

**LAS ESTRATEGIAS DE LA BANCA COMERCIAL FRENTE
A LA APERTURA DE SERVICIOS FINANCIEROS**

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA UNIDAD IZTAPALAPA

CSH-ADMINISTRACION-LIC

**LAS ESTRATEGIAS DE LA BANCA COMERCIAL FRENTE
A LA APERTURA DE SERVICIOS FINANCIEROS**

ROCHA BRISEÑO ARIDI

ASESOR: PROF. ANTONIO MIRANDA CORTES

MAYO 1993

INDICE

INTRODUCCIÓN

I. Apertura de los servicios financieros en las negociaciones internacionales	2
1.1 Tratado de Libre Comercio y los Servicios Financieros	10
1.2 México, Cambio y Situación Presente	34
1.3 Liberalización Financiera	48
II. El sistema financiero mexicano	53
2.1 La Banca Comercial Mexicana y su Reprivatización	57
2.2 Situación Actual	62
III. Banco Nacional de México	65
3.1 Antecedentes	65
3.2 Organización Actual	67
3.3 Estrategias para Elevar la Competitividad	72
IV. Empresas & Banca Comercial	74
4.1 Productos y Servicios	75
4.2 Calidad en el Servicio	113
IV. La industria Textil	118
5.1 La Industria Textil en México	118
5.2 Los efectos del TLC en la Industria Textil Mexicana	123
5.3 Apoyo de la Banca Comercial a la Industria Textil	130

Conclusiones y Recomendaciones

Anexo

Bibliografía

INTRODUCCION

Objetivo del estudio

La presente investigación tiene como propósito fundamental analizar la apertura de servicios financieros internacionales con la integración de la banca nacional, mediante estrategias que la lleven a alcanzar estándares de competitividad equiparables con el exterior, logrando una intermediación eficiente y llevandola a funcionar como verdadera banca universal.

Marco teórico

Los gobiernos de muchos países endeudados como México, se encuentran en un proceso de estabilización financiera, ajuste estructural y mayor apertura económica, por su parte, los gobiernos de países, tradicionalmente poderosos como Japón, Francia, Estados Unidos, Inglaterra y Alemania enfrentan una importante presión social que exige proteger su planta productiva generadora de empleos.

Empresarios y gobiernos negocían con fuerza y nerviosismo cada punto en los respectivos tratados de integración económica regional (MASTRTCH, NAFTA, T.L.C., etc.) procurando garantizar ventajas que favorezcan en última instancia a los factores de producción que representan.

En agosto 12 de 1992 el ministro canadiense de industria, ciencia y tecnología para el comercio internacional. Michel Wilson el secretario de comercio y fomento industrial de México, Jaime Serra Puche y la representante de comercio de los Estados Unidos, Carla Hills, completaron las negociaciones del tratado trilateral de libre comercio entre estos países. Se ha llegado a un acuerdo en los 19 temas de la agenda de negociación que conformaron la agenda de discusión.(1)

El documento que consta de 400 páginas, incluye 22 de capítulos y afecta 27 mil fracciones arancelarias. A través de éste se crearán una zona comercial de 360 millones de personas.

1. Informe del TLC. Semana No.58. Documento No.91. JAIME SERRA PUCHE. SECOFI.

Un tema que sobre sale y que es motivo de nuestro estudio es el de los servicios financieros. La negociación de los servicios financieros ha estado orientada por dos objetivos centrales. En primer lugar, mantener la preeminencia de los mexicanos en el control del sistema financiero, y en segundo, diseñar una apertura que refuerce la competitividad de la economía.

El tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá contiene disposiciones que propiciarán una fuerte competitividad, sin descuidar la necesidad de que la transición sea gradual y de que el control de sistema de pagos permanezca en manos mexicanas.

El tratado otorgará el derecho a las partes de establecer instituciones financieras, bancarias y de valores, así como de otro tipo de servicios financieros auxiliares en el territorio de las tres naciones.

Así pues, la apertura del sector financiero puede ser un instrumento eficaz para promover una mayor competitividad entre los intermediarios financieros mexicanos, induciéndolos a emprender programas de inversión tecnológica y reducción de sus costos.

Todo ello se traduciría en una mayor disponibilidad en la cartera de instrumentos y servicios financieros al alcance del público, aunada a costos más atractivos para las empresas medianas y pequeñas que requieran de flujos financieros para impulsar su crecimiento.

La incorporación del grupo financiero Banamex-Accival le dá a ésta el mayor potencial de proyección en el servicio, se logra así una sinergia operacional y de negocios que aprovecha la amplia cobertura geográfica que tiene el Banco Nacional de México, núcleo de dicho grupo financiero.

Conforme a las directrices de la ley, el grupo financiero Banamex-Accival, fué creado el día 6 de septiembre por más de 5000 socios inversionistas de los principales sectores del país.

Al concluir diciembre de 1991, el grupo había adquirido prácticamente la totalidad del capital social del banco Nacional de México y de Acciones y Valores, Casa de Bolsa.

Las instituciones bancarias y aquellas que prestan algún tipo de servicio financiero deberán adquirir un nivel de competitividad a nivel internacional acorde con las necesidades que exige el mercado mundial, la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio, hará que las empresas emprendan estrategias que las hagan enfrentar a la competencia de servicios financieros del exterior de manera óptima y eficiente implementando programas de mejoramiento en todas sus áreas, de tal manera que estén en condiciones de, primeramente, consolidar su presencia en el mercado local y, posteriormente hacer lo mismo en el ámbito internacional.(1)

Marco de referencia

La presente investigación se fundamenta en el sistema financiero mexicano, el cual ha desempeñado un papel cada vez más importante en la economía mundial.

El sistema financiero mexicano es el conjunto orgánico de instituciones, leyes, reglamentos y prácticas de mercado que generan, administran y orientan el ahorro y la inversión constituyendo el gran mercado donde se contactan oferentes y demandantes de recursos monetarios y servicios financieros.

El inicio de la historia moderna del sistema financiero mexicano puede situarse en 1925 con la creación del Banco de México, los primeros años de operación fueron extremadamente difíciles para Banco de México, que van de 1925 a 1931.

El incipiente desarrollo del sistema Bancario Mexicano, se reflejó en la contfna escasez de crédito en la economía, lo cuál se constituyó como una limitante al crecimiento económico en esos años.

La ley de instituciones de crédito de 1932 sentó las bases para el fortalecimiento del sistema bancario mexicano. Por último, se emitió la ley de títulos y operaciones de crédito, la cuál dió un fuerte impulso a las emisiones de títulos y bonos, tales como los hipotecarios, financieros, certificados de depósito y bonos de prenda de los almacenes generales de depósito.

1. Informe del TLC. Semana No.58. Documento No.91. JAIME SERRA PUCHE. SECOFI.

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 los canaliza hacia aquellos agentes deficitarios (gobierno y empresas) de modo que se convierta en un importante motor de crecimiento económico.

El sistema financiero mexicano está desempeñando un papel cada vez más importante en la economía mundial. Algunas tendencias como globalización de mercados, universalización de los servidores, incorporación de nuevos intermediarios, creación de nuevos productos y servicios no son sino una muestra de este fenómeno.

Dentro de la estructura actual del sistema financiero mexicano se instaló una comisión denominada de supervisión del sistema financiero mexicano (Cossif) que tiene como función primordial ejercer de manera más eficiente y operativa las atribuciones que le son propias a cada una de las comisiones, a las que tendrá que desarrollar conjuntamente ante los nuevos fenómenos que implican la constitución y formación de los grupos financieros.(1)

Por otra parte, en lo que se refiere al sistema bancario mexicano, está integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo, el patronato del ahorro nacional y los fideicomisos públicos constituidos por el gobierno federal para el fenómeno económico.

Actualmente, existen 18 instituciones de banca múltiple en México la banca comercial es la que dedica especialmente atención a todo tipo de operaciones relacionadas con el comercio y, en general, a la colocación de sus pasivos en operaciones a corto plazo, dejando para la banca oficial aquellos otros que compartan mayor riesgo, plazo, especialización, etc.

Hoy en día en México se opera un movimiento de aproximación entre la banca comercial y la industrial, teniendo quizá una banca mixta, aunque se alude a una elección en base a la vocación de servicio propia de cada banco.

Fué en la década de 1936-1946 cuando la dinámica de nuestra realidad económica rebasó el marco

1. El nuevo sistema financiero mexicano. PP 46

jurídico del sistema bancario dando lugar al agrupamiento informal de instituciones especiales especializadas cuya interdependencia económica e interacción quedaron mucho sin reglamentación específica.

El surgimiento de grupos financieros, con capacidad para hacer una oferta de multiservicios bancarios y crediticios, trajo consigo una concentración inconveniente de recursos en un número reducido de instituciones, lo que no tardó en provocar un desequilibrio de la estructura y funcionamiento del sistema como un todo.

A fines de 1970, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público procedió a regular la organización y funcionamiento de los grupos financieros que convenían limitando la esfera de acción y el desarrollo de las instituciones de crédito independientes, y en su exposición de motivos para esa regulación, precisó así la indispensabilidad de realizarla reglamentándola en la ley, con objeto de sujetar estos fenómenos a las normas de legislación y responsabilidad para los miembros integrantes de dichos grupos. En esa virtud, se propone incorporar a la ley una disposición que reconozca la existencia de esos grupos, imponiéndoles a cambio la obligación de seguir una política financiera coordinada y de establecer un sistema de garantía recíproca en caso de pérdidas de sus capitales pagados.

Incorporada esta disposición reguladora a la ley general de instituciones de crédito y organizaciones auxiliares, empezó a regir el día 01 de enero de 1971.

Con la observación del nuevo ordenamiento por los grupos financieros dió comienzo la etapa evolutiva o de transformación de la banca especializada a la banca múltipe, sistema que más tarde surgiera al conjuntarse instituciones, facultades para operar en determinados ramos de banca y crédito, constituyendo entidades jurídicamente unitarios, con capacidad económica suficiente para la oferta y prestación de servicios integrados.

Marco conceptual

Se realizará la investigación de campo sobre la banca comercial, enfocada principalmente al BANCO NACIONAL DE MEXICO (grupo financiero BANAMEX-ACCIVAL), centrandola en el distrito financiero oriente el cuál comprende siete sucursales ubicadas en el municipio de cd. Nezahualcoyotl, Estado de México.

Esta investigación está dirigida a presentar de alguna manera la importancia en el rol que juega la institución como una de las líderes en el mercado de servicios financieros que presta la banca comercial nacional y, su función primordial en el quehacer cotidiano de nuestra sociedad, como impulsora de las actividades productivas del país.

Desde su fundación Banco Nacional de México, S.A. ha desempeñado un papel importante en el desenvolvimiento de las actividades económicas de México.

A lo largo de 100 años ha dado muestras de un dinamismo y una capacidad de adaptación que le ha permitido llegar a ser una institución financiera de primer orden con recursos, experiencia y personal altamente capacitado que le permiten cubrir todo el espectro de los servicios financieros.(1)

Banco Nacional de México, desde su origen, ha mantenido una evolución constante no sólo para responder a las necesidades de desarrollo socio-económico del país, sino también para impulsarlo y promoverlo.

En la época de la segunda guerra mundial y en los años inmediatamente posteriores, el banco participó activamente en la tarea de dotar al país de una infraestructura industrial, apoyando directamente a infinidad de empresas, desde entonces ha contribuido en forma decidida mediante esfuerzos promocionales por medio del crédito y asesorías, al nacimiento y consolidación de innumerables empresas, entre las que pueden mencionar las más importantes del país. Asimismo, ha apoyado a los sectores agrícola, comercial, con la prestación de sus múltiples servicios bancarios y financieros muchos de los cuales introdujo e implantó en nuestro país.(2)

1.Historia de la banca mexicana. PP 26.
2.Historia de BANAMEX.

Actualmente cuenta con una amplia gama de oficinas plenamente integradas para ofrecer la totalidad de los productos de la institución así como posee diversas empresas subsidiarias, como complemento a su actividad de intermediación financiera. En el extranjero tiene una amplia y diversificada red de sucursales, agencias de representación, que le otorga sólido posicionamiento para apoyar a su clientela.

En los mercados internacionales a través de Acciones y Valores, S.A. , casa de bolsa, promueve la inversión de capital extranjero y la repatriación de capitales.

DEFINICIÓN DE VARIABLES

1.- **SERVICIOS FINANCIEROS.** Son todos aquellos instrumentos ofrecidos por los intermediarios financieros tales como: Bancos, Casas de Bolsa, Aseguradoras, Arrendadoras y empresas de Factoraje; como apoyo a personas físicas y morales.

2.- **BANCA COMERCIAL.** Es la que dedica especial atención a todo tipo de operaciones relacionadas con el comercio y, en general, a la colocación de pasivos en operaciones a corto plazo.

3.- **ESTRATEGIAS DE LA BANCA COMERCIAL.** Se refiere a las alternativas que puede asumir la banca comercial ante la globalización y el tratado de libre comercio para elevar su competitividad.

4.- **TRATADO DE LIBRE COMERCIO.** Se refiere a la formación de bloques económicos, en este caso entre México, Estados Unidos y Canadá para permitir el libre tránsito de mercancías (incluyendo servicios) con disminución paulatina de aranceles, hasta su completa desaparición y la extinción de medidas proteccionistas.

5.- **APERTURA COMERCIAL.** Significa el libre tránsito de mercancías, con disminución de aranceles y medidas proteccionistas entre dos o más países.

6.- **BANCA UNIVERSAL.** Es aquella que engloba productos y servicios requeridos para atender todas las necesidades del cliente.

PROBLEMA

¿Los servicios financieros ofrecidos por la banca nacional son los adecuados para hacer frente a la competencia que implica la apertura comercial y el tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá?

HIPOTESIS

Los servicios financieros ofrecidos por la banca nacional son los adecuados para enfrentar con competitividad la apertura comercial y el tratado trilateral de libre comercio.

SUBPROBLEMA

¿Las estrategias de la banca comercial son las más óptimas para enfrentar el tratado de libre comercio?

HIPOTESIS

Las estrategias emprendidas por la banca comercial son las óptimas para hacer frente al reto que implica el tratado de libre comercio.

