el TLC tiene para E.U.A. importancia no solo económica sino también política y estratégica.

#### **V.4 Ventajas del T.L.C. para E.U.A.**<sup>3</sup>

Estados Unidos obtiene con la firma del T.L.C. las siguientes ventajas:

- Al aprovechar la mano de obra barata de México, la economía estadounidense podría ser más competitiva y mantenerse a la vanguardia del progreso Técnico.

- La economía estadounidense resolvería el problema de envejecimiento de su población al poder contar con mano de obra mexicana joven.

Los E.U.A. mejorarían su acceso al enorme mercado mexicano de 85 millones de consumidores. Este punto sin embargo, fue controvertido ya que se señaló que el mercado mexicano con poder adquisitivo para generar una demanda significativa de los productos de los E.U.A. es solo de 8 millones de personas.

- Los sectores que se beneficiarían directamente con el TLC son los productores de computadores, software, algunos productos de acero, bebidas alcohólicas, alimentos procesados, muebles, papel, electrodomésticos, equipo --- metalúrgico, las industrias farmacéuticas, automotriz, los servicios de --- transporte, y las telecomunicaciones. De liberarse áreas hasta ahora vedadas a la inversión extranjera por la constitución mexicana, se beneficiarían -- los servicios financieros y los sectores petroleros y petroquímicos de los-



E.U.A. .

- En el sector agrícola los agricultores, ganaderos, fruticultores y productores de lácteos, granos y forrajes, oleaginosas y productos forestales de los E.U.A. obtendrían ventaja con el TLC.

- El incremento del comercio, resultado del TLC favorecerá el desarrollo de la zona fronteriza de los E.U.A.

Se crearán nuevos puestos de trabajo. Su generación responde a la demanda derivada de la instalación en México de los tramos de producción, mano de obra intensiva que el TLC favorecerá. Por un lado desaparecerán puestos de trabajo en los E.U.A. pero su traslado a México generará una demanda adicional de bienes de consumo, bienes intermedios, materias primas, servicios de administración, venta, dirección, almacenamiento, transporte, etc.. Esta demanda se perdería si las empresas estadounidenses localizarán estos tramos de producción en el sureste asiático dada la lejanía de estos mercados.

- La demanda adicional así creada junto con la reducción de los costos salariales en dichos tramos de los procesos de trabajo, permitirán mantener los salarios elevados en los E.U.A. .

- A través de las ventas desde México, aumentaría la demanda de productos de los E.U.A. al mercado latinoamericano generando así más empleos en los E.U.A. .

- De levantarse las restricciones que pesan actualmente sobre la inversión extranjera y los sectores de seguros y financieros, se crearían en México-- puestos de trabajo calificado para ciudadanos de los E.U.A. .

- Los inversionistas estadounidenses en México contarían con mayor seguridad para sus inversiones pues se cree que el T.L.C. garantizaría la irreversibilidad de las medidas liberadoras adoptadas ultimamente por México.

- Al regular y proteger los derechos de propiedad intelectual se favorece--  
ría el comercio (actualmente muchas marcas y patentes no gozan de protec--  
ción en el mercado mexicano). El consumidor de los E.U.A. se vería favoreci  
do con precios más bajos (frutas, verduras, vestimenta, algunos productos -  
de acero).

- El flujo de trabajadores ilegales hacia E.U.A. decrecería al haber más -  
empleados en México.

#### **V.5 Desventajas del T.L.C. para E.U.A.**

Al firmar el TLC, se señalan las siguientes desventajas para E.U.A.:

- Pérdida de empleo no calificado ante la ubicación en México de los proce--  
sos de trabajo intensivos en mano de obra de las empresas estadounidenses.

Se señala que en México no solo la mano de obra es más barata sino que tam--  
bién hay costos menores por no haber necesidad de proteger el medio ambien--  
te ni necesidad de pagar ciertos seguros a los trabajadores.

- Las ramas y sectores más afectados en E.U.A. por este proceso serían los--  
productores de autopartes, juguetes, ropa, verdura. Se prevee una mayor con--  
centración del ingreso en E.U.A. al eliminarse los puestos de trabajo no ca--  
lificado y verse con ello beneficiados los empresarios norteamericanos por--  
los bajos costos y salarios en México.

- Los representantes del sector agrícola de E.U.A. solicitan mayor libertad  
al comercio de productos pero no un T.L.C., se pone como ejemplo el TLC----  
Canadá-E.U.A., en el que el sector agrícola fue objeto de medidas específi--  
cas. Se sugirió que México se especializará en la producción de vegetales y  
E.U.A. en la de granos básicos, donde cada uno cuenta con ventajas compara--  
tivas.

- El TLC afectaría negativamente al sector comercio al por menor de la zona  
fronteriza cuya principal clientele es la mexicana.

- El TLC tendría un efecto negativo sobre el medio ambiente a lo largo de -  
la frontera (calidad del aire y del agua).

- Hay temores de que el TLC permita a México eludir la reglamentación de -- comercio de E.U.A. . La posición del ejecutivo estadounidense parece resu-- mirse en el deseo de contar con un TLC circunscrito a las relaciones comer-- ciales y al libre movimiento de capitales.

La oposición más fuerte a la firma del TLC era de las organizaciones sindi-- cales que temen la pérdida de empleos en E.U.A. y la caída de los salarios-- reales.

#### **V.6 T.L.C., ¿ Realidad o necesidad para México ?**

Para México, la negociación del TLC se presenta en una situación en la cual existe una tendencia al déficit en la balanza comercial que se acentúa con-- forme aumenta la tasa de crecimiento de la producción.

La apertura unilateral que México aceleró a partir de 1987 no ha sido un -- factor suficiente para modernizar la estructura productiva y el aumento de la competitividad en el mercado mundial de ciertos productos manufacturados producidos en México. La falta de reciprocidad de nuestros socios comercia-- les, principalmente E.U.A., ahonda la tendencia al deterioro de la balanza comercial.

Hasta la fecha la entrada de capitales ha compensado la tendencia al déficit en cuenta corriente. Pero esa no es una solución estable y de largo plazo.-- De ahí que México busque reciprocidad a su apertura unilateral. En los----- últimos años ha aumentado la concentración de nuestro comercio con E.U.A.. El volumen comercial de México con E.U.A. aumentó de 18.4 miles de millones de dólares en 1983 a 26.2 miles de millones de dólares en 1988. Si se inclu-- ye la industria maquiladora, entonces el comercio con E.U.A. asciende a 52 mil millones de dólares, en 1989. En la actualidad, el comercio con E.U.A.-- significa ya el 68% del comercio total de México, se incluyen las maquila-- doras, este porcentaje llega al 80%. En estas condiciones, el TLC tiende -- simplemente a formalizar un proceso real de integración económica que ya -- está en marcha.

Dentro de este marco, el poder ejecutivo de nuestro país, a través del titular de la Secretaría de Comercio, ha fijado su posición respecto a las características que desea tenga el TLC.

Este habrá de cumplir con las siguientes condiciones:

Primero.- El Tratado deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por nuestra constitución .

Segundo.- Deberá ser compatible con el GATT conforme a las disposiciones de aranceles y comercio. El Tratado deberá cumplir con cuatro requisitos: que sea comprensivo, esto es, que cubra una parte sustancial de los cambios entre los países participantes, que se instrumente en un período de transición razonable; que no implique la elevación de barreras adicionales a terceros países, y que contenga reglas que identifiquen el de los bienes que se incluyan en el Tratado.

Tercero.- Se deberá eliminar los aranceles entre las partes signatarias, con la gradualidad que asegure un periodo de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de algún sector.

Al respecto, recordamos que la mayor parte del acomodo de la planta productiva nacional a un entorno de competencia internacional ya se ha dado. De hecho, la desgravación anual promedio que se anticipa con motivo del Tratado será sustancialmente inferior a la equivalente de los últimos 8 años, periodo en el cual la industria nacional ha mantenido su presencia en el mercado interno, a la vez que se ha lanzado a la conquista de nuevos mercados en el exterior.

Cuarto.- Se deberá eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones. Para ello, se negociarán las normas y los estándares técnicos, a fin de que estos no se conviertan en fórmulas clandestinas que limiten el acceso a los mercados del norte.

Quinto.- Deberán definirse reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtuen el propósito del Tratado. Mediante disposiciones específicas, se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.

Sexto.- El Tratado contendrá reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia.

El conjunto de estas condiciones de acuerdo con la posición oficial, permitirá a nuestro país alcanzar el objetivo que se persigue, ya que se pretende: a) promover un acceso mejor y más seguro de nuestros productos a los E.U.A. y Canadá; b) reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales; c) permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía, al propiciar el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad; d) coadyuvar a crear empleos más productivos que incrementen el bienestar de la población nacional.<sup>3</sup>

La liberalización puede acarrear riesgos de ahí que se requirió un análisis exhaustivo de los sectores, objeto de negociación; determinar con realismo los plazos más adecuados y los niveles a comprometer y utilizar el instrumental necesario para proteger a la industria nacional ante eventuales afectaciones.

#### V.7 Ventajas del TLC para México <sup>4</sup>

Favorecerá el ingreso de varios sectores mexicanos al mercado de E.U.A. . Productos actualmentemente limitados por aranceles o cuotas, verían facilitado su acceso a este mercado (Textiles, confección y algunos productos agrícolas).

- Proveerá una entrada segura al mercado de los E.U.A. al eliminar acciones comerciales injustas, al tipificar la reglamentación sanitaria, al regular o eliminar las barreras no arancelarias.
- Incrementará el empleo dada la mayor demanda externa y el flujo creciente de inversión extranjera. Al mismo tiempo favorecerá la retención de mano de obra calificada y no calificada.
- Favocerá el crecimiento del empleo en regiones no fronterizas.
- Elevará la productividad y competitividad de México en el mercado mundial al favorecer el desarrollo de la infraestructura del país ya que permitirá el acceso de México en la tecnología más avanzada de los E.U.A. y facilitará la experiencia en técnicas de mercadotecnia internacional.
- Estimulará la inversión directa en infraestructura, agricultura, computación, bancos, seguros y en el sector automotriz. Sin embargo, algunos señalaron que las empresas medianas y pequeñas no serán capaces de atraer inversión directa ni participar asociadamente con el capital extranjero.
- Favorecerá la inversión directa del capital europeo, japonés y del sureste asiático que buscará beneficiarse del mercado de E.U.A. a través de México.
- Favorecerá el retorno de capitales.
- Permitirá captar divisas para hacer frente a la deuda externa, gracias al incremento de la actividad productiva.
- Algunos funcionarios mexicanos consideran que el TLC permitirá recibir más financiamiento de bancos extranjeros.

#### **V.8 Desventajas del TLC para México**

Las desventajas que se presentan para México a la firma del TLC, son las --

siguientes:

- La mediana y pequeña industria se verán perjudicadas. Sería preciso antes de firmar el TLC analizar su impacto sector por sector y tomar los recaudos necesarios caso a caso.

- Según la opinión de muchos, el TLC debería ser un proyecto alargo plazo, a ser completado por etapas. Existe la impresión de que hasta ahora se ha actuado apresurada e indiscriminadamente.

- Se teme que el modelo que se impulsará será el de maquila con bajos salarios y sin posibilidades de desarrollo para México.

- Apuntaron las dificultades para lograr en lo inmediato mayor competitividad en la industria mexicana; perdería su mercado interno sin avances significativos en el mercado externo. Piensan que México quedaría sujeto a sus actuales ventajas comparativas sin posibilidad de crecimiento.

- No se remediaría el alto desempleo ya que no se vislumbra posibilidad de creación en cantidad suficiente como para resolver el problema de la desocupación. Aún más se estima que los empleos nuevos están dirigidos fundamentalmente a las mujeres jóvenes que no forman parte de la población económicamente activa.

- Así, manteniéndose un elevado nivel de desempleo, si se elevarán los salarios pero no se frenará el movimiento migratorio hacia los E.U.A. .

- El ejido se verá perjudicado.

De esta manera, puede concluirse que no sólo el poder económico de México y E.U.A. son muy distintos, también las perspectivas, las razones, e incluso los objetivos de ambos países difieren respecto al TLC. De ahí la dificultad de un proceso de negociación que lleve a México a una relación cualitativamente superior y más equitativa con su principal socio comercial que es E.U.A. . Una relación mejor a la que ya tiene en el ámbito del GATT y del acuerdo macro. Este es un reto para México: mejorar en la letra y en la práctica esos acuerdos ya vigentes sin necesidad de hacer concesiones que-

comprometan el futuro de México como nación soberana.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1 MirandaCortez, Antonio. La micro y pequeña empresa ante la apertura comercial y financiera mexicana, tesis inédita, Universidad de Guanajuato, -- México, 1992, p. 329.
- 2 op. cit.
- 3 Andere, Eduardo, Kessel, Georgina (comp.). México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. "Impacto Sectorial", ITAM-McGraw Hill, México, 1992,- p. 219-225.
- 4 op. cit., p. 230.

## CAPITULO VI

### LA GLOBALIZACION FINANCIERA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR FINANCIERO

Uno de los sectores donde más se han acentuado los cambios registrados en el entorno mundial en los últimos años es el Sistema Financiero y mas concretamente la Banca.

En el ámbito financiero, algunas de las tendencias mas importantes son: globalización de los servicios, automatización, desregulación financiera, desarrollo de nuevos productos financieros.

La globalización de los servicios financieros es la tendencia más importante y se puede definir como la suma de varios elementos: internacionalización de mercados financieros; desespecialización de instituciones; competencia creciente de intermediarios no bancarios; eliminación de barreras.