I. APERTURA DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

1.1. TLC. Y LOS SERVICIOS FINANCIEROS

La globalización de mercados y actividades es más evidente en el sector financiero. La tecnología reduce distancias y permite a los intermediarios financieros ofrecer una amplia gama de servicios, de donde surge la necesidad de contar con un marco legal que rijan su comercio. Las negociaciones son complejas por las diferencias reglamentarias entre mercados. A partir de 1985, la legislación financiera mexicana avanza en línea con las tendencias internacionales, se desregulan actividades y se inclina al concepto de banca universal. Con esto se pretende elevar eficiencia y competitividad para aumentar el ahorro y usarlo en la inversión productiva.

La liberalización es posible ahora con la estabilidad de la economía. De otra manera los costos son mayores a los beneficios, Sin embargo, faltan aspectos importantes, como tener un sistema seguro de depósitos equitativo (en el que se incorpore el riesgo de los activos de los bancos) o una supervisión funcional acorde con la actual estructura.

México intenta dar un paso adelante con la apertura a la competencia externa en servicios financieros. Independientemente de la estructura del capital, existen riesgos para el sistema de pagos. La experiencia de otros países aconseja prudencia y gradualismo. El objetivo consiste en que esa competencia se convierta en vínculo que consolide la modernización, por medio de transferencia de tecnología avanzada y conocimientos especializados (Know How). Si no se establecen mecanismos adecuados de acceso al mercado nacional, de manera prudente y en actividades concretas, se puede poner en peligro al sistema y a la estabilidad misma de la economía. De allí que la negociación, tanto en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) cuanto en el Tratado de Libre Comercio (TLC), busque fortalecer al sector financiero.

Existen tres factores a considerar:

1.- Estancamiento en el GATT. Desde hace más de un año se esperan las conclusiones de la Ronda de Uruguay, persisten diferencias entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE) en el sector agrícola, que retrasan la firma de otros acuerdos. Tampoco hay avances en lo que toca a los servicios financieros: los países industriales reclaman acceso inmediato al mercado y trato nacional, mientras que el resto antepone reconocimiento de su menor desarrollo y entrada gradual con reciprocidad relativa (1). Ante esta situación, se propone un acuerdo marco (2) que, por lo menos, comprometa a las partes a congelar sus actuales restricciones sobre participación extranjera y a continuar las platicas en el futuro.

2.- Avance insuficiente de la reforma financiera en EUA . La aprobación del Congreso es sobre una versión fragmentada de la propuesta original del Tesoro. Quedan fuera los puntos principales que favorecen las conversaciones en el TLC al establecerse leyes homogéneas : estructuración del sistema regulatorio, racionalización de la cobertura de la banca. El avance es pequeño en comparación con la legislación mexicana, tal como puede advertirse en los puntos siguientes de la estadounidense.

a) Se autoriza a la Compañía Federal para el Aseguramiento de Depósitos, que administra el Fondo (FDIC), a endeudarse con el Tesoro hasta por 70 mil millones de dolares, 30 mil por línea de crédito directa y adicional para capital de trabajo hasta por 90% del valor de los activos del Fondo. La tasa de interés se concierta entre dichas entidades federales. Especificase que la línea de crédito debe saldarse con las primas bancarias en un plazo no mayor de quince años y el resto, en caso de ejercerse, con recursos obtenidos por la venta de activos de bancos en quiebra.

b) Se exige a la FDIC buscar mecanismos para enfrentar las quiebras bancarias con el menor impacto sobre este organismo y eliminar, para 1995, su política prudencial para responder por los depósitos no asegurados. Se permite la suspensión de estas medidas cuando el tesoro y la Reserva Federal consideren que su aplicación pone en riesgo la economía. Se obliga al fondo a instrumentar, para mediados de 1994, un sistema de primas con base en el riesgo de los depósitos. Se revalida su cobertura con los depósitos en moneda extranjera, pero se transfiere el costo a los bancos.

1. Apudes económicos del IPADE, febrero '93.
2. Idem.

c) Se dan lineamientos para fortalecer la supervisión con base en el capital bancario. Han de realizarse evaluaciones periódicas por lo menos una vez al año. Los bancos descapitalizados no pueden pagar dividendos, ofrecer altas tasas de interés pasivas o atraer depósitos intermediados.

d) Se confirma la prohibición a los bancos para establecer filiales para la suscripción de seguros, aunque se respetan las ya establecidas en el estado de Delaware.

e) Se prohíbe a las compañías financieras no bancarias expandir sus actividades.

3.- Sólida postura canadiense en el ALC persigue dos objetivos:

a) Ingresar en el mercado financiero mexicano y,

b) Mejorar el acceso al mercado estadounidense a partir de los beneficios del ALC con Estados Unidos. En relación con el primero, los bancos canadienses desean establecer toda clase de operación en banca, valores y seguros, en forma directa o a través de la adquisición de empresas ya establecidas. Reconocen que México tiene el mismo derecho que ellos de proteger sus intereses internos y sus principales instituciones, pero argumentan que las reglas de inversión deben ser más flexibles para los bancos extranjeros. Con respecto al segundo, pretenden, además de asegurar la permanencia de los logros obtenidos en el TLC (suscribir e intermediar bonos del gobierno canadiense y beneficiarse con la futura remoción de las barreras entre actividades bancarias e inversión), corregir las deficiencias, en especial las de acceso al mercado.

Consideran importante que las pláticas busquen una amplia liberalización comercial, en lugar de concesiones especiales, para lograr la mayor equidad. En suma, quieren como mínimo que el nuevo TLC remueva las barreras interestatales, la ley Glass- Steagall de EUA y permita el acceso al mercado mexicano.

Los tres aspectos mencionados complican las negociaciones sobre servicios financieros en el TLC la ley bancaria en Estados Unidos no mejora las condiciones de acceso a su mercado. México no puede esperar muchos beneficios para sus bancos en el nacional, pues existen asimetrías

inevitables. El sector tiene poco que ganar y enfrenta riesgos ante la competencia extranjera. La internacionalización, antes de salir de las fronteras, implica que se debe consolidar en el mercado interno para llegar a ser competitivo en cualquier parte.(1)

La tardanza de un acuerdo final en el GATT presiona para llegar a arreglos concretos en el Tratado de Libre comercio y aceptar el compromiso de Estados Unidos de hacer extensivos los beneficios de cambios futuros en su legislación a los intermediarios financieros mexicanos. Sin embargo, es difícil que se avance más en la ley bancaria durante el presente año, ya que hay otros paquetes legislativos que tienen atraso y prioridad como los ambientales y laborales. En la mesa de negociaciones el apremio proviene de Canadá; es difícil que acepte un convenio a medias; por tres razones fundamentales a) su mayor apertura; b) buena capitalización de sus bancos, lo que le permite incursionar en nuevos mercados, y c) mala experiencia con el Acuerdo de Libre Comercio firmado con Estados Unidos, que considera desventajoso.

Por otra parte, y haciendo referencia a los mercados financieros internacionales, estos se caracterizan por falta de coordinación en objetivos macroeconómicos. Si se analizan las condiciones fundamentales de la economía internacional, se deducen tres elementos que pueden determinar su derrotero en 1993 :

PRIMERO. Persiste el pesimismo respecto al futuro de la economía mundial, ciertamente, los mercados ya han descontado buena parte de esa expectativa, especialmente el mercado accionario, sin embargo, la fragilidad de la recuperación de la economía estadounidense dado su elevado déficit público, el estancamiento de las europeas y el lento crecimiento de Japón, permiten esperar ajustes mayores. De hecho, la dificultad de recuperar el crecimiento sin inflación orienta el flujo de recursos hacia mercados de tasa flotante, de corto plazo en monedas fuertes.

SEGUNDO. La naturaleza de la demanda de crédito. Durante 1992 y, presumiblemente en 1993, tres siguen siendo los motores que impulsan la demanda de crédito internacional: las necesidades de refinanciamiento del sector privado en los países industrializados; la demanda crediticia de las

1.Revista IMAGEN No.3 Vol.9 mzo.-abr. '92

nuevas economías en desarrollo (especialmente de Asia y Latinoamérica), cuyas tasas de crecimiento superan a las de los industrializados, y la demanda potencial de los gobiernos de los países desarrollados con miras a reactivar sus economías.

TERCERO. El desempeño del mercado internacional de bonos. Lo ocurrido en 1992 permite anticipar mayor sensibilidad de este mercado a cambios en los diferenciales de tasas de interés de corto plazo, que a movimientos en el tipo de cambio. La razón es que los recursos, ante la incertidumbre de la economía mundial, se han afianzado a las tres monedas que fijan el rumbo del resto de las divisas: dolar estadounidense, yen japonés y marco alemán.

En una perspectiva global, los mercados internacionales de capital representan para México una oportunidad y también un gran reto. Lo primero porque la estabilidad macroeconómica del país, la eventual firma del TLC y la futura membresía en la OCDE disminuyen sensiblemente el riesgo- país y aseguran un creciente flujo de recursos de inversión financiera de largo plazo, por que los fondos disponibles van a ser menores, lo que impone un límite a la capacidad de financiamiento externo.

En la medida en que México persevere en alcanzar la convergencia macroeconómica con sus principales socios comerciales, propicie las condiciones necesarias para la permanencia de los capitales en el país y atraiga capitales de largo plazo de los mercados internacionales, puede alcanzar su plena integración al proceso de globalización financiera.(1)

Todavía hace pocas décadas se pensaba que el avance tecnológico y el bienestar se extenderían gradualmente por todo el planeta. Hoy constatamos que esa idea es ingenua. El desarrollo en vez de difundirse, esta cada vez más concentrado en las naciones industriales, esto es, la riqueza, la inversión, el comercio y las transacciones financieras: ahora ellas son más importantes que antes. Norteamérica

es una de esas regiones sobresalientes y México queda en su área de influencia inmediata, lo cual quiere decir que, si estamos en el camino de la estabilidad económica y con las modificaciones estructurales de fondo, el futuro es distinto, indudablemente lo consideramos mejor.

Europa tiende a unirse en lo económico y comercial y a vincularse más política y socialmente, pero

surgen diferencias nada asegura que el proceso se consolide en este año.

En la cuenca del pacífico se expresa interés por crear una zona de libre comercio. Más alejada de éste objetivo está América Latina a pesar de las intenciones, ya que antes debe perseguir y lograr objetivos esenciales, empezando por los políticos y sociales. Europa oriental y la Comunidad de Estados Independientes (la antigua URSS) tiene un largo trecho que recorrer.

Para nosotros, aunque hacemos esfuerzos por estrechar lazos multilaterales y bilaterales, las mayores oportunidades están en el mercado Norteamericano. El tratado de libre comercio puede concentrarse en el primer semestre de este año, según al calendario previsto, o bien diferirse por la situación interna que se vive en estos momentos en los Estados Unidos, caracteriza esta por una recuperación económica incierta y el desarrollo de las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Por su parte, el retraso del Tratado, de darse, nos acercaría a 1994, año político importante en nuestro país por la sucesión presidencial y la renovación del poder legislativo.

A nivel macroeconómico la norma es la continuidad. El tratado de libre comercio con Estados Unidos y Cánada va a estimular la competencia, a introducir tecnología de punta y a ampliar la gama de servicios bancarios y financieros.

Es preciso aprovechar las sinergias del nuevo marco jurídico y equilibrar la intermediación bancaria y bursátil, minimizando costos y compitiendo eficazmente en un contexto de liberación y apertura gradual.

Otro reto es disminuir el costo de capital a todos los agentes económicos, ya sucede en el caso de las grandes empresas, no así en el de los consumidores y las compañías medianas y pequeñas.

Habrán mejores oportunidades para los mexicanos, pero también retos a enfrentar, que precisan compromisos. El sector privado juega un papel fundamental en el compromiso de la sociedad en la lucha contra la pobreza. Los proyectos productivos y de desarrollo rural y urbano pueden fructificar si hay un gran estímulo a la desregulación que active la iniciativa empresarial. No hay impulso más poderoso para el progreso que la iniciativa, la colaboración y el trabajo de todos los sectores.(1)

1. Del discurso de Pedro Aspe Armella, Secretario de Hacienda y Crédito Público en la VII reunión Nacional de la Banca, 24 de agosto '92, Acapulco Guerrero.

En agosto 12 de 1992 el ministro canadiense de Industria Ciencia y Tecnología y ministro para el comercio Internacional, Michael Wilson el Secretario de Comercio y Fomento Industrial Jaime Serra Puche y la representante de Comercio de los Estados Unidos, Carla Hills, completaron las negociaciones del tratado de libre comercio de Norteamérica.

Se ha llegado a un acuerdo en los 19 temas de la negociación que conformaron la agenda de discusión.

El documento consta de 400 páginas, concluyendo 22 capítulos y afecta 27 mil fracciones arancelarias. A través de éste se creará una zona comercial de 360 millones de personas.

Así pues terminaron las negociaciones al nivel del poder ejecutivo, pero faltan algunos trámites (el voto de los poderes legislativos de cada país) para que entre en vigor y se puedan sentir sus efectos. El resultado neto nos beneficia más que nada a mediano y largo plazos siempre que halla un esfuerzo de superación. El Tratado de Libre Comercio no es pues una panacea.

La traducción en los idiomas oficiales regionales (español, inglés y francés) ha terminado y el siguiente paso es que el documento se reubique por los ministros de comercio de los tres países. Después se turna a los poderes legislativos. En nuestro caso el tratado debe aprobarse o rechazarse por el Senado de la República, en Canadá por el Parlamento y en los Estados Unidos por la Cámara de representantes y el Senado.

Es muy probable que en éste 1993 el presidente de los Estados Unidos, William Clinton someta al voto de su congreso el texto del TLC, junto con las modificaciones necesarias para su aplicación. La facultad que el proceso de Fast Track (1) otorga al poder ejecutivo de nuestro país vecino tiene hasta ese día la oportunidad de someter el TLC a la consideración del congreso.

Apartir de esa fecha, la institución cuenta con otros noventa días legislativos (2) como máximo, para dar por bueno o rechazar el TLC.

1. Pretende asegurar a los gobiernos extranjeros que el brazo legislativo de EUA actúe espeditamente sobre los acuerdos negociados con el poder ejecutivo.
2. Aquellos en que la cámara de Representantes sesiona conjuntamente con el Senado.

El debate se efectúa en un máximo de 20 horas, por lo que, se estima se conocerá el resultado de la votación antes de que transcurra ese plazo. En el acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos la aprobación se da en doce días legislativos.

Por lo tanto, las siguientes etapas de la negociación del Tratado serán:

-Revisión y redacción legal por expertos de los tres países, así como traducción del documento al español y francés. Este trabajo podría durar de dos a cuatro semanas.

-Después de ese periodo se procederá a la inicialización, que consiste en rubricar los documentos con las iniciales de los tres ministros de comercio.

-Se anunciará a los congresos de las tres naciones la intención de firmar el Tratado. En Estados Unidos se deberá dar un plazo de 90 días para expresar opiniones antes los comités del congreso.

- Se procederá a la firma del documento por parte de los ejecutivos.

-El texto será sometido a la retificación de los órganos legislativos.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, ¿POR QUE ES UN BUEN PROYECTO?

El Tratado de Libre Comercio abrirá un mercado más de veinte veces el tamaño del mexicano, si tomamos en cuenta el poder adquisitivo de los casi 280 millones de habitantes de Estados Unidos y Canadá. En los próximos años, el PIB, el empleo y los salarios reales podrían crecer, adicionalmente a su tendencia, hasta 11%, 7% y 16%, respectivamente.

Además, se estima que nuestra economía adelante con mayor rapidéz, 2% agregado al año durante los próximos cincuenta. (1)

1.Exámen de la situación económica en México. Ago. '91.PP.350

A su vez, favorece el crecimiento a través de la contribución del sector exportador al PIB en 1991 es de un punto porcentual, es decir, una cuarta parte del avance de México. En los países miembros de la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OECD) (principales naciones del planeta), cuyo comercio representa más del 70% del mundial, las exportaciones aportan regularmente más de la mitad del crecimiento.

Con el Tratado se piensa en que nos ayudará a insertarnos en las corrientes internacionales de inversión y comercio tres cuartas partes del tráfico total de los países industrializados se lleva a cabo entre ellos mismos.

En los últimos cuatro años, el intercambio que realizamos con dichos países (80% del cual es con EUA) se expanden tres veces lo que el mundial. La participación de la inversión extranjera en el PIB (indispensable para complementar el ahorro interno) prácticamente se duplica a raíz de nuestra entrada al GATT (1), se espera que con el Tratado de Libre Comercio (TLC) estas tendencias, mayor comercio e inversión, se acentúen.

El intercambio interregional dentro de cada uno de los bloques comerciales ha demostrado crecer más que el mundial. En la década pasada este último aumenta dos terceras partes de lo que avanza el promedio del comercio dentro de América del Norte, la Cuenca del pacífico y la Comunidad Económica Europea. Esto, nos presenta la situación por la que consideremos al TLC un buen proyecto.

Los temas abordados en el Tratado de Libre Comercio fueron:

- 1.- Energía
- 2.- Inversión
- 3.- Acceso a mercados
- 4.- Reglas de origen
- 5.- Textiles
- 6.- Sector Automotriz
- 7.- Agricultura
- 8.-Principios generales de servicios

1.Exámen de la situación económica de México.Ago. '91. PP.367-369.

- 9.- Transporte terrestre
- 10.- Telecomunicaciones
- 11.- SERVICIOS FINANCIEROS
- 12.- Régimen
- 13.- Normas
- 14.- Compras del sector público
- 15.- Prácticas desleales
- 16.- Salvaguardas
- 17.- Movilidad temporal de personas
- 18.- Propiedad intelectual
- 19.- Solución de controversias.

Como antecedentes de las negociaciones sobre el comercio de servicios están las realizadas en Ronda Uruguay del GATT. En las orientadas hacia los financieros, el acceso al mercado es el motivo central de las discusiones. Con las resoluciones sobre el tema se determinan tiempos, forma e intensidad de la competencia en los mercados nacionales, lo cual en el Acuerdo de Libre Comercio, no es la excepción. Las diferencias entre los países industrializados y subdesarrollados son muy marcadas. Los primeros, encabezados por Estados Unidos, reclaman acceso inmediato al mercado y trato nacional (1), mientras que los segundos anteponen el reconocimiento de su menor desarrollo y pugnan por un ingreso gradual y con reciprocidad.

Más que lograr resultados concretos e inmediatos, se busca comprometer a las partes a continuar con los pactos en el futuro. Antes de suspender la ronda se llega a un consenso de que cada una se comprometa cuando menos a congelar las restricciones sobre la participación de extranjeros en sus respectivos mercados, como son los casos de Canadá y EUA.

1. Permitir a los extranjeros realizar las mismas actividades que en su país de origen

CANADA

A partir de la reforma financiera de 1980, los bancos foráneos tienen acceso al mercado canadiense bajo ciertas limitaciones:

- 1.- Ingresar a través de subsidiarias 100% extranjeras o con participación máxima del 25% en bancos nacionales,
- 2.- No rebasar en conjunto el 16% del total de activos de los bancos canadienses, ya que las subsidiarias extranjeras se catalogan como bancos tipo "B",
- 3.- No tener activos de más de veinte veces su capital autorizado y,
- 4.- Incorporarse con la autorización del ministerio de finanzas, quien se reserva la facultad de negar.

La política se mantiene en la última enmienda: concesionar la participación directa en actividades de inversión a los bancos y a los extranjeros sólo a través de subsidiarias capitalizadas individualmente.

ESTADOS UNIDOS

En la actual legislación, los extranjeros tienen las siguientes limitaciones:

- 1.- Leyes estatales que impiden su expansión en todo el territorio, a pesar del trato nacional y de libre acceso a nivel federal,
- 2.- Primas del seguro de depósitos más elevadas,
- 3.- Control y supervisión de la reserva federal más estrictos para efectos de política monetaria y,
- 4.- Participación directa en bancos estatales limitada; en las nacionales, la dirección debe estar a cargo de estadounidenses.

Como resultado del Acuerdo de Libre Comercio firmado por Canadá y Estados Unidos, el primero otorga trato nacional a los bancos del vecino país, es decir, ya que no se les cataloga como tipo "B", por lo que pueden expandir sus activos libremente, asumir el control de uno canadiense y participar directamente en actividades de inversión. EUA mantiene trato nacional con el agravante antes citado; sólo se compromete a congelar las restricciones actuales y a hacerlos partícipes de los beneficios que resulten de las modificaciones futuras en su legislación. Además, como medida compensatoria, se autoriza el corretaje y suscripción de obligaciones respaldadas por el otro gobierno.

Ahora bien, en el tema de los servicios financieros considerados en el Tratado de Libre Comercio, se suscribieron principios generales a fin de proteger el mercado nacional, estos principios son:

- El sistema de pagos se mantiene en manos mexicanas.
- Se protegerán los intereses del público.
- Se extenderá a las partes las concesiones que se otorguen a cualquier otro país.
- Se excluyen la política monetaria y cambiaria, las actividades que formen parte de los sistemas de seguridad social y las de banca de desarrollo.
- El acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo las formas de instituciones subsidiarias.
- Estados Unidos otorga una exención de 5 años a la aplicación de disposiciones restrictivas que afecten a los grupos financieros mexicanos ya establecidos en su territorio, con banco y casas de bolsa.

BANCOS

- Se establecen límites individuales de 1.5 de participación máxima de mercado, también se establecen límites agregados de participación extranjera que crecen de 8 a 15% en seis años.

-Posteriormente, si la participación extranjera agragada en el mercado mexicano supera el 25%, se permite una salvaguarda temporal.

-Canadá exime a los mexicanos del límite de 25% de capital no canadiense en un banco y del límite de participación extranjera en los activos del sistema bancario canadiense.(1)

CASAS DE BOLSA

-Se limita la participación extranjera en el capital del sistema al 10% inicialmente, y al 20% al final del sexto año.

- Se permite la aplicación de salvaguardas temporales, despues de la transición, si la participación extranjera supera el 30% del capital del sistema.

SEGUROS

-Se podrán establecer sociedades de coinversión con mexicanos, con incrementos graduales en la participación accionaria, hasta alcanzar el 100% en el año 2000.

- Se podrán constituir subsidiarias hasta con el 100% del capital extranjero, pero con límite individual de participación el mercado del 1.5% y un límite agragado que se incrementará gradualmente hasta eliminarse en el año 2000.(2)

La modernización cabal de la economía exige de manera cada vez más importante, el acceso al crédito en condiciones competitivas. Conforme ha avanzado la estabilización macroeconómica y se fortalece el clima de certidumbre en el largo plazo, el mercado financiero ha ido reflejando estas condiciones en la oferta de fondos prestables.

1.VII Reunión de la Banca
2.VII.Reunión Nacional de la Banca.

Otro elemento clave para arraigar la competitividad en el sector financiero es la competencia.

Por ello el Tratado de Libre Comercio contiene disposiciones que la propiciarán, sin descuidar la necesidad de que la transición sea gradual y de que el sistema de pagos permanezca en manos mexicanas.(1)

El Tratado otorgará el derecho de las partes de establecer instituciones financieras, bancarias y de valores, así como otro tipo de servicios financieros auxiliares en el territorio de las tres naciones, con forme a los siguientes principios básicos:

PRIMERO: El principio de trato nacional, que garantizará un trato no discriminatorio a los prestadores extranjeros respecto a los nacionales.

SEGUNDO: El principio de reserva cautelar, que permitirá a los países establecer reglas que garanticen el sano funcionamiento de sus sistemas financieros nacionales y la protección de los intereses del público.

TERCERO: El principio de trato de nación más favorecida, que exigirá a las partes hacerse extensivas todas las concesiones que otorguen a cualquier otro país.

CUARTO: El principio de liberación progresiva que asegurará un proceso gradual hacia un sistema financiero regional abierto y,

QUINTO: El principio de reserva nacional, que excluye del tratado las actividades de las autoridades financieras que se realizan para llevar a cabo la política monetaria y cambiaria de un país; las que realiza de manera exclusiva la banca de desarrollo; las que forman parte de sistemas de seguridad social, y las conducidas con recursos del gobierno, a menos que estas actividades se realicen por intermediarios financieros en competencia.

1.Exámen de la situación económica de México. No.1 Vol.9. Ene. '92.PP:33-35

Apartir de estos principios, se acordaron los siguientes elementos centrales de la apertura del sistema financiero mexicano.

UNO: El acceso al mercado mexicano será exclusivamente bajo la forma de empresas subsidiarias. Esto implica que los intermediarios extranjeros que decidan participar en nuestro mercado, tendrán que constituirse como sociedades mexicanas sujetas a las leyes y supervisión de las autoridades nacionales.

DOS: En materia bancaria, la participación agregada máxima de intermediarios canadienses y estadounidenses en México se incrementará de 8 a 15 por ciento durante los primeros seis años de vigencia del Tratado. A partir del séptimo año, se eliminará la restricción, pero entrará en vigor una salvaguarda temporal que permitirá congelar unilateralmente la participación extranjera en el mercado mexicano si ésta supera el 25%.

TRES: En las casas de bolsa, la participación agregada máxima en el capital del sistema bursátil mexicano será de 10% al principio, y 20% al final, de la transición de seis años. Asimismo, el límite máximo individual durante la transición será de 4% del capital.

Existe también, una salvaguarda temporal, aplicable después de la transición en caso de que la participación extranjera supere el 30% del capital social del sistema bursátil.

CUATRO: El régimen para los seguros prevé dos métodos para que las aseguradoras canadienses y estadounidenses tengan acceso al mercado mexicano.

En el primero, las compañías que establezcan sociedades en coinversión con mexicanos podrán incrementar gradualmente su porcentaje de participación accionaria en la institución, de 30% en 1994, a 51% en 1998 y a 100% en el año 2000. Estas compañías no estarán sujetas a límites de participación en el mercado.

En el segundo esquema, las compañías aseguradoras podrán constituir inmediatamente subsidiarias hasta con el 100% del capital extranjero, pero en este caso si estarán sometidas a su límite individual

de participación en el mercado, de 1.5%, y a un límite agregado, que irá creciendo en el tiempo hasta eliminarse, a más tardar, en el año 2000.

CINCO: El capítulo también prevé el acceso al mercado mexicano de otro tipo de prestadoras de servicios financieros (arrendadoras, empresas de factoraje e instituciones financieras de objeto limitado) sujetos a límites máximos de participación agregada y periodos de transición.

También podrán adoptar, en circunstancias específicas, medidas que tengan el propósito de proteger la balanza de pagos.

Asimismo, de manera permanente, subsistirá una salvaguarda que permitirá a México congelar temporalmente la participación extranjera cuando peligrase la propiedad mexicana del sistema de pagos.

En el sector financiero, motivo de nuestro estudio es más evidente la globalización de mercados y actividades. La tecnología reduce distancias y permite a los intermediarios ofrecer una amplia gama de servicios. Por ello la necesidad de contar con un marco legal que rijan su comercio.

La complejidad de las negociaciones se debe a las diferencias reglamentarias entre los mercados. Sin embargo, desde 1985 la legislación financiera mexicana avanza con las tendencias internacionales, esto es, desregula actividades y se inclina al concepto de banca universal.(1)

El motivo de llevar los servicios financieros a las negociaciones es para elevar la eficiencia y la competitividad, con el fin de aumentar el ahorro y usarlo en inversión productiva para el país.

Hoy, la liberalización es posible por la estabilidad de la economía, por lo que los beneficios serán mayores que los costos. Empero, faltan aspectos de gran importancia como tener un sistema seguro de depósitos equitativo (en el que se incorpore el riesgo de los activos de los bancos) o una supervisión funcional acorde con la actual estructura.

Básicamente, México intenta dar un paso adelante con la apertura de servicios financieros a la competencia exterior.

La experiencia de otros países recomienda prudencia y gradualismo. El objetivo consiste en que esa competencia se convierta en un vínculo que consolide la modernización, por medio de transferencia tecnológica avanzada y conocimientos especializados.