Algunos de los factores que han incentivado la globalización de los servicios financieros son:<sup>1</sup>

1) Reducción de barreras fronterizas. Expansión del comercio internacional, superior crecimiento de la economía, ha estado basada en una política de apertura llevada a cabo por la gran mayoría de los países del orbe. Esto ha redundado en la disminución de tarifas y otros obstáculos al intercambio de bienes y servicios.

2) Liberación de los flujos internacionales de capital. En concordancia con la liberalización del comercio, los gobiernos han optado por dar mayores facilidades al movimiento de los flujos de capital; esto muchas veces con el fin de incentivar la entrada de capitales foráneos para financiar sus programas internos de desarrollo.

3) Avances en los campos de la informática y las telecomunicaciones. Gracias a ellos, las transferencias de capitales entre diferentes mercados se han hecho prácticamente instantáneas.

4) Innovación financiera. El actual entorno fomenta el desarrollo de nuevos----- instrumentos cada vez más sofisticados para atender las necesidades de la clientela. En este contexto se ubica el desarrollo de mercados como los de futuros,-- opciones y Swaps.

5) Métodos administrativos más rigurosos. Debido a los dos factores anteriores,- el papel tradicional de las tesorerías ha cambiado radicalmente, y esto ha obligado a los administradores a buscar las opciones más atractivas. Esto sumado --- a la globalización de los procesos productivos, ha favorecido la expansión de -- las operaciones financieras internacionales. De forma sintética las instituciones financieras han aumentado su actividad internacional por los siguientes factores

- Para seguir a sus clientes corporativos, que también han aumentado significativamente sus operaciones comerciales internacionales.

- Paracomercializar valores de empresas nacionales en otros mercados.

- Para ampliarsu plataforma de activos en sus negocios tradicionales para diversificar sus riesgos.

- Paraentrar a la bancadel consumidor en otros países.

- Por la existencia de novedosos instrumentos de cobertura, que reducen el riesgo que se corre al entrar a nuevos mercados.

A la fecha, algunos de los principales bancos del mundo han tratado de expandir- sus operaciones internacionales. Así, los Bancos Europeos lo han hecho como----- parte del proceso de integración del mercado común.

Algunos de los Bancos con mayor proporción de actividadesinternacionales son --- Ingleses, ya que Inglaterra cuenta con uno de los sistemas financieros más liberales y modernos del mundo.

Los Bancos del Japón mantuvieron una agresiva estrategia de expansión internacional, por la masiva exportación de capitales que registró durante la última ----- década.

La desespecialización de instituciones es otra tendencia que se ha acentuado en-

los últimos años, alentada tanto por los avances en los campos de telecomunicaciones e informática, como por el proceso de desregulación, que en grado diverso han instrumentado las autoridades financieras de los diferentes países.

Esta situación ha permitido a los Bancos participar en diferentes áreas de negocio a las que anteriormente no tenían acceso. Un ejemplo claro es el dinámico desarrollo de mercados financieros menos tradicionales, como son la emisión y colocación de papel comercial. La expansión de la banca hacia otros mercados no ha sido homogénea y esto se debe en gran medida a la actitud de los supervisores y reguladores de los distintos países, que han utilizado criterios diferentes para delimitar el campo de acción de los Bancos.

En Europa, el modelo de configuración de la Banca Universal ha permitido que los Bancos se expandan fuera de su área tradicional de negocios, convirtiéndose en virtuales "supermercados financieros" que ofrecen a su clientela una amplísima gama de servicios.

En E.U.A. la vigencia del acta Glass-Steagall prevaleciente desde 1933, impide que la Banca comercial realice operaciones de la Banca de inversión (como emisión y colocación de papel comercial, obligaciones y acciones).

En contrapartida, los grandes avances tecnológicos han permitido que organizaciones financieras no bancarias hayan logrado arrebatarse clientes a la banca tradicional, gracias al desarrollo de instrumentos que funcionan como sustitutos muy cercanos de los bancarios.

Una de las situaciones por las que estas instituciones han logrado competir exitosamente con los Bancos, es que están sujetas a un menor grado de regulación, lo que repercute en que tengan menores costos de capital; esto a su vez les permite ofrecer rendimientos más atractivos a los inversionistas principalmente a través de sus fondos de mercado de dinero.

Por otro lado, diversas empresas comerciales han ampliado sus operaciones financieras al grado de funcionar como auténticas instituciones de crédito para la compra de diversos bienes, ocupando un espacio que tradicionalmente correspondía

a la Banca comercial.

Como la Banca está sujeta a una mayor regulación, ha perdido participación de mercado, sin embargo, ha tratado de resolver a este reto ofreciendo productos bancarios con un mayor grado de bursatilidad. El concepto de bursatilización abarca dos categorías.

1) Directa. Emisión por parte de empresas de papel comercial u otro tipo de obligaciones.

2) Indirecta. Venta por parte de Bancos de paquetes convencionales de crédito a otros agentes.

Para los Bancos esta opción es muy atractiva pues representa la posibilidad de ofrecer nuevos instrumentos, obtener importantes beneficios por comisiones, a la vez que se reducen sus obligaciones; el mayor problema es para los reguladores, que encuentran grandes dificultades para supervisar y calificar ese tipo de operaciones. Esta práctica no se ha generalizado y en México está poco desarrollada.

#### VI.1 Implicaciones de la globalización de servicios financieros.

El proceso de la globalización financiera conlleva entre otros, los siguientes beneficios:

- Se amplía la gama de servicios financieros.
- Se obtiene una mayor velocidad de respuesta del mercado de cambios en la oferta y demanda de este tipo de servicios.
- Se incrementa la eficiencia del mercado, lo que permite reducir márgenes de intermediación.

En contraste a estos beneficios, el proceso de globalización de los servicios financieros implica diversos riesgos, que en ocasiones han afectado la estabilidad de los mercados.

Entre otros destacan:

- 1) El nuevo entorno de mayor competencia facilita la aparición de nuevos instrumentos e incluso intermediarios, pero también la desaparición de otros.

2) La rapidez con la que se manjea la información financiera ha hecho que este sector crezca a una tasa muy superior a la del resto de la economía. Esto ha llevado a que en ocasiones los mercados financieros virtualmente pierdan contacto con el entorno general.

Esta situación aumenta la fragilidad del sistema financiero, que puede generar crisis propias capaces de afectar a la actividad económica general, la que en otras circunstancias tendría un comportamiento más estable.

3) La globalización de los servicios financieros dificulta la labor de supervisión de los reguladores bancarios.

4) Este proceso dificulta la convicción de la política monetaria por parte de los bancos comerciales.

Este problema es muy importante pues la globalización disminuye el control de la Banca Central sobre los grandes agregados monetarios de la economía y dificulta la instrumentación de una política monetaria independiente.

Durante la última década se ha ampliado la influencia de las fuerzas de la globalización financiera sobre el entorno financiero mundial y en particular sobre la Banca.

Algunos de los eventos difíciles a los que se ha enfrentado el sistema financiero en este periodo son la crisis de la deuda de los países de América Latina en 1982, la acelerada caída del dólar entre 1985 y 1987, el desplome de los principales mercados bursátiles en octubre de 1987 y la recesión en la economía de los E.U.A. en 1990 y la desaceleración de la economía mundial.

Durante los últimos años nuestro país se ha visto envuelto en un rápido proceso de apertura que ha ocasionado cambios estructurales en las diferentes ramas de la economía. Por su relevancia, el sector financiero ha sido uno de los más dinámicos.

La liberalización de instrumentos y tasas, la creación de la figura de Grupos Financieros, el mismo proceso de reprivatización y la eliminación del coeficiente de liquidez, son algunos ejemplos que muestran la revolución que están ocurriendo

en el sistema financiero nacional.

Acontecimientos como la expansión de la actividad exportadora e importadora y el interés que han mostrado agentes extranjeros por invertir en México han obligado a los intermediarios nacionales a realizar un esfuerzo extraordinario por ————  
eficientar su operación tradicional e incursionar en nuevas áreas de negocios.

Es impresionante el desarrollo que han tenido en los últimos años actividades financieras como el factoraje, arrendamiento, suscripción y colocación de obligaciones y acciones de empresas mexicanas en el exterior entre otras.

En cuanto a presencia extranjera, si bien a la fecha persiste la restricción—— (en Bancos) a la participación de intermediarios de otros países en México.

Sólo opera un Banco foráneo en nuestro país y está prohibida la entrada de otras instituciones del exterior a partir de sucursales y subsidiarias.

Esto no ha impedido que la banca extranjera tenga amplia presencia en México, — actualmente existen cerca de 173 oficinas de representación en nuestro país que si bien no pueden realizar operaciones en moneda nacional, participan activamente en otras actividades.

## VI.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR FINANCIERO

Este sector presenta importantes asimetrías en tamaño, captación, valor de capitalización y número de sucursales entre México, E.U.A. y Canadá.

Las diferencias fundamentales que surgen en las negociaciones en esta área radican en la conceptualización de los servicios financieros y la inclusión de los seguros. Mientras que para México, las almacenadoras, arrendadoras y compañías de factoraje se clasifican como instituciones financieras, en E.U.A. no caben — dentro de este rubro; además México aboga por que los seguros se traten independientemente del capítulo de instituciones financieras, mientras que E.U.A. proponen un mismo capítulo. El sector de aseguradoras mexicanas se encuentra entre los que mayor debilidad presentan frente a sus competidoras en E.U.A. y Canadá. Existen dos temas básicos en torno a la negociación que tiene que ver con la——

fijación de reglas y la organización de las instituciones financieras. Las reglas giran en torno al denominado tratamiento nacional, como enfoque conceptual y la posibilidad derivada de este hecho de que los intermediarios extranjeros obtengan licencias para operar en México aún con restricciones a partir de 1998, y en segundo lugar la determinación de la cuota de mercado de las empresas participantes. E.U.A. y Canadá piden tratamiento igual a todos los prestadores del servicio en cualquiera de los tres países que se establezcan, es decir, trato nacional. Argumentando que el sistema financiero mexicano permanece más protegido que su contraparte en E.U.A. y Canadá.

Las instituciones financieras mexicanas tienen la libertad de operar en estos países, lo cual se refleja en la existencia de bancos mexicanos operando en Norteamérica. Los banqueros estadounidenses están deseosos de participar en el mercado fronterizo principalmente en la zona de Tijuana, Mexicali y Ciudad Juárez. Sin embargo, México además de no aceptarlo pide en cambio un estatus especial para sus instituciones financieras en E.U.A. .

México ha propuesto que cualquier institución financiera que quiera establecerse en el país deberá hacerlo en forma subsidiaria y no de sucursal, esto implica que se tiene que regir por las leyes mexicanas. Las licencias otorgadas por las autoridades mexicanas para establecer subsidiarias mexicanas estarían disponibles a partir de 1998. Se propone un marco regulatorio para crear la figura específica de subsidiarias. Una vez establecida la subsidiaria Mexicana, tendría derecho de formar un Grupo Financiero bajo los términos de la Ley para regular las Agrupaciones Financieras. Las subsidiarias mexicanas que califiquen como bancos o como Casa de Bolsa, que no formen parte de un Grupo Financiero, tendrán derecho de participar en el capital de otra subsidiaria mexicana, siempre y cuando esté sujeto a las leyes de instituciones de crédito y la del mercado de valores respectivamente. Se establece que el capital de la subsidiaria mexicana a ser autorizado por las autoridades mexicanas, no debe ser en nin



gún momento menor al capital mínimo establecido por las leyes mexicanas para — cada una de las instituciones financieras.

La organización del sistema financiero estará en función del tamaño de las — empresas y la cuota de mercado. Existe de inicio la propuesta mexicana en relación con la cuota de mercado de otorgar de entrada entre un 3.0 y 5.0% y subir la participación 1.0% anual después de cinco años de haber iniciado la apertura hasta llegar a un máximo de 12.0%. De continuar con las presiones para la entrada por parte de las instituciones financieras extranjeras se podría esperar una reducción en el plazo para su apertura de cinco a tres años.

El porcentaje del mercado que cada institución financiera del extranjero podría tener en México, de manera individual, no será menor del cinco por ciento ni — mayor del uno por ciento como porcentaje del capital agregado de la suma de todas las instituciones de una misma clase.

Mientras que el capital agregado autorizado para todas las subsidiarias mexicanas no podrá exceder de los límites autorizados por las autoridades en relación al capital total de las instituciones financieras nacionales paracadaintermediario.

Sin embargo, hasta ahora la mayoría de los Bancos Norteamericanos y Canadienses han manifestado poco interés en tomar una posición minoritaria en algunos de — los Bancos mexicanos, poniendo el énfasis en que se permita la actividad de — sucursales o que se les autorize a tomar una porción mayoritaria del capital de alguno de los Bancos.

Quedan excluidos del capítulo de instituciones financieras todo lo relativo a — las actividades conducidas por la BancaCentral; las autoridades monetarias o — cualquier otra autoridad relacionada con el control monetario, actividades relacionadas con los planes públicos de retiros, sistema estatutario o sistemas de seguridad social; actividades conducidas por una entidad pública para la contabilidad o con la posibilidad de utilizar los recursos financieros del Gobierno o de cualquier otra entidad pública, en este se incluyó la Bancade Desarrollo.

Entre las propuestas generalizadas esta que cada parte deberá negar los beneficios acordados para las instituciones de estos tres países a terceros, es decir, --- cualquier otra institución financiera con origen fuera de la región.