Si no se establecen los mecanismos adecuados de acceso al mercado nacional -de manera prudente y en actividades concretas- se puede poner en peligro al sistema y la estabilidad misma de la economía. De ahí que las negociaciones en el Acuerdo sobre Aranceles y Comercio y en el Tratado de Libre Comercio, busquen fortalecer al sector financiero.

NATURALEZA JURIDICA Y ESTATUS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

En cuanto a su estatus jurídico actual, el Tratado de Libre Comercio (TLC) constituye un documento que tiene plena validez moral y política por que recoge el acuerdo de voluntades entre los gobiernos de los países que integrarán la zona de libre comercio.

Lo anterior debería ser suficiente para su validez formal, pero no lo es, ya que falta el trámite final que es el que le otorga el carácter de definitivo, consistente en la aprobación de los respectivos congresos.

En lo que toca a su naturaleza jurídica el TLC constituye un tratado internacional, por que se ajusta a los supuestos previstos en las definiciones clásicas que recoge la doctrina y, en lo que toca a México, satisface los requisitos que establece la legislación para los instrumentos de su género.

El TLC reúne las características que les atribuya los tratados internacionales la convención de Viena sobre el derecho de los tratados del 23 de mayo de 1969, de la que México y Canadá son miembros, aunque Estados Unidos no lo sea, cuyo artículo segundo inciso A, define al tratado como " un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho

internacional ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos y cualquiera que sea su denominación particular".

La doctrina sostiene que el tratado es un "acuerdo celebrado entre dos o más sujetos del derecho internacional con objeto de crear, modificar o extinguir una relación jurídica entre ellos. En la actualidad es la fuente más usual de creación de derechos y obligaciones internacionales..."

Es más, se dice que que el Derecho Internacional Público contemporáneo es de origen consensual, porque sus disposiciones se integran a través del consentimiento de los estados expresado en diversos instrumentos, especialmente mediante tratados, aunque también destacan las determinaciones que se adoptan en el seno de los organismos multilaterales.

El TLC es un instrumento jurídico de carácter obligatorio para quienes lo suscribieron y de índole internacional puesto que vincula a tres estados. Fue celebrado con apego a los mecanismos constitucionales de cada parte y se pretende que sea ratificado por los respectivos órganos legislativos.

A este respecto, una vez ratificado operará el principio jurídico que se expresa en la locución latina *pacta sunt servanda*, es decir, que las obligaciones deben acatarse y los tratados que las contienen cumplirse en los términos en los que fueron pactados.

Desde el punto de vista del derecho mexicano, según dispone el artículo segundo de la Ley sobre la Celebración de Tratados, publicada en el diario oficial de la federación del dos de enero de 1992, un tratado consiste en "el convenio" regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen sus compromisos.

Obviamente la definición Mexicana se inspira en la de la convención de Viena y el TLC constituye un tratado por que satisface los supuestos incluidos en el precepto invocado, especialmente en virtud de que genera para México derechos y obligaciones de carácter internacional, que es a lo que la ley denomina "asumir compromisos". Obviamente para que esto ocurra deberá ser ratificado por el Senado, lo que seguramente sucederá antes de la fecha pactada para que inicie su vigencia, es decir, el primero de enero de 1994.

FACTORES A CONSIDERAR:

1. Los países industrializados reclaman acceso inmediato al mercado y trato nacional, mientras que el resto pide reconocimiento a su menor desarrollo y entrada gradual con reciprocidad relativa, como es el caso de México.

2. El avance de la reforma financiera en los Estados Unidos es pequeño en comparación con la legislación mexicana.

3. Canadá persigue dos objetivos fundamentales: Ingresar al mercado financiero mexicano y mejorar su acceso al mercado estadounidense a partir de los beneficios de su acuerdo de libre comercio con ese país. Los bancos canadienses desean establecer toda clase de operaciones en banca, valores y seguros, en forma directa o a través de la adquisición de empresas ya establecidas, pero argumentan que las reglas de inversión deben ser más flexibles para los bancos extranjeros.

Estos aspectos señalados, complican las negociaciones sobre los servicios financieros en el Tratado de Libre Comercio, por que la ley bancaria de los Estados Unidos no mejora las condiciones de acceso a su mercado y México no puede esperar grandes beneficios para sus bancos en el mercado nacional, pues existen asimetrías inevitables. Además, la internacionalización, antes de salir de las fronteras, implica consolidar al mercado interno para llegar a ser competitivos en cualquier parte.

Por último la tardanza de un acuerdo final en el GATT, presiona para llegar a arreglos concretos en el TLC y aceptar el compromiso estadounidense de hacer extensivos los beneficios de cambios futuros en su legislación a los intermediarios financieros mexicanos.

Durante los primeros seis años, los bancos extranjeros estarán sujetos a un límite máximo individual de 1.5% del total del capital del sistema bancario nacional. A partir del séptimo año, éste límite se eliminará y se establecerá una nueva restricción que limitará las adquisiciones de bancos mexicanos cuando la participación conjunta del banco extranjero adquirente y el adquirido supere cuatro% del mercado.

CONSULTAS

El Tratado de Libre Comercio establece procedimientos específicos de consulta sobre asuntos relativos a servicios financieros entre los países miembros.

COMPROMISOS DE LOS PAISES

MEXICO. México permitirá a las empresas financieras organizadas conforme a la ley de de otro país miembro del TLC, establecer en su territorio instituciones financieras, las que estarán sujetas a ciertos límites de mercado aplicadas durante un periodo de transición que concluirá hacia el año 2000. A partir de esa fecha, México podrá aplicar salvaguardas temporales en los sectores de banca y valores.

Banca y casa de bolsa

Durante la transición, el límite máximo a la participación extranjera en el mercado bancario, se incrementará gradualmente del 8% al 15%. Por lo que se refiere a la participación extranjera en las empresas de valores, el límite máximo se incrementará del 10% al 20% en el mismo periodo. De igual manera, durante el periodo de transición México aplicará límites individuales de 1.5% del mercado a la participación máxima de un banco y de 4% a la participación máxima de una casa de bolsa. Las adquisiciones de bancos que ocurran con posterioridad al término del periodo de transición continuarán sujetas a consideraciones cautelares razonables y a un límite máximo del 4% del mercado para la institución resultante de la adquisición.(1)

1.Exámen de la situación económica de México. Ene. '92. PP:260

Aseguradoras.

Las aseguradoras canadienses y estadounidenses podrán tener acceso al mercado de dos maneras: Primero, las compañías asociadas con aseguradoras mexicanas, podrán incrementar en forma gradual su participación accionaria en la sociedad en coinversión, de 30% en 1994, al 51% en 1988 y hasta alcanzar el 100% en el año 2000.

Este tipo de compañías no estarán sujetas a límites máximos, ni agregados ni individuales, de participación en el mercado.

En el segundo lugar, las aseguradoras de Canadá y Estados Unidos podrán constituir filiales sujetas a un límite agregado de 6% de participación máxima en el mercado, participación que aumentará paulatinamente hasta el 12% al término de 1999, y a un límite individual de 1.5% del mercado. Estos límites serán eliminados por completo el primero de enero del año 2000. Adicionalmente, las compañías de Canadá y Estados Unidos hoy asociadas con aseguradoras mexicanas, podrán incrementar su participación accionaria hasta el 100% en dichas compañías a partir del primero de 1996. A la entrada en vigor del TLC, las sociedades prestadoras de servicios auxiliares y de intermediación en seguros podrán establecer filiales sin límites de participación.

Empresas financieras no bancarias

México permitirá a las empresas no bancarias de Canadá y Estados Unidos establecer diferentes filiales en México para prestar servicios de crédito al consumo, crédito comercial, préstamos hipotecarios o servicios de tarjetas de crédito, en términos no menos favorables que los que disfrutaban las instituciones mexicanas. Sin embargo, durante el periodo de transición, los activos agregados de estas filiales no podrán exceder el 3% de la suma de los activos agregados de los bancos más aquellos de las empresas financieras no bancarias de objeto limitado. Los servicios de crédito que presten las filiales de las empresas automotrices en relación con los vehículos producidos por estas empresas, no se someterán al límite del 3% ni se tomarán en cuenta para determinar dicho porcentaje.

Otras empresas

Las compañías de factoraje y arrendamiento financiero de países miembros del TLC estarán sujetas a límites transitorios de participación máxima en el mercado con las mismas características y duración que los que se apliquen a las casas de bolsa, excepto que no se fijarán límites individuales de participación máxima en el mercado. A la entrada en vigor del TLC, los almacenes generales de depósito, las afianzadoras, las casas de cambio, así como las sociedades de inversión provenientes de países miembros del Tratado también podrán establecer filiales, no existiendo en estos casos límites a su participación en el mercado.

CANADA

Resultado del acuerdo de libre comercio, las empresas e individuos de Estados Unidos están exentos de las disposiciones canadienses aplicables a los no residentes relativas a su regla "10/25", en las que se impiden a los no residentes adquirir, en conjunto, más del 25% de las acciones de una institución financiera canadiense sometida a la jurisdicción federal. Con el Tratado de Libre Comercio, Canadá extiende esta exención a las empresas e individuos mexicanos, los bancos mexicanos tampoco estarán sujetos al límite del 12% de los activos totales que se aplican a los bancos que no forman parte de la zona de libre comercio del TLC, ni requerirán la aprobación del ministro de finanzas para abrir más de una sucursal en territorio canadiense.

ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos permitirá a grupos financieros mexicanos que hayan adquirido legalmente un banco mexicano con operaciones en Estados Unidos, continuar operando su casa de bolsa en Estados Unidos durante cinco años después de dicha adquisición, para tal efecto, la adquisición deberá ocurrir antes de la entrada en vigor del TLC, y el banco y la casa de bolsa involucrados debieron estar en operación en el mercado estadounidense el primero de enero de 1992 y 30 de junio de 1992, respectivamente.

La casa de bolsa no podrá incrementar la gama de sus actividades o adquirir otras casas de bolsa en estados Unidos. Asimismo, estará sujeta a medidas no discriminatorias que restrinjan las operaciones entre ellas y sus filiales.

Resumiendo, los puntos más importantes en cuanto a servicios financieros que se establecieron durante el acuerdo del Tratado de Libre Comercio serían:

- Exención por cinco años a grupos mexicanos de disposiciones restrictivas para continuar operando en banca y valores en los Estados Unidos.

- En caso de restricciones estatales o provinciales, Canadá y EUA se comprometen a brindar mayor transparencia y menor discrecionalidad, así como no incrementar las restricciones a futuro.

- Se establecerá un mecanismo para consultas de carácter financiero y otro específico de consolidación.

- Garantía de propiedad del sistema de pagos mexicanos.

- Protección adecuada del sistema financiero.

- Acceso franco a los sistemas financieros de EUA y Canadá.

- Creciente competitividad para usuarios mexicanos que redundarán en menor costo del capital.

- Apoyo a la estabilidad macroeconómica.

- Aplicación gradual de la coinversión con mexicanos en aseguradoras existente (30% en 1994, 51% en 1998 y 100% en el año 2000).

- Seis años de subsidiarias con capital 100% extranjero con límites máximos, uno individual del 1.5% y otro agregado que va creciendo con el tiempo hasta eliminarse a más tardar en el año 2000.

- Acceso al mercado mexicano.

-Límites máximos agregados y periodos de transición en arrendadoras y factoraje.

-Servicios financieros transfronterizos: permanencia del régimen existente. Manteniendo restricciones en materia de seguros.

-Canadá exime a los mexicanos del límite del 25% de la participación no canadiense en un banco.

-Límite de participación no canadiense total en el mercado.

La negociación de servicios financieros ha estado orientada por dos objetivos centrales:

En primer lugar, mantener la preeminencia de los mexicanos sobre el control del sistema financiero, y en segundo, diseñar una apertura que refuerce la competitividad de la economía.

Internamente, una intermediación financiera eficiente permite que aquellos agentes económicos que no disponen de recursos financieros propios y desean emprender un producto económico prometedor, pueden allegarse de los recursos que requieren. En este sentido, la eficacia de la intermediación financiera juega un papel particular importante para la promoción de empresas. El financiamiento de estas empresas paso de 1.7 billones de pesos en 1990 a 8.6 en 1991 y tan sólo en el primer trimestre del '92 fue de 2.9 billones. El número de empresas atendidas también se incrementó de 13 a 53 mil entre 1990 y 1991 y en el periodo mencionado del '92 ascendió a 23 mil.

La apertura del sector financiero será un instrumento eficaz para promover una mayor competitividad entre los intermediarios financieros mexicanos, induciendolos a emprender programas de inversión tecnológico y reducción de costos que los lleven a alcanzar niveles de competitividad a nivel internacional. Estos se traducirá en una mayor disponibilidad en la cartera de instrumentos y servicios financieros al alcance del público, aunada a costos más atractivos para las empresas medianas y pequeñas que reuieran de flujos financieros para impulsar su crecimiento.(1)

1.2 MÉXICO, CAMBIO Y SITUACIÓN ACTUAL

El año que comienza se encuentra lleno de incógnitas que deberán resolverse a lo largo del mismo y definirán el perfil del país y de la política económica de los próximos años. Por eso, 1993 es también un año de fuertes retos tanto para el gobierno como las empresas.

El gobierno se prepara este año para la sucesión presidencial. Por esta circunstancia la sociedad se encuentra muy sensible a los logros de política económica y desde luego a sus fallos. En este año, de manera ideal se tendrá que controlar la inflación a tasas inferiores del 10% y, desde luego tendrá que aparecer proyectada a tasa de inflación internacional.

Este reto significa para el gobierno la necesidad de mantenerse en el ajuste y consecuentemente asumir un grave costo social. El manejo de esta situación se reflejará en la prueba que el sistema político tendrá que enfrentar al tener que manejar simultáneamente los temas económicos del ajuste y el costo social del mismo.

Las empresas, por su parte, se verán expuestas al gran reto de la competitividad, la mayor competencia extranjera, un entorno recesivo, altas tasas de interés y el impacto del proceso de desinflación entre otros. (1)

Estos acontecimientos hacen que 1993 sea un año importante para el futuro de México. El año que terminó puede ser considerado a su vez, como un año lleno de contrastes en materia económica, donde surgieron incógnitas a propósito del manejo de la política económica, pero también se construyeron las bases de nuestro desarrollo futuro.

En 1993, por primera vez en la crónica mexicana se dan cambios trascendentales llamados a modificar el ser de un país en poco tiempo, abrimos al exterior para ser competitivos en la actividad productiva (se ingresa al GATT, se rebajan aranceles), achicar el tamaño del gobierno y descansar más en las fuerzas del mercado y el impuesto de los particulares.

Entre propios y extranjeros, la opinión se torna favorable y renace la confianza. Sally Shelton-Colby, en el Washington post, el 21 de noviembre del año pasado, escribe lo siguiente "...algunos observadores hablan de latinoamericanización de la economía de los Estados

Unidos... un país se ostenta como modelo de modernización económica: México ...ha demostrado mayor coraje, previsión y voluntad política para atacar sus problemas que su más poderoso vecino del norte. Y ahora empieza a disfrutar los resultados de sus esfuerzos".

Uno de esos grandes retos a los que debemos afrontar será indudablemente la competitividad. En el curso de los últimos años varían radicalmente sus presupuestos: si en el pasado se pensaba que el crecimiento podía basarse en la posesión de un territorio, recursos naturales o mano de obra abundante, hoy, como ha dicho el premio nobel de economía Robert Solow, " Para vivir bien hay que producir bien ". La competitividad no se logra por decreto y el proceso es indisoluble de las peculiaridades de cada nación. Sin embargo, es imposible ignorar algunos elementos comunes, que se encuentran presentes en las experiencias nacionales de transformación económica más exitosas. Estos elementos son: uno interno, la redefinición de las relaciones entre sociedad y estado y, otro externo, la vinculación con el exterior. Merced a la redefinición del papel del estado y a la interacción provechosa con otras estructuras productivas, se arraigan las cinco fuentes de la competitividad contemporánea.

PRIMERO. La claridad y permanencia de las políticas económicas crea un clima de confianza y certidumbre, estimula el ahorro y la inversión y hace más viable la maduración de proyectos productivos internos de largo plazo.

SEGUNDO. El acceso a un abanico amplio de opciones tecnológicas permite a los productores elegir las que más se adapten a sus necesidades. La flexibilidad tecnológica es crucial para responder a los cambios en la estructura de la demanda.

TERCERO. El aprovechamiento racional de las ventajas competitivas incluyendo las que surgen de la estructura demográfica, de la dotación de factores de la producción, del desarrollo tecnológico y del conocimiento científico, estimula la especialización en las ramas en que un país es más competitivo. Ello permite el uso cabal de todos los recursos y capacidades, favorece una mayor productividad y propicia, por ende, mejores niveles de vida.

CUARTO. Las economías de escala que generan los mercados ampliados aseguran niveles óptimos de producción, que minimizan los costos medios por unidad fabricada. Además, los mercados amplio, por diversidad de sus patrones de consumo, abren espacios a las empresas para que aprovechen segmentos específicos de demanda.

QUINTO. La operación eficaz de los mercados permite una asignación más eficiente de los recursos y asegura que se dirijan a las actividades más productivas.

Para aprovechar estas fuentes de competitividad contemporánea, México realiza un profundo proceso de modernización de su economía e inicia una nueva era en sus relaciones internacionales. Durante los primeros tres años de este gobierno, México finca su estrategia promotora en la estabilidad macroeconómica y la eficiencia microeconómica.

El programa de reordenamiento macroeconómico se apoya en el saneamiento de las finanzas públicas y la apertura de la economía. El encomiable esfuerzo nacional para recuperar la estabilidad va acompañado de una firme y decidida política para fomentar la eficiencia y la competitividad del aparato productivo. Se finca en la internacionalización de tal aparato, los estímulos al desarrollo tecnológico y a la calidad total, y la desregulación económica. La internacionalización se sustenta en la apertura comercial y el aliento a la inversión extranjera.

La inversión extranjera permite que México se allegue de recursos frescos y tecnología moderna, generando empleos productivos, bien remunerados.

Amén del proceso interno para alentar la productividad, México está consciente de la necesidad de vincularse a espacios económicos más amplios, a fin de alimentar en el país las fuentes de la competitividad internacional. En particular el TLC buscará encauzar las relaciones comerciales con Norteamérica, las cuales, por vecindad geográfica y complementariedad económica, son múltiples e intensas. La conclusión del TLC consolidará la competitividad de las economías de los tres países y permitirá hacer más fructíferos sus intercambios con el resto del mundo. Finalmente, cabe señalar que el TLC será plenamente compatible con los principios del GATT, por lo que no representará barreras adicionales para terceros países y sí será, en cambio, una oportunidad para que otras naciones incrementen su participación en la dinámica de un mercado amplio y diversificado.

La participación de México en un Tratado de libre comercio de Norteamérica no aparejará descuido de sus relaciones con otras regiones; antes bien, se multiplicarán las oportunidades de fortalecer vínculos con todos los países. En cuanto al renglón de intermediación financiera se prevee logrará una expansión cuatro veces superior al crecimiento de la economía.

Repasemos las modificaciones fundamentales de nuestro país: ingreso al GATT, apertura a las importaciones y por tanto a la competencia con el exterior, de grave déficit a superávit fiscal, desregulación de actividades importantes, cancelación de subsidios, venta de paraestatales, liberalización de leyes para atraer inversión, nuevo enfoque de la educación básica, del trabajo y de las relaciones laborales, negociación de la deuda externa y reducción de la interna, de economía errática a una que crece a paso y medida de las posibilidades, inflación y tasas de interés a la baja, productividad al alza, de desinversión y desahorro a atracción de capitales domésticos y extranjeros, pasos para crear una cultura política de participación y responsabilidad.

La confianza que el país merece a los inversionistas nacionales y extranjeros ha mejorado en forma considerable, así de manera espontánea se han estado trayendo capitales en grandes magnitudes. Estos se han utilizado para dos propósitos: en parte, para aumentar las reservas internacionales del Banco de México y, en otra parte, para expandir la planta productiva a cuyo efecto se requiere importar más. Así, el aumento observado de las importaciones es consecuencia de las entradas de capital, lo cual tiene implicación muy importante: si las entradas de capital disminuyeran, también disminuirían las importaciones.

El activo proceso de inversión que tiene lugar en el país, ha sido en gran medida facilitado por la corrección de las finanzas públicas. Hoy en día, el sector público no es un demandante neto de recursos, sino al contrario. Esto se pone de manifiesto al observar la contracción de la deuda pública.

Lo anterior implica que todo el ahorro generado por el sector privado mexicano y el ahorro externo que se viene captando, está siendo canalizado a los sectores privado y social. El notable incremento del financiamiento bancario a dichos sectores es prueba inequívoca de este fenómeno.

La afluencia de recursos financieros provenientes del ahorro privado, del mejoramiento de las finanzas públicas y del ahorro externo, por un lado, y, por otro, la activa demanda de crédito determinada por el aumento de la inversión, dan una oportunidad extraordinaria para que la banca desarrolle su función de intermediaria de crédito. En este aspecto, la desregulación de que ha sido objeto la intermediación financiera, siempre cuidando la solvencia de las instituciones, facilita enormemente la operación de los bancos. Ello deberá traducirse en mejores condiciones para la clientela pasiva y activa de las instituciones y en una mejor capacidad de éstas para triunfar en un mundo cada vez más competitivo.

El corolario es que para 1991 se perfila por primera ocasión un superávit en las finanzas públicas, la inflación cede considerablemente, bajan las tasas, se estimulan la inversión, la producción y el consumo, aumentan un poco el ingreso y el empleo, y entran capitales foráneos,

En suma, volveremos a crecer y con estabilidad, no suficiente todavía, pero sí envidiable para la gran mayoría de las naciones equiparables con nuestro nivel. Pero aún hay más: con el país que durante muchas décadas consideramos como "maligno", ahora buscamos una alianza comercial, un acuerdo de Libre Comercio, en el cual deben participar socios económicos y políticamente sanos. La realidad es que México, desde antes de la independencia, ha sido propenso a la modernidad. Y la modernidad al alcance de la mano, de los ojos y de la voluntad está al norte de la frontera.

Así pues, México ha iniciado un cambio estructural, el más profundo desde 1821; la eliminación del proteccionismo con respecto a la competencia externa y la disminución de la intervención y de la participación del gobierno en la economía, todo lo cual tiene un objetivo muy sencillo: descansar más en las fuerzas del mercado.

El ingreso al GATT en 1986 y el inicio de negociaciones del Tratado de Libre Comercio, van en línea con la nueva dirección de la economía mexicana, misma que, a su vez, se adapta a los vientos que soplan en el mundo.

Volvemos a los mercados financieros internacionales. Se reestablece nuestro crédito. Ello se debe a los esfuerzos empeñados en lograr estabilidad y en consolidar los adelantos. Hace muy pocos años nuestra imagen estaba muy deteriorada. Hoy, razón de dichos esfuerzos y de circunstancias adversas prevalecientes en distintas regiones de la tierra, somos de las pocas naciones que ofrecen una sólida perspectiva a corto y largo plazos.

Poco aprelamos la labor realizada para derrumbar tabúes y procedimientos anacrónicos que limitaban la actividad de los particulares y originaban grandes desperdicios. Se han vuelto a crear las condiciones que se necesitan para crecer de manera permanente, para movilizar capitales internos y atraer externos. Todo depende de la perspectiva y firmeza de las autoridades en mantener y profundizar políticas sólidas y bien orientadas.

Disipados en buena medida los desequilibrios económicos de la situación del momento, de la coyuntura, que absorbieron la atención de todos durante un largo periodo, ahora saltan a la vista los de fondo que también deben encararse y superarse por la comunidad entera.

Así las cosas, ¿Cuáles son los retos que enfrenta nuestro país en este momento y en futuro previsible?, podríamos decir que son los siguientes:

EN PRIMER LUGAR. Que las autoridades no cedan en la disciplina para que se consolide y mantenga indefinidamente la estabilidad.

EN SEGUNDO. Descubrir y desarrollar ventajas competitivas que nos permitan aumentar las exportaciones y satisfacer en mayor grado las necesidades del mercado interno.

TERCERO. Centrar la atención en el logro de mayor eficiencia y productividad, en todos los sectores y por todos los actores de la economía, llamense trabajadores, empleados, campesinos, gobierno, empresarios, instituciones y organizaciones intermedias.

EN CUARTO. Integramos más a la economía mundial con la conquista y diversificación de mercados domésticos y foráneos, la asociación ventajosa con empresas extranjeras y la participación en cadenas productivas internacionales.

EN QUINTO. Superar los atrasos que llevamos a costas desde siempre y que se agravaron por la bancarrota habida en 1982. Aquí se habla de muy diversos temas, desde educación, salud, vivienda, hasta infraestructura, campo, pequeña empresa y tecnología.

SEXTO. Finalmente, lo que constituye el fin último de cualquier nación: extender el bienestar, el nivel de vida y las oportunidades de progreso al mayor número de competidores posible.

En 1982 afloró nuestra crisis, que podía resolverse positiva o negativamente. Crisis e disyuntiva, tengamos bien claro que se resolvió favorablemente, ahora tenemos por delante la tarea de evitar nuevas devaluaciones y afrontar esos grandes desafíos.(1)

A continuación presentamos un balance de 1992 a manera de resumen:

- La actividad económica desaceleró su ritmo, alcanzando una tasa de crecimiento inferior a la del año pasado.
- La inflación mantuvo su tendencia decreciente, por segundo año consecutivo, para ubicarse alrededor del 12 %
- La cuenta corriente que arrojó resultados negativos, puede ser aún cubierta con la entrada de capitales y la fuerte posición de las reservas.
- Las tasas de interés después de presentar una evolución a la baja sufrieron un repunte a partir del segundo semestre, que desde luego no estaba previsto ni deseado.
- La bolsa mexicana de valores experimentó un movimiento equivalente pero inverso. Después de acumular resultados muy notables el primer semestre, experimentó una corrección a la baja en el segundo semestre.

1.Revista IMAGEN No.6 Vol.9. Sep-Oct. '92 .PP28

- La inversión extranjera en México tiene un componente fuertemente especulativo, que hace inestable el equilibrio de nuestra balanza con el exterior.
- Se presenta una contracción en la tasa de crecimiento de la inversión productiva que anticipa una moderación en el crecimiento futuro.
- Las finanzas públicas se mantienen aún bajo control, ofreciendo una señal positiva en la economía.
- Se concluyen las negociaciones del TLC (sin considerar los acuerdos complementarios)
- La política de apertura y los plazos negociados en el documento del TLC, confirman los riesgos que se tenían sobre la forma de implementación del tratado.
- Se mantienen dudas sobre el manejo del tipo de cambio, las tasas de interés y el impacto en el aparato productivo de la apertura y el ajuste.
- El futuro positivo a largo plazo, presenta matices de duda en el período inmediato.

El gobierno enfrentará en 1993 el año más difícil del sexenio, el sistema político deberá resolver con sentido conciliador las diferencias de los procesos electorales de los gobiernos de los estados, deberá encontrar al candidato presidencial que le suceda, y deberá ofrecer una plataforma política que resuelva armónicamente los graves problemas sociales y venda la perspectiva del proyecto liberalizador como la mejor opción para México. Lo anterior sin olvidar que deberán asegurarse las bases de un proceso electoral transparente para 1994.

El gobierno deberá resolver en materia económica y social los siguientes retos:

- * Crear las condiciones para disminuir las tasas de interés , que es el principal costo externo a la empresa, que está sacando de competencia a la planta productiva nacional.
- * Manejar los desequilibrios originados por la contracción de la actividad productiva, principalmente industrial y agropecuaria, que han sido los más deteriorados a corto plazo.

- * Manejo de la situación de desempleo e inquietud social suscitada por esa contracción en muchos sectores económicos
- * Consolidar la inflación a la baja y proyectarla a nivel de las tasas internacionales.
- * Evitar un mayor deterioro en la balanza en cuenta corriente, acelerando de algún modo las exportaciones o disminuyendo el ritmo de las importaciones.
- * Suplir ese desequilibrio en el déficit de la balanza en cuenta corriente, con la entrada de mayor capital extranjero.
- * Armonizar el manejo del tipo de cambio con la tasa de interés y con la inflación.
- Radicar y vigorizar en México la inversión productiva.
- * Mantener la cuenta pública en equilibrio.
- * Asegurar el proceso de continuidad para el TLC.