México propone a Canadá que si una institución financiera mexicana está afiliada en México con otras instituciones financieras o de seguros, tales instituciones afiliadas podrán establecerse en Canadá como instituciones separadas. Así mismo, añade que una vez que alguna institución financiera mexicana logre establecerse en cualquiera de las provincias Canadienses tendrá derecho a solicitar su residencia en cualquiera de las otras provincias, a la cual se le debe asegurar un trámite expédito.

De igual manera, México propone a E.U.A. para las instituciones financieras --- mexicanas y todas sus subsidiarias y afiliadas, tengan garantizada una excepción temporal, para la aplicación del Glass-Steagal-Act, la McFadden Act, The Bank --- Holding Company Act, The International Banking Act, y cualquier otra regulación estatal y federal por un tiempo determinado.

El acta Mcfadden, que data de 1927, establece que los Bancos no podrán expandirse más allá de las fronteras de su estado de origen. La enmienda Douglas de --- 1956, determinó además la prohibición para que un Banco comprara Bancos de otros estados. El acta Glass-Steagal prohíbe que los Bancos de inversión desarrollen actividades que son propias de los Bancos comerciales y viceversa.

Así mismo, deberá garantizarse que cualquier exención para los Bancos mexicanos y cualquiera de sus subsidiarias y afiliadas, recibirán tratamiento no menos favorable que el otorgado a las instituciones financieras de ese país.

En términos generales, se propone que cada parte deberá permitir que las instituciones financieras extranjeras localizadas en su territorio tenga el derecho para transferir la información fuera del país, por medio electrónicos u otra forma para el manejo de su negocio.

El número de Casas de Bolsa en México es de 26; en E.U.A. son 6,013 y sólo en ---

la provincia de Ontario son 120.

El valor de capitalización de las empresas bursátiles en México equivalen al 76% del estadounidense y 2.1% del canadiense.

Estas asimetrías indican que aún con un fuerte crecimiento de la participación de los intermediarios financieros mexicanos en E.U.A. y Canadá, este sería marginal. No obstante, con un aumento mínimo de los E.U.A. o Canadá en el sistema financiero mexicano su incidencia sería significativa.

Para aumentar competitividad en estos intermediarios financieros se ha enfatizado en la necesidad de crear mercados a futuros, opciones, mercados intermedios, o de mostrador, operaciones a plazo, entre otros antes de iniciar la apertura. Estimamos que los negociadores mexicanos podrían aceptar otorgar el tratado nacional, siempre y cuando se garantizara que la apertura sea gradual y restrictiva durante un periodo de tiempo suficiente que permitiera a los intermediarios financieros mexicanos alcanzar una posición propia y competitiva. Se estima que se requiere por lo menos cinco años para que los Grupos Financieros se consoliden.

Por lo tanto, independientemente de cuales sean los acuerdos finales de las negociaciones del TLC en esta materia, las instituciones nacionales pertenecientes a este sector deben de incrementar su eficiencia y productividad para estar en condiciones de enfrentar la competencia externa. De lo contrario, no solo dejarán de penetrar en nuevos mercados sino que incluso podrán perder participación en los que actualmente operan.

En relación a los servicios financieros intrafronterizos, se ha establecido que cada parte deberá permitir a sus residentes comprar servicios financieros en la otra parte de la frontera. En este sentido, México introdujo la propuesta de que tales acciones deberán ser compatibles con las medidas estipuladas por cada uno de los países en relación al control de movimiento de los capitales previamente acordado. Adicionalmente, México mantiene supropuesta de imitar la aplica

ción de estas medidas para los seguros.

En relación al traslado de personal relacionado con las instituciones financieras, E.U.A. propone la movilidad de personal de un país a los otros con el objeto de establecer, administrar y controlar las oficinas establecidas en estos países. Esto implica que las instituciones financieras podrían tener personal gerencial y directivo establecido en los otros países, con la nacionalidad que cada uno decida.

En relación a la forma para la solución de disputas, se propuso la creación de una instancia específica para dirimir los conflictos donde estén incluidos los representantes de la Secretaría de Hacienda y sus contrapartes en E.U.A. y Canadá.

El impulso de las reformas económicas ha alcanzado también al sector financiero. De especial importancia a este respecto son el proceso de reprivatización de los bancos comerciales que se lleva a cabo actualmente y la desregulación de varias actividades bancarias y bursátiles. Los controles de las tasas de interés pasivas y a la asignación del crédito fueron eliminadas y se dió mayor autonomía de gestión (con respecto a SHCP) a los Bancos. Además, se tenía programado eliminar (hacia finales de 1991) el régimen de comisiones fijas para las transacciones de valores de renta variable. También se fortaleció la regulación prudencial.

A diferencia de lo que ha ocurrido con otros sectores de la economía, los servicios financieros continúan prácticamente aislados de la competencia externa. A través de las transacciones transfronterizas, que algunas veces son incluso ilegales desde el punto de vista de México, las empresas de servicios financieros del exterior compiten con las domésticas en segmentos específicos del mercado. Especialmente desde mediados de 1990, diversas instituciones internacionales se han mostrado particularmente activas en el financiamiento de las grandes empresas mexicanas. Así mismo, por un largo período los inversionistas mexicanos

más sofisticados han utilizado los servicios de intermediarios del exterior --- para fines de diversificación de cartera.

### VI.3 CARACTERISTICAS DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

#### A) Mercados <sup>2</sup>

El sistema financiero mexicano se caracteriza por ser pequeño, muy líquido y --- fuertemente especializado en el manejo de títulos del gobierno. El atraso relativo del sistema financiero mexicano tiene origen en diversas cuestiones que --- abarcan desde el grado de desarrollo del país, hasta la inestabilidad macroeconómica de los 80's y una regulación inapropiada, excepto, parcialmente a partir de finales de 1988.

Con respecto a la negociación del TLC, esta situación implica un gran atractivo para los intermediarios de E.U.A. y Canadá. El mercado mexicano presenta mayores perspectivas de crecimiento con amplias oportunidades de negocios, lo cual ---- contrasta con la madurez y un alto grado de competencia en los mercados de estos dos países.

Cerca del 90% de los activos monetarios y bonos que manejan los intermediarios formales en México tienen un vencimiento inferior a un año y el plazo promedio de la deuda pública a mediados de 1991 fue de 330 días, lo cual contrasta significativamente con lo que se observa en los E.U.A., en donde este plazo es cerca noa seis años. La inestabilidad macroeconómica de los 80's es de nuevo una ---- característica de la economía mexicana que explica la situación de alta liquidez.

Durante los 80's el sistema financiero mexicano experimentó cambios importantes caracterizados principalmente por un gran desarrollo del mercado de valores. En 1980, el 95.5% de la captación del sistema financiero formal se llevaba a cabo --- da través de los instrumentos tradicionales que ofrece el sistema bancario. En 1990, el desarrollo del mercado de valores redujo esa cifra al 62%.

Un elemento importante en el desarrollo del mercado de valores fue lo relacionado con los mayores requerimientos de fondos que el gobierno cubría a través del mercado interno a raíz de la crisis de la deuda. En 1990, los valores del gobierno ocuparon el 92.4% del total de valores de renta fija del mercado de valores y cerca de la mitad del total de activos financieros en poder del público. En E.U.A. los títulos del gobierno ocupan sólo un 25% de los activos financieros del público. Considerando también bajo grado de penetración del sistema financiero mexicano, se observa que la falta de accesos a fondos externos durante los 80's, han mantenido la participación del sector privado en el sistema de crédito (mercado) en un nivel sumamente reducido, no obstante que esta situación paulatinamente se revierte en los últimos años como resultado de un menor déficit gubernamental.

El desarrollo del mercado de valores se concentró en el mercado de renta fija. El mercado de renta variable representó en promedio únicamente cerca del 2% de este. Así mismo, el importe operado en el mercado de renta variable ocupa solo el 2% del total del mercado de valores. Esta situación es atribuible al deseo de los dueños de las empresas de conservar el control de las mismas, lo cual provoca que tanto como el número de emisoras, como el capital de estas comercializado en Bolsa sea reducido. Así mismo, en algunas ocasiones el registro en Bolsa tiene sólo una motivación fiscal (para personas físicas las ganancias de capital realizadas en Bolsa están exentas de impuestos), lo cual reduce la bursatilidad de los títulos. todo esto produce un mercado de renta variable delgado y con una alta concentración de la oferta de papel.

Adicionalmente, algunas pruebas demuestran poca eficiencia en el mercado de renta variable. A pesar de que el mercado es bastante eficiente para ajustar precios ante nueva información de carácter económico, existen rezagos cuando se trata de incorporar información (pública) de carácter microeconómico. Esta situación indica falta de transparencia sobre la forma en que el mercado determi-

na precios, lo cual genera un mecanismo poco confiable para inversionistas y emisoras. Por el contrario, pareciera que el mercado de dinero si es eficiente. Tanto el alto grado de liquidez, como la importancia del sector público como demandante de fondos, implican que el desarrollo de varios segmentos del Sistema Financiero Mexicano es sumamente incipiente. Es decir, prácticamente no existen, entre otros, mercados profundos de títulos de largo plazo, ni de créditos hipotecarios, lo cual de nuevo constituye un atractivo especial para los intermediarios de E.U.A. y Canadá.

#### VI.4 DESEMPEÑO DE LOS INTERMEDIARIOS MEXICANOS<sup>3</sup>

Actualmente el sistema financiero mexicano cuenta con 18 bancos comerciales, los cuales tienen cerca de 4500 sucursales domésticas, 21 sucursales y 17 oficinas de representación en el exterior. En el mercado de valores operan 26 Casas de Bolsa de las cuales 5 tienen subsidiarias en el exterior, cerca de 120 Sociedades de Inversión de renta fija y más de 70 Sociedades de inversión común. Los Bancos se encuentran divididos en tres grupos de acuerdo con su ámbito de acción regional. Los seis bancos más grandes tienen cobertura nacional, mientras que los que los siguen tienen cobertura multiregional (7) o regional (6). Los Bancos de cobertura nacional están involucrados en una amplia gama de negocios, que incluyen divisiones importantes de Banca de inversión, mientras que los Bancos regionales están más especializados en funciones de Banca de menudeo. La actividad de la banca en México está altamente concentrada. Las tres instituciones más grandes concentran más del 60% de los activos bancarios comerciales, y un porcentaje importante del mercado de dinero. Así mismo, los activos de los tres Bancos más grandes son en promedio 20 veces mayores al promedio de los bancos regionales. No obstante, los índices de rentabilidad de estos últimos son elevados, como resultado de los segmentos de mercado en los que se especializan. Los bancos grandes en general reportan menores índices de rentabilidad.

En el caso de las Casas de bolsa, el grado de concentración agregado es menor, pero se observa gran especialización entre ellas. 8 De las 26 Casas de bolsa -- operan más del 60% del mercado de capitales. Sin embargo, sólo cinco de estas -- 8 se encuentran entre las 8 Casas de bolsa con mayor operación en el mercado de dinero. Tres Casas de bolsa que cuentan con el 21.4% de la operación del mercado de capitales, participan en el mercado de dinero con sólo el 7.5%. En relación con líneas más específicas de negocio, sólo tres Casas de bolsa (Inverlat, Operadora y Probursa) han explotado el segmento de menudeo en gran escala, mientras que también solo unas cuantas (por ejemplo, Vector e Inversora) tienen vínculos estrechos con grupos industriales.

Entre los aspectos clave del proceso de apertura se encuentran los beneficios -- potenciales de esta en término de reducción de costos y márgenes de intermediación y la magnitud del ajuste de los intermediarios nacionales ante la entrada de empresas financieras del exterior.

Al comparar los costos y precios de las operaciones de los Bancos mexicanos con los que prevalecen en los mercados de los otros dos socios del Tratado se debe tener presente, además de las diferentes prácticas contables, líneas de negocio niveles de capitalización y entorno macroeconómico, que en general complican -- este ejercicio, la presencia en México de un marco regulatorio radicalmente distinto de los que se aplican en E.U.A. y Canadá.

Hasta antes de octubre de 1988 los bancos comerciales mexicanos estuvieron sujetos a un marco regulatorio sumamente distorsionante. Al ser entidades del sector público enfrentaron fuertes restricciones a la operación en términos de apertura y cierre de sucursales, inversión en sistemas y telecomunicaciones, topes en -- remuneraciones a empleados, limitaciones al desarrollo de nuevos productos, etc.; además de que su gestión no estaba claramente definida con respecto a la maximización de beneficios. Por otra parte, la regulación también limitaba las tasas de interés que podían pagar para atraer fondos, a la vez que imponía múltiples --



requisitos para la asignación de créditos a tasas de interés inferiores a las del mercado.

Ante esta situación, no resultaría sorprendente que el desempeño de los bancos mexicanos fuera más pobre que los de E.U.A. y Canadá. Sólo en octubre de 1988 se inicio un proceso de desregulación que hasta la fecha implica mayor libertad para determinar las tasas de interés pasivas, la eliminación prácticamente total de los requisitos de crédito compulsivo y mayor autonomía de gestión con respecto a la S.H.C.P. .

El margen financiero de los bancos mexicanos resulta ser relativamente alto, -- sobre todo en comparación con el de los bancos canadienses. Si se toma el margen financiero como indicador del precio de los servicios de crédito, la protección implícita de los bancos mexicanos con respecto a los canadienses estaría entre el 32 y el 94%, de acuerdo con la cifra de activos utilizada. Cabe señalar que para la mayoría de las mercancías el grado de protección no excede el 20%. La reducción del margen financiero de los bancos mexicanos durante 1989-1990 lo -- cual posiblemente fue resultado de un entorno más competitivo derivado del proceso de desregulación.

El grado de protección es aparentemente menor en relación con los bancos de -- E.U.A. .