RETOS INMEDIATOS

- * Resolver la estrategia de inclusión de México en el contexto de la nueva economía mundial.
- * Asegurar que los beneficios de la apertura en cuanto a oportunidades de empleo y negocios para los mexicanos supere los costos de desempleo y quiebras del período de transición.
- * Crear las bases para un desarrollo social más equilibrado
- * Mejorar los mínimos de bienestar de la población.
- * Definir las bases de una mayor apertura y participación política.
- Actualizar aceleradamente la eficacia real del sistema educativo.

- * Resolver con eficacia y equidad lo relativo a los derechos de propiedad.
- * Resolver lo relativo a la competencia desleal interna y externa (monopolios y dumping)
- * Promover el desarrollo tecnológico.
- * Continuar a buen ritmo el proceso de mejoramiento de infraestructura.
- * Aplicar consistentemente las medidas de protección y mejoramiento del medio ambiente y,
- * Promover y defender valores, cultura y tradiciones de México, sus instituciones sociales y de la familia, entre otros.

Lo anterior deberá producirse, como se menciona, al mismo tiempo de estabilizar la economía nacional, por lo que el reto resulta verdaderamente desafiante.

NUEVO SISTEMA ECONOMICO, POLITICO Y SOCIAL

Ante el cambio del mundo, México mantiene un sistema economico, político y social que presenta buenas perspectivas. Hay que insistir en su trascendencia, por las oportunidades que abre al sector privado, en seguida se mencionan algunos aspectos sobre los que hay que reflexionar:

1. REFORMA ESTATAL .

Optimizar el gasto, desburocratizar, desincorporar empresas y desreglamentar, ello liberó energía social y aumento la capacidad productiva de los particulares.

2. LO SOCIOPOLITICO.

Las manifestaciones de conflicto han bajado en los últimos años, por lo tanto, hay un clima de mayor confianza, que propicia la inversión.

3. ESTABILIDAD.

Nos encontramos en su umbral y parece que se ha logrado lo más difícil: la permanencia del cambio. La estabilidad es indispensable para crecer, pues se multiplican las posibilidades de inversión, mejora la distribución del ingreso al aumentar la productividad del trabajo y salarios.

4. PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD

Se sacrifican ganancias unitarias para vender más, estrategia de permanencia en un ambiente muy competido. Ya hay industrias que hacen más con menos.

5. TRABAJO

Se pretenden normas flexibles, nueva tecnología, empleos y eficiencia. Lo que se busca es crear una cultura de productividad.

6. CAPACITACION

Ya no es requisito legal sino mecanismo necesario para la productividad, combinando trabajo, estudio, alta exigencia y baja deserción. La capacitación es una buena inversión para las empresas en el largo plazo.

7. EMPLEO

La tasa de desempleo baja desde 1987 y, en los últimos dos años las cifras históricamente son reducidas.

8. ECONOMIA DE EUA

A pesar de la recesión que sufre, o quizá por ella, suben nuestras ventas y entran capitales procedentes del país vecino. Simplemente por que su horizonte está cerrado y el nuestro abierto y en proceso ininterrumpido de ampliación.

9. LO AGROPECUARIO

Las asociaciones en participación han de transformar el campo en área de negocios. La estrategia es capitalizarlo. Participan el gobierno (que otorga garantías), campesino, empresario y banca.

10. COMERCIO EXTERIOR

Aumenta en más de 100% la exportación, la maquila y el turismo crecen más que la industria. Ya hay acuerdos con Europa, Cuenca del pacífico y países latinoamericanos, y otros convenios en vía de realizarse. Hasta hoy se sientan bases para diversificar el comercio, o sea, diversificar el riesgo.

11. TLC

Independientemente de la fecha, ha de celebrarse. Efectos inmediatos en los involucrados en intercambio y producción, y paulatinos en sus proveedores. Las oportunidades están en ventaja de productividad, que es lo que trae la inversión de fuera.

Precisa mantener las condiciones que le permitan mayor productividad por peso invertido. Lo financiero: tres años de gracia, diez para la apertura, cuotas por sectores de mercado, trato nacional y subsidiarias.

12. GRUPOS FINANCIEROS

El sector privado, con su participación, se integra a la dinámica del mercado financiero y logra sinergias entre intermediarios y nuevos negocios : nucleos que ofrecen mayor diversificación, resisten las fluctuaciones de la economía y fortalecen la actividad regional.

13- COMUNICACIONES

La infraestructura es para ampliar el intercambio con el exterior. Autopistas Ciudad Juarez-Torreón, Mazatlán- Culiacán, SLP- Nuevo Laredo, Veracruz - Villa Hermosa y Maravatío-Morelia- Guadalajara. Terminales para pasajeros, servicios y frigoríficos en aeropuertos. En el atlántico, puertos de Tampico- Altamira, Veracruz - Campeche y Merida - Progreso. En el pacífico, Ensenada, Topolobampo- Mochís, Manzanillo y Lázaro Cardenas. Bodegas y

terminales para contenedores. En ciudades, telefonía por diversos medios, radiolocalización. radio con tecnología digital y TV por cable.

14. MEDIO AMBIENTE Y TECNOLOGÍA

Tema prioritario, Tratamiento de aguas y reciclaje de desechos, este tema entra dentro de los acuerdos complementarios manejados por EUA y sesionados para su aprobación con el Congreso.

Todo esto, nos presenta un panorama a nivel general de la situación en la que se encuentra nuestro país en rubros que consideramos importantes y que representan el cambio estructural que ha tenido México.

El cambio estructural determina una mejoría de las perspectivas de rentabilidad a largo plazo de las empresas. Así por ejemplo, la mayor integración de la economía mexicana a la internacional amplía el acceso a los mercados externos y con ellos hace factible el establecimiento de plantas industriales de escala internacional, capaces de lograr importantes economías de escala y con ello la posibilidad de obtener atractivos rendimientos.

ALTERNATIVAS DE POLITICA ECONOMICA

El alcanzar la inflación de un dígito exige desacelerar la actividad económica en el corto plazo, ya sea mediante disciplina fiscal, revaluación cambiaria, control de medios de pago o cualquier combinación de medidas que atenúe la entrada de recursos. Esta es el resultado precisamente de los mecanismos que dan lugar a la convergencia : ante un acervo de capital erosionado por la crisis de los ochenta, las adiciones resultan altamente productivas y, por ende, rentables para quienes realizan las inversiones. Si se toma en cuenta que la economía estadounidense, con la que estamos más integrados y de la que recibimos más recursos, pasa por una etapa recesiva, las oportunidades de invertir en México parecen todavía más atractivas.

Por otra parte, de 1955-1982 la tendencia del PIB per capita de México con respecto a los estados Unidos indica que nuestro producto por habitante avanza en promedio anual 1.4 % por encima de los norteamericanos. Inflación y crisis a partir de entonces, retrasan el curso de convergencia en casi una década. Para volver a esta tendencia en tres años, el producto por habitante tiene que crecer 8.4 por ciento por encima de la de EUA, en cinco años 5.6 por ciento y en diez años 3.5 por ciento. objetivo difícil de conseguir, lo demuestra el hecho de que el producto per capita ha subido 6.1 por ciento de 1988 a la fecha.(1)

La pregunta entonces sería ¿ conviene, entonces, prolongar la convergencia de la economía mexicana, restringiendo el crecimiento del producto per capita, para lograr las metas de inflación que proponen las autoridades ? se supone que lograr un nivel de precios más acorde con el del principal socio comercial facilita la formación de un bloque comercial, lo que trae consigo beneficios en el futuro y un crecimiento estable, que implica ,ayor bienestar pero, alcanzable en un periodo mas largo.

La evidencia aqui planteada sugiere que aún hay largo trecho por recorrer para que recuperemos el terreno perdido con la crisis, debiendo tomar precauciones y medidas que convengan a todos los mexicanos, sin apresurarnos tomando las cosas con cautela y calma.

México atraviesa por una etapa en la cual ya ha superado graves dificultades - por supuesto no todas- y hoy surgen excelentes oportunidades de progreso. Las ofrecidas por el propuesto Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Cánada son grandes, pero no las mayores. Otras más decisivas son las que provienen de la trascendente reforma estructural emprendida en 1985 y profundizada con ahínco por la presente administración del país. No obstante seguimos enfrentando el desafío de complejos problemas cuya solución dista mucho de ser sencilla. Imposible hacer una amplia revisión de ellos en esta ocasión; pero no quisieramos dejar de comentar algunos de especial relevancia.

Las fuertes presiones inflacionarias y los desequilibrios del sector externo padecidos por muchos países, México entre ellos, han concentrado la atención de sus gobiernos y de sus académicos en la macroeconomía. Más no por ser comprensible, deja de ser lamentable que ello aconteciera durante lapsos relativamente largos, a expensas del buen gobierno microeconómico. Tarea esta última crucial para lograr el avance de la productividad y, en última instancia, la elevación del nivel de vida.

1.3 LIBERALIZACION FINANCIERA

Pocas naciones superavitarias se enfrentan a la demanda de muchas deficitarias, incluyendo los Estados Unidos e Inglaterra. Para ser atractivas muchas naciones como México, son capaces de llevar adelante hondas transformaciones para ser objeto de atención de los países ricos y participar en su progreso, como la Apertura comercial al exterior, la liberalización de los mercados internos y el achicamiento del gobierno, en su participación como productor y su intervención como regulador. El último es la incorporación de la Secretaría de Programación y Presupuesto a la de Hacienda y Crédito Público.

Esta medida sólo puede provocar mayor eficiencia y orden en la política fiscal, así como coordinación en la economía en conjunto.

Hemos tenido éxito, que se refleja en que ahora contamos un poco más en el intercambio y en las inversiones mundiales. Con una economía abierta, que por la misma razón aumentaría su carácter de productividad, se abren espacios a la inversión del sector privado, nacional y extranjero.

Las finanzas públicas, sin considerar venta de paraestatales, van a lograr un superávit, hecho insólito en nuestra historia. Recuerdese que no hace muchos años el déficit representaba un elevadísimo 17% del PIB. Esto significa que sale del sistema financiero un creador destacado, el Gobierno, lo cual reduce el tamaño del mercado y hace que un reto importante sea el financiamiento a empresas y particulares, en un ambiente de recursos relativamente abundantes.

Están dadas las condiciones para que la inflación se reduzca y para que la economía, por cuarto año consecutivo, crezca más que la población. Ayuda la austeridad pública, pero también poco se repara en ello, la desreglamentación, que abarca comunicaciones, transportes, energéticos, petroquímica, envases, patentes, marcas, salud, pesca, migración y asuntos importantes relacionados con la industria, comercio y agricultura. Esta labor de suprimir trabas se mantiene durante 1992.

La desregulación se extiende al sistema financiero. La política monetaria se rige por operaciones en el mercado abierto, ya no por restricciones cuantitativas, como el encaje legal. Se espera que la capacitación integral crezca 4.5% real y financiamiento alrededor de 20%.

Por una parte, el descenso de la inflación, la confianza de los inversionistas y los rendimientos a la baja en el exterior, propician menores tasas nominales de interés. Por otra, la competencia institucional y la conveniencia de alentar el ingreso de capitales elevan su rendimiento en términos reales. La entrada de capitales es una de las variables clave en 1993, hasta hoy esta entrada de capitales llega a nuestro país por medio de tres fuentes: repatriaciones, deuda e inversión directa y de portafolio.

La política del capital privado debe acrecentarse, pensamos que, de aprobarse el TLC con Estados Unidos y el Canadá deberá haber modificaciones en las leyes sobre inversión extranjera e intermediarios financieros.(1)

Así, la combinación de estabilidad y apertura implica oportunidades que alientan la entrada de capitales, misma que hasta ahora se da por las siguientes fuentes: repatriaciones, deuda e inversión directa y de portafolio, esta entrada de capitales se espera que sea más dinámica este año, impulse la inversión privada y el crecimiento, lo cual contribuye a limitar el alza de precios.

La inflación de un dígito es factible, la menor en 18 años, reduciendo la diferencia con nuestros principales socios comerciales, aunque puede variar dependiendo de la entrada de capitales.

Gradualmente se tiende al punto en que se puedan liberar precios sin provocar su repunte.

A partir de 1988 se acelera la liberalización del sistema financiero con el propósito de complementar la reforma económica que busca eficiencia y competitividad. Tiene efectos positivos inmediatos. Los avances del programa de estabilización obligan a continuarla. Por el saneamiento de las finanzas públicas, el gobierno federal ya no necesita tantos recursos. Su lugar lo ocupa ahora la demanda de crédito del sector privado, el cual apoya la modernización de la planta productiva y el desarrollo. El proceso se fortalece con el ahorro, que en parte se alimenta con capital extranjero.

1. Exámen de la situación económica de México. Diciembre '92

La política monetaria, por las reformas practicadas y el desarrollo de los valores gubernamentales, es cada vez más eficiente a través de las operaciones de mercado abierto, que son su instrumento fundamental. Tanto las reglas de capitalización bancaria vigentes cuanto a contribuciones al fondo bancario de protección al ahorro, sirven para asegurar la solvencia del sistema.

Por eso, la obligación de la banca comercial de cubrir un coeficiente de liquidez, equivalente al 30% de su captación en moneda nacional, resulta no sólo elevado sino innecesario. Además, supera a los que prevalecen en otros países.

**CRITERIOS GENERALES DE POLITICA ECONOMICA,
MARCO MACROECONOMICO**

	1992	1993
Producción e inflación		
PIB real (crecimiento porcentual)	2.7	2.5 - 3.0
Inflación (diciembre - diciembre)	11.2	7.0
Finanzas públicas (% del PIB)		
Balance financiero (1)	0.4	1.7
Superávit económico primario (2)	5.6	4.8
Intereses totales	4.0	3.1
Variables financieras (crecimiento real)		
Ahorro financiero	6.4	5.0
Financiamiento al sector privado	23.0	12.3
Balanza de pago (% del PIB)		
Cuenta corriente	-6.0	-6.0
Importación de mercancías	14.3	15.0
Exportaciones no petroleras	6.3	6.8

(1) Ingresos menos gastos no financieros.