La diversidad de segmentos de especialización de los bancos mexicanos, es similar a la que se observa en E.U.A. y Canadá lo cual indica que las comparaciones entre los bancos de los tres países no debe estar muy influida por diferencias de líneas de negocios.

Los indicadores de costos pueden ser un buen indicador de la eficiencia relativa de la banca en diferentes países. Al igual que en el caso que el margen financiero, estas cifras muestran una tendencia favorable para los bancos mexicanos, posiblemente atribuible al proceso de desregulación. Con la definición amplia -- de activos, la relación costos de operación-activos fue inferior en 1989-1990 a

la de los tres años previos.

Los bancos mexicanos que registran una muy baja relación costo-ingreso, pueden reflejar tanto diferencias de eficiencia como de poder de mercado. En el caso de los bancos mexicanos es el segundo factor el que parece explicar valores relativamente bajos. Los altos índices de rentabilidad de los bancos mexicanos sugieren la presencia de una estructura de mercado poco competitiva en la que los márgenes costo-precio son elevados. Es decir, ante la ausencia de elementos de riesgo, atribuible principalmente a la alta participación de títulos del gobierno en sus carteras de activos, que pueden explicar una mayor rentabilidad de los bancos mexicanos, muy probablemente sea el poder del mercado lo que provoca esta situación.

Por otra parte, de acuerdo con algunos indicadores los bancos mexicanos parecen estar subcapitalizados, lo cual es también coherente con altos índices de rentabilidad con respecto al capital, aunque esta situación no debía reflejarse en los índices de rentabilidad.

En síntesis, la comparación del desempeño de los bancos de México, E.U.A. y Canadá indica que los precios (márgen financiero y comisiones por servicio) de los primeros son relativamente altos, lo cual sugiere posibles beneficios para México derivados de la apertura. Sin embargo, la existencia de diferentes prácticas contables entre los países involucrados hace difícil un cálculo preciso de la diferencia de precios utilizando información agregada. Por ejemplo, las cifras de márgen financiero indican diferencias que pueden fluctuar entre el 8% y el 94%.

También se destaca el hecho que una parte importante de la diferencia de precios puede atribuirse a los altos márgenes precios-costo que prevalecen en México, lo cual indica que aún al márgen de la apertura se pueden obtener ciertos beneficios al promover un entorno de mayor competencia, y que una parte de la adaptación frente a la apertura puede llevarse a cabo sin necesidad de fuertes inver-

siones en sistemas de información o recortes de personal de las instituciones - de crédito del país.

La información más desagregada sobre el desempeño de los bancos de México y de E.U.A. indica que las verdaderas diferencias de los precios de los servicios financieros entre los dos países se encuentran en la parte superior del rango de 8 a 94%. El margen financiero de los bancos regionales mexicanos, en los que la distorsión por registros fuera de balance es mínimo, es sustancialmente mayor al de los bancos pequeños y medianos de E.U.A., en los que esa distorsión también está prácticamente ausente. Algo similar se extrae de la comparación de los bancos nacionales de México con los Money Centers de E.U.A., para los cuales la importancia de las transacciones fuera de balance es semejante.

Un último aspecto sobre las comparaciones realizadas en este apartado tiene que ver con el mejor desempeño de los bancos canadienses en relación con los E.U.A. no obstante que el sistema financiero de este último país se encuentra prácticamente abierto a la competencia externa. Esta situación parece indicar que los beneficios de la apertura con respecto a, por ejemplo, reducción de márgenes financieros, son limitados ya que la regulación interna es el factor clave en este sentido. Una regulación inapropiada en los E.U.A. puede explicar el desempeño más deficiente de sus bancos. Este factor, aunado a los mayores efectos que se espera tenga el proceso de desregulación actualmente en marcha sobre el desempeño de los bancos mexicanos, indica que las diferencias de costos y precios de entre 50% y 100% con respecto a los intermediarios del exterior que se observan actualmente, tal vez no sean un indicador apropiado para medir la magnitud de los beneficios y el ajuste derivado de la apertura en México.

Al comparar el desempeño de las Casas de bolsa mexicanas con las de sus contrapartes de E.U.A. y Canadá se enfrentan problemas relacionados con las diferencias en líneas de negocios. A diferencia de las casas de bolsa mexicanas que obtienen cerca de la mitad de sus ingresos del comercio de valores, las Casas de bolsa de E.U.A. están más especializadas en funciones de asesoría y toma en fir-

me de emisiones primarias (el ingreso por comisiones para estas es sólo del 16% del ingreso total), así mismo, en E.U.A. prevalece una gran especialización de las empresas en las distintas funciones del mercado de valores, mientras que — las Casas de bolsa mexicanas ofrecen una gran variedad de servicios. Es decir, — en E.U.A. varias empresas se especializan en corretaje o asesoría, mientras que las Casas de bolsa mexicanas desempeñan todas estas funciones. Ante esta situación, las comparaciones de costos y márgenes resultan poco comparativas.

Por otra parte, debido a las diferentes regulaciones, las Casas de bolsa mexicanas en ciertas transacciones han actuado bajo un régimen de comisiones fijas, — mientras que en E.U.A. y Canadá las comisiones son libres. Esta situación genera diferencias de precios y posiblemente también de márgenes, costo—precio — para algunos servicios financieros.

No obstante, el régimen de comisiones fijas que ha estado vigente puede ser — indicativo de un entorno poco competitivo para las casas de bolsa mexicanas. De hecho, las diferencias a este respecto entre los tres países son muy significativas.

Así mismo, en el mercado de capitales los costos de suscripción en México parecen ser significativamente mayores que los que prevalecen en los E.U.A. o Canadá sin embargo, la información a este respecto es limitada. Por otra parte, en el mercado de dinero no hay diferencias significativas entre los tres países.

En principio no es fácil determinar si las diferencias de precios son atribuibles a diferencias de costos (en cuyo caso el ajuste de las Casas de bolsa mexicanas, ante la apertura, podrá ser importante) o a diferencias de márgenes costo—precio.

Cierta evidencia indica que el segundo elemento puede jugar un papel importante. La presencia de altos márgenes de operación en la Banca proporciona holgura — suficiente para que prevalezcan altos márgenes en el sector bursátil.

Adicionalmente, se identifica una actitud más favorable ante la apertura de—

parte de las Casas de bolsa mexicanas, que de parte de otros intermediarios --- financieros, lo cual podría evitar que la eficiencia relativa con respecto al -- exterior de aquellas es mayor que la de los bancos.

De esta manera se puede concluir que, en el caso del sector bursatil, los beneficios de una mayor apertura pueden ser significativos por las diferencias de -- precios que se observan con respecto al exterior, aunque al igual que en el caso de los bancos la nueva regulación plantea un entorno de mayor competencia, al -- márgen de la apertura, con la eliminación del régimen de comisiones fijas. De -- cualquier manera el ajuste de las empresas mexicanas aparentemente sería de poca importancia en lo que se refiere a costos de operación.

#### VI.4 DESREGULACION Y APERTURA <sup>4</sup>

Durante los últimos años, la regulación del sistema financiero mexicano se ha -- venido adecuando con el propósito de promover esquemas de intermediación más efi -- cientes y competitivos.

Ha habido avances con relación a la internacionalización del mercado, especial -- mente en lo que se refiere a la participación de inversionistas extranjeros en -- valores emitidos en México. Así mismo, se destaca la autorización para que las Casas de bolsa formen Grupos Financieros con los bancos y otras empresas finan -- cieras, con lo cual se da un paso definitivo hacia el esquema de banca univer -- sal, y la eventual eliminación del régimen de comisiones fijas.

No obstante, hasta la fecha prevalecen un conjunto de disposiciones que al --- actuar como barreras de entrada limitan el alcance de las reformas recientemente instrumentadas. Esta situación es especialmente importante en vista de la --- inminente apertura del sistema financiero en el marco del TLC. La apertura del sistema financiero en presencia de factores que desalientan la competencia en -- el mercado interno puede resultar contraproducente, en la medida en que con ---

aquella se transferirían rentas monopólicas al exterior.

Por otra parte, existen disposiciones que al restringir la operación de los intermediarios, ponen a estos en desventaja con respecto a los del exterior.

Por la naturaleza del comercio internacional de servicios financieros, aún con un sistema de apertura en el que se confiera trato nacional a las empresas del exterior, la existencia de este tipo de disposiciones puede inducir un ajuste innecesariamente pronunciado de los intermediarios nacionales.

Finalmente, la existencia en México de un mercado de capitales delgado y poco eficiente, pone en tela de juicio en principio, los beneficios que producirá la participación de intermediarios del exterior en este mercado.

#### A) LIMITACIONES A LA COMPETENCIA <sup>5</sup>

Como ya se comentó, el sistema financiero mexicano presenta un alto grado de concentración, sobre todo en lo que se refiere a la banca. Con la formación de Grupos Financieros, la unión de bancos y casas de bolsa se incrementará dicho grado de concentración. Si bien esta situación no necesariamente genera una estructura de mercado poco competitiva, sí facilita la formación de arreglos colusivos. Este tipo de arreglos resulta ser todavía más factible cuando el marco regulatorio limita la entrada o incluye disposiciones que favorecen la permanencia de prácticas monopólicas.

En el caso de México, no obstante que desde finales del 90 se han eliminado importantes barreras de entrada al permitir, por ejemplo, que los bancos sean manejados por el sector privado, al substituir el régimen de concesión por el (más transparente) de autorización para establecer empresas financieras y al permitir el establecimiento al margen de las casas de bolsa, de agentes dedicados a la asesoría y manejo de valores, prevalecen fuertes barreras de entrada en la forma de capital mínimo. No existe ninguna justificación económica para promover un sistema de bancos grandes. Por el contrario, con la incursión del mercado de valores en negocios que tradicionalmente desempeñaban los bancos.

los bancos de tamaño intermedio conservan mayores ventajas por cuestiones relacionadas con el manejo de información. Por otra parte, la forma en que se determina el capital mínimo hace que en la medida en que el sistema bancario crece, el sesgo en contra de los competidores potenciales sea cada vez más pronunciado. El capital mínimo para que se autorice la operación de una Casa de bolsa (treinta millones de nuevos pesos) es también elevado, aunque no existe una disposición para que este aumente con el transcurso del tiempo como en el caso de los bancos. En E.U.A. hay más de 1400 empresas bursátiles, de cerca de 1600, con un capital inferior a esa cifra. Con relación a Canadá, el capital promedio de las Casas de bolsa mexicanas es más del doble. Cabe señalar que por lo menos en el caso de E.U.A. los requisitos de capital mínimo aumentan conforme aumenta el tipo de operaciones que realizan las empresas bursátiles. Es decir, Casas de bolsa multiproducto como las que operan en México tienen requisitos de capital mínimo elevado.

La presencia de altos niveles de capital mínimo y la urgencia de condiciones necesarias para el desarrollo de empresas bursátiles especializadas en algún segmento de mercado limitan las posibilidades de competencia en el mercado de valores.

Las ventajas que ofrece un esquema de apertura para la prestación de servicios financieros se obtienen principalmente de: a) la posibilidad de reducir márgenes de operación mediante la eliminación de barreras de entrada, b) la posibilidad de que participen en el mercado empresas que por ventajas tecnológicas o de acceso a factores, utilizan procesos de producción más eficientes y por lo tanto cobran márgenes de intermediación menores; y c) la posibilidad de ampliar la gama de productos disponibles en el mercado interno.

La concreción de estas ventajas se vería limitada si no obstante la apertura, se restringiese la entrada de nuevas empresas. Si bien las barreras de entrada naturales son poco importantes, las economías de escala son plenamente explotadas

a niveles de operación relativamente bajos y las economías de alcance se limitan a una gama de servicios reducida, problemas derivados de la existencia de información asimétrica y de regulación destinada a prevenir crisis financieras, reducen la facilidad con que nuevos competidores pueden entrar al mercado ante una situación de ganancias oligopólicas. La incertidumbre sobre la calidad de los servicios hace que la reputación de los intermediarios sea un factor clave para inducir transacciones de mercado y el establecimiento de esta genera costos hundidos. Las cuestiones relacionadas con la prevención de crisis en los sistemas de pagos también tienden a limitar la entrada.

#### B) LIMITACIONES A LA COMPETITIVIDAD <sup>6</sup>

El sistema financiero mexicano se encuentra radicalmente más atrasado que los E.U.A. y Canadá en términos de penetración y variedad de productos. Si bien esta situación puede ser atribuida en parte a un menor grado de desarrollo de la economía mexicana o al periodo reciente de inestabilidad macroeconómica, en algunos casos la regulación también ha jugado un papel importante al imponer restricciones al desarrollo de nuevos productos y reglas de operación muy rígidas.

El problema de sobrerregulación tal vez se explica por las deficientes medidas de carácter prudencial y la exageración del papel del Banco de México como prestario de último recurso. Al no haberse desarrollado reglas y procedimientos generales de supervisión, necesarias para proteger al inversionista y resolver conflictos de interés, se ha recurrido a la imposición de restricciones específicas a la operación que buscan estos objetivos de una manera indirecta. Tal es el caso por ejemplo, de la existencia de procedimientos extremadamente complejos para la autorización de nuevos instrumentos bursátiles y de la suspensión de las operaciones de márgen y a plazo en el mercado de valores.

Independientemente de sus orígenes, la sobrerregulación da lugar a arbitrajes,



mediante los cuales las operaciones financieras tienden a llevarse a cabo en los mercados menos regulados. La inmigración de ciertos segmentos del mercado de servicios financieros hacia el exterior puede ser deseable si es motivada por mayor competitividad. Tal es el caso, por ejemplo, de la colocación reciente de bonos de empresas mexicanas a través de los euromercados o la creciente circulación de acciones de empresas mexicanas en el mercado de Nueva York. Las amplias redes de distribución de los intermediarios financieros facilitan la colocación y reducen los costos financieros de las emisoras nacionales.