(2) Diferencia entre ingreso y gasto total.

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, con datos de Criterios Generales de Política Económica 1993 y del Banco de México.

Con la apertura de los servicios financieros al exterior, la banca mexicana requiere fortalecer su competitividad. El coeficiente, aparte de su impacto en los costos de intermediación, favorece los desequilibrios del mercado de dinero, propicia la especulación, provoca distorsiones en el sistema y tasas de interés.

Por todo lo anterior, las autoridades eliminan el coeficiente : a partir de septiembre de 1991 no es obligatorio para los bancos constituirlo. En cuanto a valores gubernamentales que subsisten, en un principio se plantea que sean canjeados por bonos de desarrollo (bondes) a plazos largos, con amortizaciones a apartir del sexto año y negociables únicamente entre instituciones de crédito y Banco de México. Después se decide acortar su periodo de liberación.

Las modificaciones son trascendentales para el sistema financiero en su conjunto; no se trata de una reforma para aliviar problemas de coyuntura, sino de un avance en el cambio estructural, por lo que sus beneficios se van a experimentar a mediano y largo plazos. Se dota a las instituciones bancarias de capacidad crediticia para apoyar los requerimientos de los particulares y se reduce la variabilidad de las tasas de interés en el mercado de dinero, que son los que reflejan las condiciones de oferta y demanda.

También la deuda pública interna amplía su plazo de vencimiento, lo que permite mejorar la programación del gobierno federal y reducir a la cota las presiones sobre las tasas de interés. Se fortalece la posición del Banco de México como regulador, ya que sólo interviene para evitar desequilibrios inmediatos en el mercado secundario de dinero, asegurando la estabilidad de las tasas e instrumentando la política monetaria .

La banca comercial tiene libertad para determinar las características de sus operaciones pasivas y activas, lo que implica mayor competencia y menores márgenes de intermediación en beneficio de ahorradores e inversionistas.

Aunque falta avanzar en el régimen de inversión obligatorio para los pasivos en moneda extranjera y modificar el existente para la banca de desarrollo, las nuevas disposiciones han de rendir beneficios importantes para el sistema financiero y la economía en su conjunto.

A nivel macroeconómico la norma sería la continuidad. El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá va a estimular la competencia, a introducir tecnología de punta y a ampliar la gama de servicios bancarios.

Es preciso aprovechar las sinergias del nuevo marco jurídico y equilibrar la intermediación bancaria y bursátil, minimizando costos y compitiendo eficazmente en un contexto de liberalización y apertura gradual.(1)

Otro reto es disminuir el costo de capital a todos los agentes económicos ya sucede en el caso de las grandes empresas, no así en el de los consumidores y las compañías medianas y pequeñas.

II. EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

"El sistema financiero mexicano lo podemos definir como el conjunto orgánico de instituciones, leyes, reglamentos y prácticas de mercado que generan, administran y orientan el ahorro y la inversión". (2)

El sistema financiero de un país está constituido por un conjunto de entidades privadas y públicas que actúan como motores o intermediarios en los procesos de crear, conservar, transmitir, prestar, etc. el dinero. Estas entidades, aparte de la oficina gubernamental que se encarga de su control o vigilancia (llamase ministerio o secretaria de hacienda, del tesoro, etc.), suelen ser el banco central, un conjunto de bancos privados (o públicos) y otras entidades que llevan a cabo funciones de centralización y canalización del ahorro financiero, como los bancos; de colocación de la riqueza como las sociedades de inversión; de aseguramiento como las compañías de seguros; etc. Este

1.Revista IMAGEN No.7 Vol.8. PP.34

2. Exámen de la situación económica de México No.765 PP.12

conjunto de instituciones varían mucho de un país a otro, y es muy difícil hacer una descripción precisa de las mismas sin referirse directamente a un lugar y época determinados; no obstante, podemos señalar algunos caracteres comunes a todas ellas.

EL BANCO CENTRAL

El banco central o banco nacional es una entidad casi siempre de carácter y propiedad pública, sin objetivo de lucro, que desempeña las funciones principales en el proceso de creación de dinero y en el control de la política monetaria.

De un modo u otro las funciones que desempeña un banco central que, en el caso de nuestro país sería el Banco de México, son muy parecidas y se pueden resumir a lo siguiente:

- El banco central detenta el monopolio de la emisión de billetes y el encargado de difundirla en la economía.
- El banco central es el banquero del gobierno, guarda sus fondos en cuenta corriente, centraliza sus operaciones de cobros y pagos, le adelanta dinero cuando lo necesita, actúa como consejero en materia económica, etc.
- El banco central es banco de banqueros y prestamista en última instancia de los mismos.
- Además de las anteriores funciones el banco central puede desempeñar otras, según las peculiaridades institucionales de los diversos países, tales como la de centralizar reservas como el oro y divisas, del país, coordinar los pagos exteriores, etc.

Como se ha dicho el banco central es, en algunos países, el que lleva a cabo la política monetaria pero incluso cuando la política la lleva directamente el ministerio correspondiente, el banco central suele ser un agente u oficina especialmente destacado en su puesta en práctica.

LOS BANCOS

Son instituciones que reciben fondos y los prestan. Estos fondos son, en parte, (capital, beneficios acumulados, no repartidos, etc.), pero sobre todo ajenos (principalmente depósitos)

Esta actividad la llevan a cabo también otras entidades, pero se diferencian de los bancos en dos aspectos fundamentales: o no guardan reservas fraccionales o sus pasivos no son dinero. Lo primero quiere decir, en definitiva, que los bancos sólo conservan en su poder como activos líquidos (en caja podríamos decir) una parte de los depósitos que reciben : esto es, lo que les permite aumentar aún más sus pasivos. Pero lo más importante es que sus pasivos (los depósitos) son dinero: son considerados por el público como tal. En resumen, los bancos no se limitan a prestar lo que reciben, sino que generan un proceso de creación de nuevos depósitos, que como hemos dicho son dinero.

OTROS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Además de los bancos, hay en el sistema financiero de un país un gran número de intermediarios financieros no bancarios que, como los bancos reciben dinero de unos sujetos y lo prestan a otros; pero diferencia de los bancos, sus pasivos no son dinero y, normalmente no generan una cadena de creación de crédito, la característica común de estas entidades es actuar como intermediarios, recibiendo crédito de unos sujetos y trasladándolo a otros. Sus peculiaridades dependen muy directamente de la historia del sistema financiero de un país concreto, de su grado de desarrollo económico, de su legislación, etc.

La tarea de los intermediarios financieros es recibir fondos de muchos sujetos, los ponen a disposición de otros muchos, diversifican y reducen los riesgos inherentes a todo préstamo, permiten transformar fondos a corto plazo en fondos de largo plazo (es decir, posibilitan el que unas personas coloquen su dinero por un período de tiempo corto, en tanto que los prestatarios reciben crédito por períodos de tiempo más largos). En otras ocasiones son intermediarios puramente financieros (reciben crédito y sólo ofrecen crédito), como ocurre con los fondos de

inversión que reciben dinero prestado de unos sujetos y lo proporcionan a otros, comprando títulos en la bolsa, y desarrollando una serie de funciones que escapan a la capacidad de sus clientes: diversificación de riesgos, mejora en la rentabilidad, estudios y asesoramiento, etc.

En lo que se refiere al sistema financiero de nuestro país, el director del Banco de México, informa sobre la desregulación del sistema financiero. Mejorar la calidad de la reglamentación precisa suprimir normas, pero también imponer controles. A las instituciones de crédito (bancos) se les elimine el coeficiente de liquidez lo que no perjudica el pago oportuno de los pasivos bancarios. Existe dinero suficiente en el mercado para que los bancos recurran a él sin restricciones; sin embargo, debe mantenerse voluntariamente una cartera apropiada de valores negociables.

Además continúan vigentes los depósitos a la vista en el banco central y el efectivo en caja; la institución es el prestamista de última instancia cuando admite sobregiros en las cuentas de los bancos, aunque castiga el tamaño y frecuencia.(1)

En los últimos años el Sistema Financiero mexicano ha experimentado un proceso de modernización cuyo objetivo es hacer de éste un eficiente intermediario financiero que capte el ahorro de los agentes económicos superavitarios y los canalice hacia aquellos deficitarios, de modo que se convierta en motor del crecimiento económico.

El Sistema Financiero está desempeñando un papel cada vez más importante en la economía mundial. Algunas tendencias como globalización de mercados, universalización de los servicios, incorporación de nuevos intermediarios, creación de nuevos productos y servicios no son sino una muestra de éste fenómeno.

Dentro de la estructura actual del Sistema Financiero mexicano se instaló una Comisión de Supervisión del mismo (COSSIF) que tiene como función primordial ejercer de manera más eficiente y operativa las atribuciones que le son propias a cada una de las comisiones a las cuáles tendrá que desarrollar conjuntamente ante los nuevos fenómenos que implican la constitución de los grupos financieros.

1. Sr. Mancera Aguayo, Dir. del Banco de México. VII Reunión Nacional de la Banca

2.1 LA BANCA COMERCIAL MEXICANA Y SU REPRIVATIZACIÓN

El día dos de mayo de 1990 el Presidente de la República envía al Congreso de la Unión la Iniciativa de Reforma Constitucional para Reestablecer el Régimen Mixto de la Prestación del Servicio de Banca y Crédito; modificando el Artículo 28 constitucional. En julio es aprobada y como consecuencia el H. Congreso de la Unión expide la nueva ley de Instituciones de Crédito, donde se establece la posibilidad de que el sector privado sustente la mayoría accionaria de dichas instituciones, iniciando así el proceso de privatización de los bancos.

En septiembre se publica el Acuerdo Presidencial que establece los principios y bases de la desincorporación de las sociedades nacionales de crédito, instituciones de banca múltiple, y se crea el comité de desincorporación bancaria, que da a conocer las bases generales del proceso.

La iniciativa presentada por el Presidente de la República fué sustentada en tres razones fundamentales:(1)

-La impostergable necesidad de que el Estado concentre su atención en el cumplimiento de sus objetivos básicos, como son, dar respuesta a las necesidades sociales de la población, y elevar su bienestar sobre bases productivas y duraderas.

-El cambio profundo de las realidades en México, así como de sus estructuras económicas, del propio papel que juega el Estado e, incluso, del sistema financiero mismo, ha modificado de raíz las circunstancias que explicaron la estatización de la banca, en septiembre de 1982.

-La necesidad de ampliar el acceso y mejorar la calidad de los servicios de banca y crédito, en beneficio colectivo.

La iniciativa mencionó también que, ante las necesidades y la limitación de los recursos ya existentes, resultaba inconveniente mantener la exclusividad estatal en la prestación del servicio

1. Entrevista a Don Carlos Núñez Urquiza. Dir. de la red de medios de entrega.

bancario. Lo anterior es posible en virtud de que el Estado cuenta con los medios suficientes para continuar ejerciendo su rectoría económica.

LA NUEVA LEGISLACIÓN

El Presidente Salinas de Gortari, presentó ante el congreso el 28 de junio de '92, un paquete con las siguientes iniciativas en materia financiera:

- Ley de Instituciones de Crédito

- Ley para regular las Agrupaciones Financieras

- Reformas Adicionales a la Ley del Mercado de Valores.

El 18 de julio fueron publicadas las citadas leyes en el Diario Oficial de la Federación, iniciando con ello su vigencia.

Así, el 28 de junio de 1990, culminó el proceso legislativo de reforma constitucional que permitió el restablecimiento del régimen mixto en la prestación del servicio de banca y crédito; derogandose el parrafo quinto del artículo 28 constitucional relativo a la exclusividad de la prestación del servicio público de banca y crédito. Asimismo con la publicación de la ley de Instituciones de crédito y la ley para regular las agrupaciones financieras, así como algunas reformas y adiciones a la ley del Mercado de Valores vinieron a concluir este proceso.

Una reforma importante dentro de la operación del sistema bancario es que permite a las sociedades nacionales de crédito se consoliden con otras instituciones para formar grupos financieros los cuales podrán estar integrados por las instituciones bancarias, arrendadoras financieras, almacenes generales de depósito, casa de cambio, sociedades de inversión, empresas de factoraje y, actualmente pueden integrarse con casas de bolsa, todo ello como una medida estratégica ante la apertura comercial.

LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO

Entre los puntos fundamentales de esta nueva ley se encuentran:

- * Concepto de banca y crédito (se prohíbe a toda persona distinta de las autorizadas, expresamente, la captación de recursos del público, con la obligación de restituirlos).
- * Sistema Financiero Mexicano (Está integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo, el patronato del ahorro nacional y los fideicomisos públicos constituidos por el gobierno federal para el fomento económico).
- * Autorización y capital mínimo. (la ley establece que quienes pretendan dedicarse al ejercicio de la banca deberán constituirse con el carácter de Sociedades Anónimas, previa autorización de la SHyCP).
- * Banca de desarrollo (las instituciones de la banca de desarrollo conservan su naturaleza de sociedades nacionales de crédito).
- * Inspección y vigilancia (Se fortalecen las atribuciones de la Comisión Nacional Bancaria en materia de inspección y vigilancia, a fin de coadyuvar en el desarrollo sano y equilibrado de servicio de banca y crédito).(1)

LEY PARA REGULAR LAS AGRUPACIONES EXTRANJERAS

Esta ley tiene por objeto establecer las bases de organización y funcionamiento de los grupos financieros, los términos bajo los cuales deberán operar, así como la protección de los intereses de quienes celebren operaciones con los integrantes de dichos grupos.

1. Revista tendencias económicas y financieras '90. PP.1

REFORMAS Y ADICIONES A LA LEY DEL MERCADO DE VALORES

La ley del mercado de valores fué reformada y adicionada, según decreto publicado el día 18 de julio de 1990.

Estas modificaciones obedecieron, basicamente a la necesidad de adaptar el marco jurídico de las casas de bolsa a la existencia de agrupaciones financieras encabezadas por dichos intermediarios. Se adecuó las normas relativas al capital social de las propias casas de bolsa para permitir la inversión extranjera, hasta un 30 por ciento del total. De esta manera, se otorgará un tratamiento similar a todos los participantes del Sistema Financiero Mexicano.