Si el traslado de operaciones financieras al exterior es motivada por una regulación que limita la competitividad de los intermediarios nacionales, las desventajas son claras, toda vez que se desaprovecha la capacidad interna y se perjudica, además, a los pequeños inversionistas y a las empresas que por su tamaño reducido incurren en mayores costos relativos para acceder a los mercados del exterior, en la medida en que estos absorberían los costos de la sobrerregulación. Una lista no exhaustiva, del tipo de prácticas o disposiciones que limitan la competitividad incluirían:

- Los procedimientos para la aprobación de nuevos instrumentos de mercado de valores.
- Las restricciones a la cartera de los fondos de inversión.
- Los derechos que cobra la autoridad por emisión o registro de títulos, o por supervisión o vigilancia.
- Las restricciones al manejo de la posición propia de las Casas de Bolsa.

7

#### C) COORDINACION ENTRE DESREGULACION Y APERTURA

Una mayor presencia de intermediarios financieros extranjeros como resultado de la apertura puede resultar contraproducente ante disposiciones que limitan la competencia. Por lo tanto, la eliminación de barreras de entrada debe preceder-

o ser simultanea al proceso de apertura. Algo similar se deriva de la eliminación de restricciones a la competitividad: en presencia de estas, los intermediarios nacionales estarían, sujetos a un ajuste innecesariamente severo.

Los cambios en la regulación, así como la consolidación de las reformas que están actualmente en marcha, sugieren ciertas ventajas de graduar el proceso de apertura. Si se consolida un entorno de mayor competencia y competitividad de la apertura, se fortalecería a los intermediarios nacionales, permitiéndoles enfrentar a esta con mayor éxito. La eliminación de las restricciones que limitan la competitividad de las instituciones financieras mexicanas pueden requerir del fortalecimiento de los mecanismos para la supervisión de las mismas.

Si la reducción del coeficiente de liquidez no va acompañada de una vigilancia más estrecha sobre la calidad de los créditos y los requisitos de capitalización de acuerdo a la misma, se puede poner en juego la estabilidad del sistema de pagos o el equilibrio de las finanzas públicas si el gobierno absorbe las posibles pérdidas de los bancos.

Una supervisión más estrecha de las operaciones de las Casas de bolsa, en la que se exija mayor transparencia en la forma en que realizan sus ordenes de compra o venta, el origen de la operación (posición propia o mercado), la secuencia con que se llevan a cabo y si se trata de una transacción entre la Casa de bolsa y alguna entidad asociada a la misma (Fondos de Inversión o compañía de Seguros) y de los flujos de información entre intermediarios, bajo principios claros que definan los conflictos de interés, los márgenes de solvencia y las sanciones aplicables a diferentes infracciones también serían necesarias.

La implantación de un esquema de supervisión efectivo, necesita de un proceso de ensayo y error que puede requerir cierto tiempo, dentro del cual algunas restricciones estarían presentes. En esta etapa de transición tal vez sea preferible excluir a las empresas del exterior con el propósito de atenuar problemas de arbitraje en la regulación.

El proceso de reprivatización de los bancos plantea un problema semejante. Es decir, ante los cambio en la administración, sería conveniente limitar la entrada de empresas extranjeras, paradar tiempo a que la nueva administración se consolide.

La sustitución de un marco regulatorio de múltiples restricciones por otro en el que se privilegie la supervisión, por si sola contribuiría al desarrollo del mercado de capitales. Con la eliminación del régimen de comisiones fijas se — debe ampliar el número de inversionistas, lo cual daría una mayor dimensión al mercado de valores, no sólo por el aumento de la base de clientes, sino también por el efecto que tendría sobre la estabilidad del mercado y, por lo tanto, — sobre su atractivo como medio de financiamiento.

#### VI.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE DIFERENTES ESQUEMAS DE APERTURA <sup>8</sup>

##### A) Características generales del comercio de servicios financieros

De la propia naturaleza de los servicios se deriva que su producción y consumo coinciden en el tiempo y, en algunos casos, también en el espacio. Por lo tanto el comercio internacional de servicios financieros requiere que: a) el usuario se traslade al país del proveedor; b) el proveedor se traslade al país del usuario; c) el proveedor se establezca en el país del usuario; d) se utilizen las telecomunicaciones.

La forma preponderante que adopte el comercio de un servicio determinado depende de la intensidad y frecuencia con que el proveedor y el usuario interactúen y de la facilidad con que el servicio se pueda llevar acabo a través de telecomunicaciones.

Los diversos servicios financieros requieren de diferentes grados de interacción y por lo tanto, generan distintas formas de comercio. La interacción suele ser mayor en lo que se denominan servicios financieros al menudeo: manejo de cuentas

corrientes, créditos al consumo(excepto tarjeta de crédito) y créditos a empresas medianas y pequeñas, mientras que en términos generales es menor en el manejo de carteras de títulos o en lo relacionado a la Banca corporativa, en donde la interacción puede ser muy intensa pero también poco frecuente.

En la actualidad se observan tendencias encontradas en cuanto a la importancia de diversas formas de comercio. La complejidad creciente de las operaciones financieras favorece un contacto estrecho entre el cliente y el intermediario, aún en las operaciones financieras al mayoreo. Es previsible que el comercio continúe, en términos generales, bajo una combinación de las cuatro formas anteriormente mencionadas.

El papel que desempeña la información en todo tipo de transacciones financieras también ha sido un factor importante de la determinación del comercio internacional de servicios financieros. Las características locales de los mercados y la costumbre entorpecen la participación de intermediarios extranjeros.

## B) Apertura en servicios financieros

9

Las diversas formas que puede adoptar el comercio de servicios financieros permite que el proceso de apertura se pueda plantear en varias dimensiones. Estas dimensiones incluirían: a) el tipo de transacciones transfronterizas permitidas; b) la forma que tome el derecho de establecimiento de empresas extranjeras, es decir, a través de sucursales, subsidiarias o de asociación con empresas nacionales; c) las desviaciones al trato nacional; d) los tiempos en los que las diferentes modalidades de las tres dimensiones anteriores se instrumenten. Esta característica, única del comercio de servicios, hace que las negociaciones sobre apertura de servicios financieros carezcan de la transparencia que caracteriza a la del comercio de bienes.

C) Transacciones transfronterizas

10

Este tipo de transacciones en lo que se refiere a la importación de servicios financieros incluye la compra de títulos por parte de inversionistas mexicanos a través de un intermediario del exterior y la emisión de títulos o contratación de deuda de una empresa mexicana utilizando los servicios de un intermediario financiero. Las exportaciones de servicios financieros se definen de manera análoga. En términos generales la principal barrera a este tipo de transacciones se deriva de la presencia de controles de cambios. De los tres países del Acuerdo, sólo en México opera un mecanismo de este tipo. Fuera de ello, son escasas las restricciones al movimiento transfronterizo de títulos, depósitos o préstamos.

Existen sin embargo, algunas restricciones que limitan el comercio transfronterizo. Por ejemplo, ninguna emisora extranjera cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores, de manera que los inversionistas mexicanos pueden adquirir algunos servicios de diversificación de cartera solo si acuden a intermediarios del exterior. Esta situación es atribuible a requisitos de registro: cualquier empresa que cotiza en la BMV debe estar registrada en el registro nacional de emisoras e intermediarios. Si se toma en cuenta el tamaño reducido del mercado mexicano, dicho requisito puede representar un costo excesivo para las emisoras del exterior.

En parte como resultado del registro, los inversionistas institucionales mexicanos enfrentan restricciones para invertir en títulos de empresas del exterior. Este tipo de restricciones no se aplican de manera generalizada a los títulos mexicanos en el mercado de E.U.A. Las autoridades de este país han disminuido los requisitos para el registro para la adquisición y operación de títulos por parte de los inversionistas institucionales, con lo cual la circulación de títulos mexicanos en ese mercado ha aumentado significativamente. Por otra parte, -

los inversionistas extranjeros están limitados en la adquisición de ciertos valores mexicanos. En empresas en las que la inversión extranjera está restringida, pueden adquirir sólo los derechos pecuniarios de las acciones, pero deben renunciar a los derechos corporativos. Este problema debe resolverse en el marco de las reformas al régimen de inversión extranjera en México.

Mayor apertura al comercio transfronterizo implica en principio mayores riesgos de que el ahorro interno fluya hacia el exterior, una situación que podría ser especialmente desfavorable para la economía mexicana. Por otra parte, dado que la asignación del capital en diferentes países no es independiente de la situación macroeconómica de estos, una cuenta de capitales más abierta contribuiría a promover políticas más estables y coherentes.

Se presenta un dilema entre el ajuste de las empresas financieras y los objetivos de la política macroeconómica, que puede constituir una justificación adicional para la presencia de intermediarios.

#### D) Derecho de Establecimiento <sup>11</sup>

En México se permite la participación de empresas financieras del exterior — bajo tres diferentes formas: instituciones dedicadas a transacciones extraterritoriales, oficinas de representación y asociación en forma minoritaria y expresamente sin control con empresas financieras nacionales. Las reglas fiscales del país hacen que la primera opción sea poco atractiva y, por lo tanto, no ha sido explotada. En cuanto a las oficinas de representación, la concesión no es general. A pesar de que en la actualidad existen en México varias oficinas de representación de bancos extranjeros, se ha suspendido o negado autorización a algunas Casas de bolsa. Así mismo, las posibilidades que tienen los intermediarios del exterior para participar bajo ese esquema en el mercado interno son — muy limitadas.

Por último, en lo que se refiere a asociación con bancos o Casas de bolsa mexicanas, aún no se ha concretado ninguna. Esta situación tal vez responde a la mayor atención que se ha dado en los medios financieros nacionales a la formación de grupos financieros locales. Una vez que esta etapa se consolide es posible que se generen algunas alianzas con empresas extranjeras.

Por otra parte, las restricciones que enfrentan los intermediarios mexicanos en el mercado de E.U.A. o Canadá muchas veces emanan de las propias autoridades mexicanas. Por ejemplo, las subsidiarias de las Casas de bolsa no pueden operar con valores de empresas mexicanas o de Sociedades de Inversión extranjeras que inviertan en valores mexicanos cuando estos no cumplan ciertos requisitos especiales de registro en México. Sin embargo, también enfrentan restricciones que emanan de estos países. Por ejemplo, en el caso de Canadá se establece un límite a la tenencia accionaria de los bancos por parte de extranjeros similar a la que prevalece en México, aunque sólo se aplica a instituciones grandes. En instituciones pequeñas no existen límites en la tenencia accionaria, pero se limita, a menos de 16 % su participación de mercado.

Así mismo, los bancos mexicanos en esos países deben sujetarse a la legislación estatal o provincial que a menudo resulta ser muy gravosa, además de la federal, mientras que en México esta última es la única que opera. No obstante, estas disposiciones son de carácter general, es decir, no discriminan en contra de intermediarios extranjeros.

Ampliar la gama de formas de establecimiento de empresas extranjeras tal vez constituye la principal concesión que México puede otorgar en el marco de negociación de servicios financieros del TLC y la forma más efectiva de promover la apertura. La ampliación del régimen de oficinas de representación para Casas de bolsa como la autorización para que estas y los bancos abran subsidiarias, debe seguir un proceso gradual, con plazos bien definidos, de acuerdo con lo esbozado en la sección anterior.

Por otra parte, el esquema de sucursales también presenta problemas, ya que no genera un compromiso firme de las empresas extranjeras hacia el mercado nacional, además de conferirles mayores ventajas, alliberarlas por ejemplo del requisito de capital mínimo.



## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1 Andere, Eduardo, Kessel Georgina (comp.). México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. "Impacto Sectorial", ITAM-McGraw Hill, México, 1992,- p. 215.
- 2 op. cit., 217
- 3 op. cit., 219
- 4 op. cit., 227
- 5 op. cit., 229
- 6 op. cit., 231
- 7 op. cit., 233
- 8 Ortíz Mena, Guillermo. "Política Económica y perspectivas de corto y --- mediano plazo", Ejecutivos de Finanzas IMEF (México D.F.), julio 1991, - núm. 7, 8-10.
- 9 Madariaga Lomelín, José. "El mercado de valores y la internacionalización de los servicios financieros", Ejecutivos de Finanzas IMEF (México D.F.) julio 1991, núm. 7, p. 16-19.
- 10 Ritchie, C. E. "El Libre Comercio en los servicios financieros: la experiencia Canadiense", Ejecutivos de Finanzas IMEF (México D.F.), julio,- 1991, núm. 7, p. 56-59.
- 11 Hernández Ramírez, Roberto. "Tendencias y oportunidades en el Sistema - Bancario Mexicano", Ejecutivos de Finanzas IMEF, (México D.F.), julio - 1991, núm. 7, p. 66-69.

Durante los años setentas, se realizaron en nuestro país considerables avances en el Sistema Bancario Mexicano. En esa década, se fueron agrupando las instituciones de banca especializada en la figura de la Banca Múltiple. Surgieron, a la vez, otros intermediarios financieros tales como las Casas de Bolsa, situación que vino a ampliar la gama de servicios financieros a disposición del público inversionista y a complementar la intermediación bancaria.

Posteriormente, la ley ha reconocido a otro tipo de entidades financieras, como lo son las sociedades de inversión y las empresas de factoraje.

Todos estos intermediarios han seguido la inercia natural de agruparse entre sí, con objeto de aprovechar sinergias y compartir costos de infraestructura, resultantes de su estrecha vinculación de sus distintas operaciones en el mercado.

Esta situación fue finalmente tratada por el poder legislativo al aprobar, en el mes de diciembre de 1989 diversas reformas al llamado paquete financiero. En ellas fueron incluidas algunas disposiciones relacionadas con la integración de los denominados Grupos Financieros.

Ahora, con el objeto de regular en un sólo ordenamiento a esta clase de agrupaciones y en virtud del establecimiento de la banca mixta, se expidió la Ley Para Regular las Agrupaciones Financieras.

Esta Ley tiene por objeto establecer las bases de organización y funcionamiento de los Grupos Financieros; los términos bajo los cuales habrán de operar, así como la protección de los intereses de quienes celebren operaciones con los integrantes de dichos Grupos.

Entre los beneficios que representa la integración de Grupos Financieros, destaca la posibilidad de que sus integrantes utilicen denominaciones iguales o semejantes que los identifiquen frente al público como tales, o el poder celebrar operaciones indistintamente, en las oficinas o sucursales de unos y otros, propiciando eficiencia y comodidad en los servicios y compartir costos de infraestructura.

Para poder formar Grupos Financieros se requiere de la autorización intransmisible que otorgue la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La nueva legislación contempla tres modalidades de agrupación: la primera, encabezada por una sociedad controladora; la segunda, por un Banco y la tercera por una Casa de Bolsa.

Grupos Financieros con sociedad controladora. En este caso podrán participar conjuntamente, un Banco Múltiple y una Casa de Bolsa. Requieren autorización para operar.

Agrupaciones sin sociedad controladora. Estas pueden estar encabezadas por un Banco Múltiple o por una Casa de Bolsa. En este caso, no podrá participar ninguna

Banco Múltiple o por una Casa de Bolsa. En este caso, no podrá participar ninguna Institución de Crédito en el Grupo de la Casa de Bolsa y viceversa.

Podrán participar en la primer especie de Grupos:

- a) Almacenes de depósito
- b) Arrendadoras Financieras
- c) Casas de Bolsa
- d) Casas de Cambio
- e) Empresas de Factoraje
- f) Bancos Múltiples
- g) Afianzadoras
- h) Aseguradoras
- i) Operadoras de Sociedades de Inversión
- j) Otras Sociedades que autorize la S.H.C.P.

Deberán participar, cuando menos tres distintos intermediarios en un sólo Grupo. No podrá haber más de un intermediario de los mencionados en un mismo Grupo de este primer tipo, excepto Operadoras de Sociedades de Inversión y Aseguradoras que operen en distintos ramos.

En los Grupos Financieros en los que exista una sociedad controladora, la misma será dueña de por lo menos el 51% de las acciones de los integrantes del Grupo. En el caso que participe un Banco Múltiple, deberá ser propietario de la totalidad de las acciones serie "A". Tendrá el control en la administración de los intermediarios.

Será responsable subsidiaria e ilimitadamente por las obligaciones y las pérdidas de los demás integrantes del Grupo. No podrá realizar operaciones propias de los intermediarios que formen el Grupo, y no podrá asumir pasivo alguno.

En virtud de la congruencia que se busca en los distintos ordenamientos legales del sistema financiero, las normas relativas al capital social de la controladora, a la tenencia accionaria, a los órganos de administración y a otras con ella relacionada, son sustancialmente similares a aquellas de la Ley de Instituciones de Crédito. Es decir, habrá tres clases de acciones que aseguren el control del Grupo por parte de Mexicanos. La inversión extranjera podrá alcanzar hasta el 30% del capital social de la controladora, y la tenencia individual no podrá exceder del 5% o hasta el 10% con autorización de la S.H.C.P. .

Habiendo analizado los principios sobre los cuales se llevará a cabo la transformación de las Sociedades Nacionales de Crédito en Sociedades Anónimas, queda ahora por enumerar los objetivos que se buscarán en la desincorporación de las acciones representativas de la participación del Gobierno Federal en las Instituciones de Banca Múltiple.

El esquema de desincorporación Bancaria busca conformar un Sistema Financiero sólido, con participación diversificada en el capital y con propósitos de regionalización en cuanto a la esfera de acción de las instituciones.

Así mismo, se busca que estas queden en manos de banqueros con probada aptitud y calidad moral y bajo el control de los mexicanos. Se procurará que no haya concentración en la intermediación, obtener un precio justo, y propiciar un equilibrio dentro del sistema financiero en general.

#### VII.1 GRUPOS FINANCIEROS HACIA LA BANCA UNIVERSAL.

Un aspecto importante dentro de la modernización del Sistema Financiero Nacional--lo constituye la dilución de las barreras funcionales entre intermediarios financieros, es decir, la posibilidad que otorga la Ley actual para que estos se unan, formando Grupos Financieros.<sup>2</sup>

La enmienda constitucional que volvió al esquema de banca mixta mediante la reprivatización de la Banca Comercial eliminó la necesidad de mantener formalmente las barreras funcionales entre intermediarios e hizo posible recuperar el proceso-----espontaneo observado por muchos años en México que conducía hacia la Banca Universal, mismo que fue interrumpido forzosamente por la estatización bancaria en 1982. La creación de los Grupos Financieros propicia una mayor eficiencia y comodidad en los servicios, a la vez que permite el aprovechamiento de economías de escala y---provoca una mayor competencia entre los Grupos.

Actualmente, la competencia entre Grupos Financieros es fuerte, como ejemplo, podemos comentar que de un total de 21 Grupos Financieros que entre todos cuentan con 76 empresas subsidiarias, solamente 19 controlan 35 de las emisoras inscritas en la Bolsa Mexicana de Valores, según datos de la Comisión Nacional de Valores(CNV). Como factores determinantes que hacen que este tipo de concentración se dé en el medio financiero tenemos los siguientes: la una es la capacidad de cada uno de los Grupos para ganar mercado y otra es la fortaleza que les ha sumado a consecuencia de las grandes instituciones bancarias adquiridas con la privatización de 18-----Bancos comerciales.

La grandeza de los Grupos Financieros se pone de manifiesto en el nivel de sus----activos presentados a diciembre de 1992, los cuales ascendieron a 638,778 millones de nuevos pesos.

Banamex-Accival, Bancomer, Serfin, Inverlat, Invermexico,Prime-Internacional, ----Probursa y GBM-Atlántico, se posicionan hasta el momento como los Grupos más poderosos del Sistema controlando la mayor parte de los servicios financieros en el---país.

Actualmente existen 21 Grupos Financieros autorizados, la gran mayoría de ellos --

cuentan con Banco y Casa de Bolsa, pero hay otros que no cuentan con una u otra de estas intermediarias o con ninguna de las dos.

Entre los Grupos Financieros actualmente autorizados que no cuentan con un Banco-- se encuentran AFIN, formado por Casa de Bolsa, Arrendadora y Casa de Cambio Afin;-- Grupo Financiero Fina-Value integrado por Casa de Bolsa Value, Arrendadora, Afianzadora y Factoraje Fina.

Otro de los Grupos Financieros autorizados pero que no cuentan con una institución bancaria es Inbursa, que tiene en su haber a la Casa de Bolsa Inversora Bursátil,- Seguros de México y Afianzadora la Guardiania.

Dentro de la lista de Grupos Financieros que no tienen Banco también se encuentra Arka que tiene a la Casa de Bolsa Arka, Seguros Protección Mutua, Arrendadora Arka Arkafac y Arkacambios.

Finalmente, el Grupo Pulsar es otra institución que no tiene hasta el momento una institución bancaria aunque cuenta con la Casa de Bolsa Vector y otras instituciones financieras.

Dentro de los Grupos Financieros autorizados que no cuentan con una Casa de Bolsa, se encuentran Cremi, que no obstante tiene a Banca Cremi, Arrendadora financiera - Reforma, Factoraje Cremi y Casa de Cambio Cellini.

Otro Grupo que no tiene intermediaria bursatil es BCH poseedor de empresas como -- Banco BCH, Arrendadora Unión, Factoraje BCH y mexicana de Divisas.

El Grupo Financiero Márgen se apunta como de los que llevan acabo operaciones----- financieras sin contar con casa de Bolsa pero se constituyen con Banco del Oriente Arrendadora, Factoraje y Afianzadora Márgen y Casa de cambio del Valle.

Un último Grupo Financiero que cuenta con la autorización de S.H.C.P. para su operación pero que no tiene ni Banco ni Casa de Bolsa es Capital. Este Grupo opera--- con empresa de factoraje, una arrendadora y una afianzadora que llevan el mismo -- nombre. Las reglas generales para la constitución y funcionamiento de Grupos Financieros fue publicada en el diario oficial de la federación el día 23 de enero de - 1991, las cuales tienen su razón de ser en la celeridad con las que se han venido-- registrados los cambios en los mercados financieros internos y externos como conse-- cuencia de una mayor integración económica mundial y de significativos avances---- tecnológicos en la intermediación financiera.

Lo anterior, señalan las autoridades hacendarias, ha conllevado al imperativo de - modernizar el sistema financiero mexicano para contar con un sector más sólido, -- amplio y diversificado que apoye y promueva la eficiencia y competitividad frente-- a otros mercados financieros.

Ante la creación de los Grupos Financieros se antepone el concepto de Banca Univer-- sal, es decir, el ofrecimiento a los solicitantes de servicios financieros de----

altos niveles de competitividad, eficiencia y rapidez através de un sólo organismo: la Banca Universal.

La Banca Universal tiene como reto dar respuesta de manera eficiente a las necesidades de una clientela cada vez más sofisticada y heterogénea, que demanda, por un lado obtener productos estandarizados al menor costo posible, y por otro, un servicio profesional e integral con énfasis en asesoría altamente especializada para llevar a cabo operaciones financieras de elevada complejidad.

Surge el concepto de Grupo Financiero como elemento fundamental en la estructura de los sistemas de varios países.

El Grupo Financiero permite incursionar en áreas que el intermediario financiero por sí solo, contaba con escasa o nula experiencia, pero que al integrarse adquiere la sinergia de conocimientos y mercados de otras instituciones previamente establecidas.

Durante la década de los ochenta la revolución tecnológica favoreció la globalización de los mercados y aceleró la desregulación de los sistemas; poco después, las nuevas condiciones de competencia obligaron a buscar ventajas comparativas en servicios, costos de operación, orientación a la promoción, e interconexión sistematizada de los intermediarios financieros.

La revolución tecnológica eliminó distancias, contribuyó a la interrelación de las economías nacionales, a la integración económica y originó una gama variable de instrumentos sofisticados y flexibles como los Swaps de divisas, opciones, y futuros.

Ello llevó a su vez, a una corriente desregulatoria a nivel internacional, con la recomposición de equilibrios externos de los sistemas financieros, la preparación para una competencia más abierta, el desmantelamiento de las barreras en los mercados financieros y la necesidad de ofrecer servicios amplios y variados a clientes cada vez más sofisticados.

De ahí que las inversiones en cómputo y telecomunicaciones representen una proporción mayor en los gastos de operación de las instituciones financieras y estén revolucionando la forma de llevar a cabo la intermediación financiera.

Las ventanillas tradicionales fueron sustituidas por cajeros automáticos, puntos de venta electrónicos, tarjetas de crédito y el banco en su casa, por ejemplo, son muestras claras de los avances que en materia financiera se han llevado a cabo en nuestro país.

El tiempo en operación de tesorerías de empresa se redujo y se generaron nuevos servicios de banca corporativa. En esta transformación, en nuestro país se determinó también la libertad para que los bancos fijaran tasas de interés pagaderas sobre depósitos recibidos del público, el encaje legal se sustituyó por el coeficiente de liquidez y se eliminó la obligación de canalizar recursos a actividades

específicas.

Para esta década puede precisarse en primer término, que la modernización tecnológica soportará una mayor globalización de los mercados en el marco de grandes---areas comerciales: el cambio tecnológico y la desregulación continuarán propiciando la proliferación de nuevos instrumentos que permitirán eliminar la división entre el mercado de dinero y de capitales, o bien de los bancarios y los bonos. Así, los Grupos Financieros tenderán a especializarse en los servicios que ofrecen diversificándose solo en aquellas funciones que tengan rendimiento adecuado. En contraste, sistemas más sofisticados se desarrollarán para controlar el riesgo y administrar las carteras y se enfatizará la eliminación de ineficiencias, lo---que impactará en la estructura de las instituciones.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1 Márquez, Alejandro. "Sistema Financiero. En busca del equilibrio", Expansión (México D.F.), XXIV, núm. 587, p. 25-26.
- 2 Juárez, José. "Apertura Financiera: cuenta regresiva", Alto Nivel (México D.F.), marzo 92, núm. 43, p. 19-25





## CAPITULO VIII

### GRUPO FINANCIERO SERFIN: FORMACION Y ESTRUCTURA

El origen del Grupo Financiero Serfín, está basado en el desarrollo del Grupo Financiero Obsa y de Banca Serfín.

La evolución de Operadora de Bolsa durante 20 años y la creación y desarrollo de empresas filiales, han permitido la conformación de Grupo Financiero OBSA, con vocación financiera para atender los requerimientos de los clientes existentes en los diferentes mercados que se presentan, y así consolidarse como un Grupo de servicios financieros integrales competitivo y rentable.

Banca Serfín, institución de larga trayectoria, ligada al desarrollo del país, sintetiza la experiencia más antigua del sistema bancario mexicano, con más de 120 años de atención a empresas e inversionistas del país, que le han otorgado solidez en el medio financiero nacional e internacional.

Banca Serfín y Grupo OBSA constituyen una institución eficiente con alta competitividad en el ámbito nacional e internacional, debido a la amplia complementación de negocios entre sus empresas.

El Grupo Financiero Serfín es el tercer Grupo Financiero en importancia en el país. Así se demuestra al comparar los tres grandes Grupos Financieros de formación reciente:

	SERFIN	BANACCI	VAMSA-BANCOMER
SUCURSALES	640	732	753
EMPLEADOS (MILES)	24.6	36	40
RECURSOS DE CLIENTES	76.5	107.8	83.7
FINANCIAMIENTO	48.9	58.8	63.8

#### VIII.1 EMPRESAS INTEGRANTES DE GRUPO FINANCIERO SERFIN

##### OPERADORA DE BOLSA

Cuenta con 42 sucursales en 38 ciudades de la República mexicana, organizadas-

en 5 Centro Regionales con operación descentralizada, ubicados en los principales polos de desarrollo económico del país.

Los 5 Consejos Regionales de Operadora de Bolsa están integrados desde 1984 -- por más de 200 Consejeros, representativos de las distintas regiones y actividades económicas del país, lo cual permite un conocimiento y comunicación permanente con los diferentes mercados locales.

La estrategia de negocios de OBSA llevó a la creación en 1990 de OBSA International, INC. que es la primera Casa de Bolsa mexicana, registrada ante la "Securities and Exchange Commission" (SEC) y que es miembro de la "National Association of Securities Dealers" (NASD) de los Estados Unidos.

En 1991 tuvo un desempeño sobresaliente en la colocación internacional de -- valores emitidos por empresas mexicanas, llevando a cabo 28 operaciones que su maron 1.5 billones de dólares.

Alcanzó una destacada participación en la colocación de ofertas de capital a -- nivel internacional ocupando el liderazgo con el 40% con respecto a Casas de -- Bolsa mexicanas en el extranjero.

Con la estrategia de diversificación de productos y servicios ha logrado contar con más de 11% de mercado bursátil actual, lo cual representa una tendencia -- mayor a los 24,000 millones de nuevos pesos.

OBSA ha mantenido en los últimos 7 años el liderazgo de operación en mercado-- bursátil, con una participación superior al 11% al cierre de 1991.

Durante 1991 el monto financiado mediante papel comercial y obligaciones fue -- superior a los 10,000 millones de nuevos pesos.

La participación de OBSA en el mercado nacional de colocación de papel comer-- cial fue de 17% y en el de obligaciones de 8% .

La participación en las ofertas públicas de acciones de empresas industriales fue del 37% a nivel nacional, 15% a nivel internacional y aproximadamente 20% a nivel global.

Las colocaciones más recientes realizadas por OBSA son Vitro, Empaq, TAMSA, -- Aeromex y Argos.

En este campo se cuenta con el liderazgo, siendo innovadores en materia de --- diseño y desarrollo de nuevos instrumentos de financiamiento.

En 1991, la utilidad neta fue superior a los 105 millones de nuevos pesos, ---- incrementándose en 124% en términos nominales con respecto a la generada en -- 1990.

OBSA International INC., registró en 1991 una utilidad neta de 2 millones de - dólares, con un incremento nominal por arriba 1000% con respecto a 1990.

#### FACTOR OBSA

Participación de 8% en el mercado nacional de factoraje, colocándose entre --- los cuatro principales participantes en dicho mercado.

La cartera neta financiada durante 1991 fue de 745 millones de nuevos pesos,-- representando un incremento nominal de 140% con respecto al año anterior.

Primera empresa de factoraje en emitir papel comercial con una alta puntuación otorgada por la empresa Calificadora de Valores.

Ofrece un acobertura nacional e internacional a través de Operadora de Bolsa y Factors Chain International.

#### ARRENDADORA OBSA

En su primer año de operación alcanzó una acelerada penetración en su sector,-- colocándose entre las primeras 20 arrendadoras, en un mercado de 46 empresas,-- obteniendo el liderazgo entre las arrendadoras de reciente creación.

Su cartera neta fue superior a 172 millones de nuevos pesos, compuesta en 95%-- por arrendamiento financiero y 5% por arrendamiento puro. Logró una diversifi- cación de fuentes de fondeo, tales como: la emisión de obligaciones quirografa

rias, el financiamiento en moneda extranjera y nuevas líneas de crédito bancarias.

#### ALMACENADORA OBSA

Su participación de mercado la sitúa entre las primeras tres almacenadoras privadas del país.

Ocupa el primer lugar de rentabilidad dentro del sistema almacenador en México. Ha fortalecido el servicio de almacén directo y Fiscal logrando mayor selectividad en el negocio de habilitación.

#### BANCA SERFIN

Banca Serfín representa una inversión que responde a los objetivos de rentabilidad, arraigo regional y posicionamiento del Grupo.

Cuenta con una red nacional compuesta por 598 sucursales ubicadas en 279 plazas que concentran 97% de la actividad financiera del país, sirviendo a una base de clientes superior a los 4 millones.

Ocupa el primer lugar de captación en algunas de las principales plazas del país: Monterrey, Guadalajara, Tijuana, Chihuahua, Culiácan, Morelia.

Su presencia internacional es reconocida a través de dos agencias, tres oficinas de representación, tres sucursales y un banco subsidiario ubicado en los centros financieros y económicos más importantes del mundo.

Su crecimiento le ha dado una importante participación de mercado, colocándolo como el tercer banco en importancia del país.

Tiene indicadores de rentabilidad adecuados en función de estándares nacionales y similares a los de sus competidores.

Cuenta con empresas filiales para ampliar la gama de productos que ofrece a su clientela, que se encuentran situadas entre las líderes de sus respectivos mercados (factoraje, arrendamiento y almacenamiento).

Es líder en servicios de Banca de Inversión a través de su subsidiaria FONLYSER. Con el propósito de complementar los servicios financieros internacionales que ofrece, cuenta con una institución bancaria y fiduciaria, DYNAWORLD BANK & --- TRUST, establecida en las Islas Gran Caimán.

El día 25 de marzo de 1992, el Grupo Financiero OBSA S.A. de C.V., celebró sus Asambleas Ordinaria y Extraordinaria, en las cuales se acordó cambiar su denominación social por la de Grupo Financiero Serfín, S.A. de C.V..

En estecambio de denominación se tomó en cuenta la amplia base de clientes, cobertura, imagen y arraigo institucional que posee Banca Serfín, empresa incorporada a este Grupo Financiero a finales de enero de 1992.

De esta forma, el Grupo Financiero Serfín, S.A. de C.V. captura en su nombre - el espíritu que ha motivado su formación y desarrollo que es prestar servicios financieros integrales a su clientela.

El sello de Grupo Financiero Serfín, habrá de ser:

- Credibilidad, eficiencia y solidez institucional.
- Se han definido los principios a seguir por el Grupo como sigue:
  - ± Ser un grupo y no empresas aisladas .
  - ± Existe un compromiso con los accionistas de incrementar el valor - de su inversión, a través de su alta rentabilidad.
  - ± El enfoque de mercado obliga a una elevada calidad de servicios a sus clientes.
- El actuar de los integrantes del Grupo debe apegarse a una ---- estricta ética profesional.
- Grupo Financiero Serfin; es nacional con fuerte vocación regional y presencia internacional.
- Compromiso con la comunidad a la que sirve.

Grupo Financiero Serfín contará con cuatro brazos fundamentales dentro del concepto de Banca Universal, para avanzar con paso firme en su consolidación como

un participante de primer rango en el Sistema Financiero Mexicano. Dichos brazos corresponderán a Banca de Inversión, Banca Comercial, Organizaciones Auxiliares de Crédito y Seguros y Fianzas.

Grupo Financiero Serfín al sumar e integrar los esfuerzos de las diversas --- empresas que lo conforman, cuenta con excelentes perspectivas. Nuestro país -- está en los albores de una nueva etapa plena de oportunidades y de retos para quienes actúen con visión, dedicación y decisión. Grupo Financiero Serfín cuenta con todos los elementos para el éxito. Muy particularmente, se caracteriza por un equipo humano de reconocida capacidad que trabaja con gran entusiasmo y excelente coordinación en el logro de los objetivos comunes.

existe optimismo y confianza en el futuro de Grupo Financiero Serfín, lo cual permite augurar que destacará por su alta productividad, la excelencia en los servicios que presta y su relevante contribución al desarrollo económico de -- México.

Grupo Financiero Serfín tiene como misión constituir un eficiente y acreditado grupo de servicios financieros integrales con capacidad de respuesta a la evolución del mercado y con altos niveles de competitividad y rentabilidad.

El Grupo Financiero Serfín busca desarrollar una Banca Comercial eficiente, con alta calidad de productos y servicios para los estratos medios y masivos del mercado, a la vez que una Banca de Inversión nacional e internacional competitiva para los segmentos de empresas corporativas e institucionales y personas físicas con alto potencial económico.

## CAPITULO IX

### LINEAS DE ACCION, PARA EL GRUPO FINANCIERO SERFIN S.A.

La transición de una economía de amplia intervención pública a una en la que el mercado dicta la mejor manera de asignar los recursos, ha traído como consecuencia una nueva cultura en la cual la eficiencia y productividad son sus ejes primordiales.

En este sentido, el Sistema Financiero Mexicano ha sido capaz de adecuarse al contexto de competencia, globalización y regionalización presente en la economía internacional, sin perder sus funciones básicas de fomentar la movilización del ahorro y la canalización eficiente y óptima de los recursos.

Sin embargo, aún son distantes e insuficientes los niveles de captación de ahorro interno para lograr su canalización hacia inversiones y públicas y privadas generadoras de empleo y bienestar social, lo que hace necesaria la participación directa de la inversión extranjera.

Los requerimientos de financiamiento externo son la resultante del déficit de ahorro interno especialmente privado, dado el superávit logrado por el sector público, por lo que habría de tener en cuenta los beneficios de regular el ritmo, monto y consecuencias de lograr un mayor acceso a los mercados externos.

El mercado nacional, actualmente, enfrenta problemas de liquidez, los bancos presentan serios problemas de cartera vencida, derivados de irregularidades tales, como el mal otorgamiento y vigilancia del crédito, así como el establecimiento de los mismos a corto plazo, con tasa altas, lo cual eleva los pasivos de los acreditados a corto plazo.

Los créditos directos, han sido otorgados en forma indiscriminada sin un análisis previo por parte de la Banca Mexicana, este tipo de créditos se caracterizan porque sus plazos no exceden de noventa días y las tasas de tipo co-



mercial, son muy altas y con gran desventaja para las empresas que las reciben.

Durante mucho tiempo se ha presurizado la actividad empresarial al otorgar este tipo de crédito, lo que a propiciado que muchas empresas hayan tenido serios problemas de liquidez, necesidad de diversificar sus carteras de crédito, al acudir a Bancos del extranjero, y finalmente consolidar y reestructurar sus pasivos con la Banca Comercial para poder salir adelante.

La cartera de crédito de la Banca Comercial no esta muy diversificada, la composición es mayoritariamente préstamos directos y minoritariamente direccionados.

La falta de un análisis previo por parte de la Banca Comercial, de las necesidades financieras del cliente, ha propiciado lo mencionado anteriormente.

Esta falta de estudio se debe en su gran mayoría a la escasa preparación profesional, bancaria y financiera de los funcionarios. Los cursos de capacitación carecen de pedagogía, control, selección de temas específicos y sobre todo de tipo profesional.

La capacitación de toda institución, debe tener como principal objetivo, preparar al elemento humano en los conocimientos que debe poseer para realizar el mejor desempeño de sus funciones.

Por otra parte, consideramos que lo que falta en la Banca Mexicana, es la selección del recurso humano mejor calificado. Esto es importante, ya que se necesita estar bien preparado para enfrentar la gran apertura comercial y financiera de nuestros días.

En lo referente a la Globalización del comercio mundial y servicios financieros, hemos visto en varios apartados de este trabajo, como se sustituye el mercado nacional, o local por llegar a un mercado internacional; hemos visto como los nichos de mercados son considerados también ahora fuera del area nacional; se ha observado como se lleva acabo el crecimiento y la apertura de

la economía mexicana y que llega finalmente a un punto donde hemos tenido - que decir adiós al proteccionismo, mal enfático durante muchos años; se mencionó también como la competencia comercial ha dejado de concentrarse en -- mercados específicos, etc.

Dadas estas condiciones y situaciones en el mundo actual, se ha mencionado- que la economía mexicana para conseguir un espacio en el concierto de las - naciones, deben adecuarse los procesos productivos de sus industrias, debe- mos confirmar y garantizar un adecuado proceso de reconversión industrial; y finalmente, poseer servicios financieros competitivos. En este orden de - ideas deseamos hacer frente, por necesidad y conveniencia, ante las nuevas situaciones económicas mundiales, participando en un Tratado de Libre Comer- cio junto con los E.U.A. y Canadá. Deseamos constituir un bloque comercial- para hacer frente a la competencia mundial y no quedarnos rezagados. Perte- necemos al único mecanismo que sirve como instrumento jurídico de regula--- ción del comercio internacional: el GATT. Este organismo únicamente señala medidas de corte arancelario para proteger las industrias nacionales a tra- vés de aranceles aduaneros exclusivamente; considerando las trabas de tipo- no arancelario que se han implementado con mayor fuerza desde la década de- los setentas; se pone en tela de juicio el funcionamiento y permanencia de- este organismo internacional.

Con la puesta en marcha de la Ronda Uruguay del GATT en 1986, se realiza un gran esfuerzo por reestructurar la reglamentación y funcionalidad del GATT; llevando a la mesa de negociaciones temas nuevos y de importancia histórica para el comercio internacional abarcando renglones importantes, como es el- comercio de servicios, propiedad intelectual, así como para constituir un - esfuerzo por integrar a los países en vías de desarrollo en el comercial.

El GATT contempla medidas prudentes y adecuadas de protección nacional, con siderando que cada realidad económica, social y política son diferentes; lo-

cual es enteramente distinto de la protección que durante décadas, vivió la economía mexicana. En el marco del GATT se reconoce la existencia del Neoproteccionismo dado a través de instrumentos específicos como son las salvaguardas, Dumping, etc. Este Neoproteccionismo, así como mencionamos anteriormente busca proteger intereses de orden económico, pero nosotros consideramos que básicamente es de orden político.

En el comercio internacional se libra una guerra para ganar mercados. En esta lucha de intereses existe el factor político, que para algunos países como los E.U.A. representan el mantenimiento de una posición relevante en el mundo.

Este país, en sus relaciones comerciales con el resto del mundo, maneja acciones de tipo político y con fines económicos; por ejemplo, puede cerrar sus fronteras a la importación vitivinícola, por asegurar un beneficio a los vitivinicultores norteamericanos y así asegurar su posición en este sector a nivel mundial, y además lesionar la economía de este sector en Chile.

Todas estas situaciones se pueden suavizar con la puesta en marcha de un Tratado de Libre Comercio, sin embargo, nada garantiza que esto realmente suceda en la práctica.

Para E.U.A., el interés primordial por consolidar un TLC con Canadá y México obedece básicamente a objetivos políticos pretendiendo extender esta relación comercial posteriormente al resto del continente, afianzando su posición en el mismo y en el mundo.

Para México, representa la oportunidad básica para lograr una mayor liberalización comercial con E.U.A. y Canadá, reciprocidad en el trato y mayor afluencia de inversión extranjera.

#### ALTERNATIVAS DE DESARROLLO ESTRATEGICO

"Una estrategia competitiva comprende una acción ofensiva o defensiva con -

el fin de crear una posición defendible contra las fuerzas competitivas. La estructura interna es el conocimiento de las capacidades de la empresa y de las causas de las fuerzas competitivas las cuales señalarán las áreas en donde la empresa debe enfrentarse a la competencia y donde evitarla.

Para el Grupo Financiero Serfín es necesario establecer una estrategia ofensiva. Esta estructura deberá diseñarse no solo para hacer frente a las nuevas fuerzas competitivas, sino también para situarse a la vanguardia del sector. Es importante considerar que las tendencias que tienen mayor prioridad desde el punto de vista estratégico son las que afectan los aspectos de mayor importancia para la competencia.

Considerando que en general el sector financiero nacional presenta ante la posible competencia externa una posición similar y considerando sobre todos los aspectos arriba citados, consideramos que el sector financiero en su conjunto deberá seguir los mismos lineamientos estratégicos ante esta competencia.

Para poder competir en el mercado es necesario tener considerado ampliamente los conceptos de servicio y calidad. Los cuales son elementos vitales para la supervivencia de las empresas.

La serie de cambios que están sucediendo en México y las transformaciones próximas en el contexto de una apertura total de la economía han obligado, hasta cierto punto, a apegarse al esquema de eficiencia, servicio y calidad en la actividad productiva del país.

La calidad de los servicios son elementos que en la actualidad la banca mexicana está incluyendo en sus procesos de desarrollo. Esto se ha propiciado ya que para ofrecer estos factores a los clientes es necesario contar con gran tecnología y capacidad tecnológica.

La banca mexicana está avanzando muy rápidamente en cuanto al concepto de calidad; primero por que el país ha alcanzado un nivel empresarial importante

y en segunda, por que a las empresas mexicanas no les queda mas que ser com  
petitivas de alguna manera.

Es necesario una mejor organización en el area de recursos humanos dando -  
inicio en la selección y reclutamiento de personal.

La comunicación interna se debe considerar esencial para lograresta serie -  
de objetivos, ya que una adecuada y oportuna información traerá consigo -  
un mejor entendimiento de las órdenes y los procesos.

En términos de competencia, independientemente del sector económico al que-  
se pertenezca, existen basicamente dos estrategias a seguir: competencia por  
precio o por diferenciación. La primera se refiere a costos, ventaja compe-  
titiva en márgenes de utilidad, ventas y costos, etc. La segunda se refiere  
a alguna definición en la que la cliente perciba cierta mejora o diferencia  
sustancial entre un servicio o producto proporcionado por tal o cual compa-  
ñía.

Grupo Financiero Serfín, debe pretender ofrecer calidad, o sea darle al ---  
cliente lo que el espera recibir y llenar todas sus expectativas, aspiraciou  
nes y necesidades.

Sin embargo, la calidad comienza por la convicción del altomando, del ejecuu  
tivo principal para poder educar a sus empleados en ese sentido.

Un elemento que debe tomarse muy en cuenta, es que otorgar calidad y servi-  
cio a los clientes es gratis, y que los verdaderos costos son ocasionados -  
toda vez que los clientes de una empresa no están satisfechos. Siempre teneu  
mos tiempo pararepetir las cosas que están mal pero nunac lo tenemos para -  
hacer bien las cosas desde el principio.

Uno de los errores en los que incurren frecuentemente los ejecutivos banca-  
rios, es que quieren ganar clientela basándose unicamente en los negocios -  
que les pueden generar los anuncios publicitarios.

Lo importante no es ganarle a la competencia por este medio, sino tratar de

llegar al cliente final con una estrategia diferente que le permita ganar posición en el mercado. Aniquilar por aniquilar a la competencia con publicidad antes que por medio de la atención a los clientes, es totalmente impropio y absurdo.

Con la finalidad de afianzarse en el liderazgo dentro del sistema financiero nacional, deberá tener visión y compromiso a largo plazo, buscar la excelencia en el servicio, tener un enfoque hacia la rentabilidad, mantener estructuras orgánicas ágiles y flexibles, sentido de oportunidad y constancia en las decisiones así como la formación de equipos profesionales de trabajo.

Los bancos mexicanos no se abrirán a la competencia internacional hasta los próximos cinco años, tienen todo ese tiempo para fortalecer sus equipos de cómputo, reducir sustancialmente el personal y sobre todo lograr una orientación estratégica respecto a los segmentos de mercado que van a atacar.

Sobre el TLC, se espera que con o sin el el sector bancario no se abrirá en los próximos años con el fin de permitir una adecuación de sistemas y modernización de sus procesos para lograr una consolidación como Grupo Financiero. En el exterior se califica como transparente el proceso llevado a la privatización de la banca lo que vislumbra que las acciones de los bancos mexicanos sean vistas como una buena alternativa de inversión y así obtengan una adecuada captación de recursos.

El crecimiento de los bancos comerciales deberá ser financiado en nuevas inversiones por lo que serán necesarias inyecciones adicionales de dinero de origen tanto interno como del extranjero. La búsqueda de recursos fuera de México no encontrarán una limitante en la dimensión de los bancos sino en la calidad de su cartera de crédito y de sus perspectivas.

Son también predecibles nuevas asociaciones estratégicas lo que contribuirá a una nueva configuración al sistema bancario, pero no serán indispensables las fusiones para poder vivir.

Las fusiones son consideradas como alternativas estratégicas o medios de -- sobrevivencia sobre todo en los bancos multiregionales, como consecuencia -- de la fuerte competencia interna y la próxima apertura financiera, que obligará al sistema a avanzar hacia una mayor eficiencia y rentabilidad.

Es decir, la rentabilidad de los bancos determinará el proceso de fusiones. Algunos comentarios señalan esta necesidad como un proceso de estrategia -- para hacer frente a los nuevos requerimientos, otros consideran que es una -- forma de sobrevivencia. lo que se debe considerar como cierto es que estas -- fusiones deberán ser como esquemas que lo complementan, no como partes desigulaes que intenten formar una sola organización.

El desarrollo de las estrategias a llevar a cabo por el Grupo Financiero --- Serfín deberán estar enfocadas desde dos perspectivas diferentes. Una de -- ellas visualizando la factible competencia externa en el mediano y largo -- plazo y, la otra ante la competencia interna, esta en el corto plazo.

Estrategias que deberán contemplar en los siguientes aspectos:

- Definir su nicho de mercado y especializarse en el.
- Presentar un cambio de actitud:
  - \* Orientado hacia el mercado.
  - \* Conceptualización del cliente como un servicio integrado.
- Obtención de resultados e ingresos en función de servicios o en contraposition de márgenes.
- Inversión en tecnología y sistemas:
  - \* para toma de decisiones internas
  - \* dirigida a ofrecer una mejor y oportuna atención a los clientes
- Innovación y mejoramiento en productos y servicios.
- Racionalización en la apertura de sucursales.
- Promover la asociación extranjera, específicamente en actividades especializadas como arrendamiento, factoraje y almacenamiento.

- Alternativas de desarrollo estratégico ante la competencia interna.
- Fortalecer la orientación hacia el servicio y la satisfacción de las necesidades financieras de los diversos mercados atendidos.
- Reforzar los negocios en servicios especializados como son el arrendamiento el factoraje y almacenamiento en donde muestra una alta capacitación del mercado.
- Desarrollar una administración que optimice la relación con las empresas y facilite la prestación del servicio.
- Concluir el proceso de integración ya iniciado en el campo de seguros, - con objeto de complementar la gama de servicios del Grupo.
- Enriquecer la base accinaria con la participación de inversionistas locales representativos de las actividades en los distintos sectores económicos del país.
- Instrumentar una plataforma tecnológica de vanguardia.





## B I B L I O G R A F I A

- A. Steiner, George. Planeación estratégica, del inglés por L.A.E. Guillermo Enrique Ureña Gutierrez, CECSA, México, 1987, p. 366.
- Andere, Eduardo, Kessel Georgina (comp.). México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. "Impacto sectorial", ITAM-McGrawHill, México, 1992, p. 384.
- Clariond, Eugenio. "La competitividad mexicana en el Acuerdo de Libre Comercio", Ejecutivos de Finanzas. IMEF, (México D.F.), julio 1991, núm. 7, p. 34-37.
- Conferencia Magistral. El Tratado de Libre Comercio, Dr. Jaime Serra ---- Puche, Facultad de Derecho, UNAM, 14 de Noviembre de 1991.
- Gordon, José. "Primeros compradores de Bancos: sus estrategias", Interés (México D.F.), sep.-oct. 1991, p. 8-11.
- Hernández Ramírez, Roberto. "Tendencias y oportunidades en el sistema bancario Mexicano", Ejecutivos de Finanzas IMEF, (México D.F.), julio 1991, núm. 7, p. 66-69.
- Ibarra Yunez, Alejandro. Los bloques comerciales y su impacto en México, - IMEF, México D.F., 1989, p. 122.
- Juárez, José. "Apertura Financiera: cuenta regresiva", Alto Nivel (México D.F.), marzo 92, núm. 43, p. 19-25.
- Lankenau Rocha, Jorge. "Retos futuros del Sistema Financiero Mexicano", - Ejecutivos De Finanzas IMEF (México D.F.), julio 1991, núm. 7, p. 70-74.
- Madariaga Lomelín, José. "El mercado de Valores y la internacionalización de los servicios financieros", Ejecutivos de Finanzas IMEF (México, D.F.) julio 1991, núm. 7, p.14-20.
- Márquez, Alejandro. "Sistema Financiero. En busca del equilibrio", Expansión (México D.F.), XXIV, núm. 587, p. 25-26.
- Martens R., Ernesto. "Comentarios y experiencias acerca de la economía -- global", Ejecutivos de Finanzas IMEF (México D.F.), enero 1992, núm. 1, - p. 45-46
- Martínez M., Sergio. "Perspectivas del Sistema Financiero", Ejecutivos de Finanzas IMEF (México D.F.), Noviembre 1991, p. 36-43.
- Miranda Cortez, Antonio. La micro y pequeña empresa ante la apertura ---- comercial y financiera mexicana, tesis inédita, Universidad de Guanajuato, México, 1992, p. 329.
- Ornelas, Victor Manuel. "Por una nueva nueva estrategia competitiva", - Expansión (México D.F.), enero 8 1992 Fuera de serie, p. 31-34.

## B I B L I O G R A F I A

- Ortiz Mena, Guillermo. "Política Económica y perspectivas de corto y — mediano plazo", Ejecutivos de Finanzas IMEF (México D.F.), julio 1991, — núm. 7, p. 6-13.
- Parra, Elia. "México y la Cuenca del Pacífico: Regreso al oriente", Expan— sión (México D.F.), XXIII, núm. 576, p. 83-92.
- Reyes Heróles G.G., Jesús. "La política económica hacia el siglo XXI", — Expansión (México D.F.), enero 8, 1992 fuera de serie, p. 4-7
- Ritchie, C. E. "El Libre Comercio en los servicios financieros: la expe— riencia Canadiense", Ejecutivos de Finanzas IMEF (México D.F.), julio, 1991, núm. 7, p. 56-61.
- Ronda Uruguay del GATT, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, Análisis (México D.F.), marzo-abril 1992, p. 82.
- Soto Rodríguez, Humberto. "Bloques Comerciales y exportaciones Mexicanas", Interés (México D.F.), sep-oct. 1991, p. 31-36.
- Villanueva Pequeño, Homero. "Madurez de la Banca: Análisis y Perspectivas" Ejecutivos de Finanzas IMEF (México D.F.), noviembre 1991, p. 65-67.
- Zedillo Ponce de León, Ernesto. "Perspectivas económicas para 1992", Eje— cutivos de Finanzas IMEF (México D.F.), enero 1992, núm. 1, p. 58-70.