Los medios de información nacionales y extranjeros, han elogiado la velocidad con que la dirección ha tomado las riendas del cambio. Asimismo, ante la apertura, la globalización y la necesidad de un nivel competitivo de índole internacional " se ha respondido con celeridad y precisión" (Wall Street Journal. 27 de septiembre) reconocen los expertos.

A continuación presentaremos un breve resumen de la banca mexicana y su reprivatización de manera general:

ENERO. Según diversas estimaciones, el valor de la venta de los 18 bancos es entre 19 y 24 billones de pesos.

FEBRERO. Sale a la venta el primer paquete de bancos formado por: Multibanco Mercantil de México, Banpaís y Banca Cremi.

ABRIL. Sale a subasta el Multibanco Mercantil de México. Se calcula en 290 miles de millones de pesos su precio de venta.

MAYO. El segundo paquete de bancos a subastar: Banamex, Confia, Banorienté y Bancreser. "El gigante" acapara la atención .Don Antonio Ortíz Mena, director general de Banamex, anuncia que un grupo integrado por consejeros de esta institución está interesado en adquirir el 17% del total

del capital del banco. Informa el comité de desincorporación bancaria que ha recibido 75 solicitudes de compra por parte de 34 grupos financieros.

JUNIO. El Multibanco Mercantil de México es vendido al grupo financiero Probusa por 611 mil 200 millones de pesos- 2.66 su valor contable y 11.8 el valor de sus utilidades- Banpaís es adjudicado al grupo CBI- Mexival por 544 mil 990 millones de pesos : 3.02 veces el valor contable de la institución. Ante el escepticismo de la banca internacional, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público anuncia un pago importante para solucionar el pago de la deuda interbancaria: se cambiarán líneas por mil millones de dólares por nuevos bonos del gobierno federal. Banca Cremi es vendida a Casa de Bolsa Multivalores por 3.4 veces el valor de su capital contable. Después de la venta de los tres primeros bancos, los analistas coinciden en que el gobierno federal obtendrá entre 25 y 30 billones de pesos por la venta de la banca.

JULIO. La revista financiera Latin France, en un reporte de las operaciones de los principales bancos latinoamericanos en New York, mostró que la agencia del Banco de México en New York, mantiene el primer sitio en activos, con mil millones de dólares, seguido de cerca por la banca brasileña.

AGOSTO. Aparecen en el Diario Oficial de la Federación el decreto mediante el cual se transforma en sociedad anónima. El viernes 23 se llevó a cabo la presentación de posturas para la compra de Banamex en las oficinas de la Secretaría Técnica del Comité de Desincorporación Bancaria. Se presentaron ofertas por los grupos del Lic. Roberto Hernández Ramírez (Accival) y el sr Carlos Gómez Gómez (Desc- Invermexico). El comité de desincorporación bancaria informó que daría a conocer, el día 26 por la mañana, el resultado de la subasta, de la que resultó ganador el grupo encabezado por Don Roberto Hernández Ramírez y Don Alfredo Harp Helú, el cual integra a los principales accionistas de Acciones y Valores y a 800 inversionistas de nuestro país. A él se sumarán como parte del grupo de control, un grupo integrado por aproximadamente mil consejeros regionales y clientes distinguidos del banco, de acuerdo al convenio previamente establecido entre ellos.

SEPTIEMBRE. Finalmente, el Comité de Desincorporación Bancaria comunica que se ha liquidado el porcentaje mayoritario de acciones de Banco Nacional de México, S.A., y se procede al traspaso

de dichas acciones hasta entonces propiedad del Gobierno Federal, al grupo comprador, con lo cual esa institución de crédito deja de ser una empresa de participación estatal mayoritaria.(1)

La privatización de la banca mexicana es un buen paso adelante en la configuración de la banca universal, un paso para preparar a los intermediarios financieros ante los retos que significará la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC). La privatización se presentó muy sigilosa, sin toparse con grandes resistencias, y ha sido muy festejada a nivel internacional. Se está aprovechando la oportunidad histórica de alinear al Sistema Financiero Mexicano con las tendencias globales a la liberalización y a la internacionalización de los servicios financieros.

A decir de Jesús Reyes Heróles, director general del Grupo de Economistas y Asociados (GEA), en un análisis publicado por la revista expansión el 7 de agosto de 1991, "avanzar en la rápida internacionalización de las operaciones es la única vía para lograr la competitividad".

"En este sentido destacan dos tareas: primero, la descentralización geográfica a partir de alianzas estratégicas con socios de diversas regiones del mundo. Segundo, la ampliación de su capacidad para realizar operaciones que permitan a la clientela mexicana una diversificación más amplia, ágil y oportuna de su portafolio financiero, ya que, como indica el propio Reyes Héroles, " La banca mexicana deberá ser tan buena como la extranjera para mover capitales de México hacia otros mercados, cuando así convenga a los intereses de su clientela"

2.2 SITUACIÓN ACTUAL

La banca es un instrumento esencial en el desarrollo y su participación es cada vez mayor. Tres bancos mexicanos están dentro de los 300 más grandes del orbe, representan aún una fracción pequeña de los activos totales, 0.31 % y, como país, ocupamos el vigésimo quinto lugar.

1. Exámen de la situación económica de México No. 4 Vol.8 Ago. '91 PP34.

El tamaño de los bancos se asocia directamente, entre otros factores, al crecimiento del comercio internacional y al de la actividad económica, así como a la estabilidad de la inflación y a las tasas de interés. Las condiciones están dadas para ganar una mayor participación en el contexto mundial.

El gobierno, por su parte, ha establecido un marco jurídico transparente y ofrece una mayor seguridad a todos los participantes de los mercados financieros. La política monetaria es congruente con esta modernización, reservando la estabilidad macroeconómica; por eso las medidas para desregular las tasas de interés, encaje legal, la canalización del crédito y, recientemente, la eliminación del coeficiente de liquidez buscan una más eficiente operación del destino de más recursos para el financiamiento de la actividad económica, fortaleciendo al mismo tiempo el control y vigilancia del gobierno para protección de la población.

"Conformamos así un sistema financiero nacional acorde con el nuevo horizonte de la actividad económica de México. Debemos evitar que los exportadores mexicanos tengan desventaja de costos financieros respecto a sus competidores del exterior. Por ello aspiramos a contar con un sistema de intermediación equiparable a los de nuestros principales socios comerciales."

" Nuestro objetivo es alentar la eficiencia de los servicios financieros, proteger los intereses de todos quienes participan de este complejo mercado del país. A ello responde la expedición de la ley para regular las agrupaciones financieras y la ley del mercado de Valores"

"El progreso de la actividad bancaria deberá reflejarse en el progreso general de nuestra nación. Mi gobierno seguirá fomentando una banca nacional moderna, competitiva y cuya acción se refleje en beneficio de todo el país".

-Discurso enunciado por el Lic. Carlos Salinas de Gortari en la VII reunión nacional de la banca- en Acapulco, Guerrero.1992.

El presidente del Consejo de Administración de Banamex durante su participación en el foro Mexico Joven, efectuado en septiembre pasado, señaló: " Las instituciones del sector financiero deberemos:

- Disminuir el costo de capital y el margen de operación, esto podrá deberse a la presencia internacional de la banca mexicana, al acceso a varios mercados de capitales y a la ya mencionada competencia. Una tarea prioritaria es conseguir un flujo de capitales de inversión a largo plazo.

- * Incrementar el ahorro y el crédito al sector privado a tasas reales anuales cercanas al 20% durante los próximos años, de manera que la actividad financiera crezca siete puntos del PIB en menos de cinco años, de 22 a 29 por ciento.

- * Apoyar la inversión rentable en áreas prioritarias y con rezagos: desarrollo regional, comunicaciones, educación, ecología y empresas pequeñas y nuevas, principalmente aquellas con tecnología avanzada.

La privatización de la banca ha sido un acontecimiento histórico, que en el caso de Banamex permitió la configuración de un grupo " con la capacidad suficiente para hacer frente a la apertura de los servicios financieros" (The New York Times, 2 de octubre).

Hoy el reto de estas instituciones es trabajar como palanca del proceso productivo mexicano, teniendo la calidad necesaria para servir con el país y enfrentar los retos en el extranjero.

La tarea es difícil, pues implica modernizarse en el ritmo que demanda nuestro entorno, al tiempo de aumentar su participación en el extranjero.

III. Banco Nacional de México.

3.1 ANTECEDENTES

Desde su fundación Banco Nacional de México ha desempeñado un importante papel en el desenvolvimiento de las actividades económicas del país. A lo largo de más de 100 años ha dado muestras de dinamismo y una capacidad de adaptación que le han permitido llegar a ser hoy una institución financiera de primer orden, con recursos y experiencia que le permiten cubrir todo el espectro de los productos financieros.

Fundado el día dos de junio de 1884, como producto de la fusión de los bancos Nacional Mexicano y Mercantil Mexicano. En sus primeros años además de operar como banco comercial, desempeño algunas funciones ahora reservadas al Banco Central (Banco de México), como la de emitir billetes, intervenir en el manejo de la deuda nacional y efectuar servicios de tesorería del gobierno federal.

Por más de 25 años realizó estas operaciones, hasta que a consecuencia de las transformaciones originadas por la revolución, se vio obligado a cesar en sus funciones de banco emisor de moneda y reorganizar sus actividades. A partir de 1934 efectúa toda clase de operaciones bancarias de depósito y ahorro.

Desde su origen Banco Nacional de México se ha mantenido en evolución constante, no sólo para responder a las necesidades de desarrollo socioeconómico del país, sino también para impulsarlo y promoverlo. En la época de la segunda guerra mundial y en los años inmediatamente posteriores, participó activamente en la tarea de dotar al país de infraestructura industrial, apoyando directamente a infinidad de empresas. Desde entonces ha contribuido en forma decidida, mediante esfuerzos promocionales directos, por medio del crédito y asesorías, al nacimiento y consolidación de innumerables empresas, entre las que se pueden contar las más importantes del país; asimismo ha apoyado a los sectores agrícola ganadero y comercial con la prestación de sus múltiples servicios bancarios y financieros, muchos de los cuales introdujo e implantó en el país.

En 1977 se integraron a Banco Nacional de México sus empresas filiales, dos financieras y una hipotecaria a fin de convertirse en una institución de banca múltiple que pudiera proporcionar todos los servicios especializados de depósito, ahorro, financieros, fiduciarios e hipotecarios.

En 1982 se nacionaliza la banca transformándose en Sociedades Nacionales de Crédito dada la aguda crisis financiera por la que atravesaba México en cuanto a disminución del avance económico, reducción de liquidez y elevación del precio del dinero.

En 1990 surge la necesidad por parte del Estado de reestablecer el carácter mixto de la banca debido a los siguientes aspectos:

- 1.- La necesidad del estado de avocarse a cumplir sus objetivos básicos de dar respuesta a las necesidades sociales de la población.
- 2.- El cambio de las circunstancias sociales, económicas y financieras que dieron lugar a la estatización de la banca.
- 3.- Ampliar y mejorar la calidad de los servicios de banca y crédito.

En 1991 al completarse el proceso de privatización y volver a ser una sociedad anónima, el Banco Nacional de México decidió mantenerse orientado a la excelencia a través de lograr y sostener la más alta eficiencia.

GRUPO FINANCIERO BANAMEX- ACCIVAL

Conforme a las directrices de la ley, el grupo financiero Banamex- Accival fue creado el día 6 de septiembre de 1991, por más de 5,000 socios de todos los sectores y regiones del país. Al concluir diciembre de 1991 el grupo ya había adquirido prácticamente la totalidad del capital social del banco (Banamex) y de Acciones y Valores, Casa de Bolsa (Accival). Banamex es la institución

de crédito líder en México, con aproximadamente una cuarta parte de los activos totales del sistema bancario, y accival ocupa el primer sitio de operatividad del mercado accionario mexicano, con 29% del total correspondiente al año de 1991.

El grupo Banamex- Accival cuenta con una extensa cobertura regional e internacional, presta servicios financieros, fomenta el ahorro, canaliza recursos hacia actividades productivas, etc.

El proceso de adquisición del banco se inició en mayo 3 de 1991, fecha en que el comité de desincorporación bancaria emitió la convocatoria para la venta de los títulos representativos de su capital, la que se tramitaría según los principios y bases establecidos, en el acuerdo presidencial del 5 de septiembre de 1990, para la desincorporación de las sociedades nacionales de crédito.

El 25 de agosto de 1991, el comité de desincorporación bancaria designó al grupo de inversionistas organizado por Acciones y Valores de México, S.A. ganador de la licitación por el Banco Nacional de México.

3.2 ORGANIZACIÓN ACTUAL

Actualmente el grupo financiero Banamex- Accival, cuenta con aproximadamente 32,000 empleados, cuya distribución es como sigue:

Zona metropolitana	49.3%
Interior	50 %
Extranjero	.7 %

De la suma total se observan que el 56 por ciento son hombres y el 44 por ciento mujeres.

Tiene cobertura a nivel nacional en 434 localidades a través de 654 sucursales y 66 centros financieros, sumando un total de 720 oficinas, correspondiendo el 18 por ciento a la zona metropolitana y el 82 por ciento al interior.

Para satisfacer las necesidades de la clientela, se brindan más de 125 servicios, como:

- Línea Banamex
- Fondo Integra Banamex
- Banco en su Casa
- Cuenta Maestra
- Tarjetas Banamex, etc.

Se cuenta con 900 cajas permanentes de las cuales 370 se encuentran en la zona metropolitana y 530 en el interior del país.

Cuenta con aproximadamente 8 millones 300 mil tarjetahabientes y 845 mil cuentahabientes.

Con respecto a los inmuebles, se tiene en total 1,175 de los cuales 242 son propios (que aportan el 21 por ciento de la superficie del banco) y 933 son rentados.

A nivel internacional cuenta con cinco subsidiarias:

- California Commerce bank
 - a) San José
 - b) Caléxico

- c) Los angeles
- d) Otay
- e) San Diego
- f) San Isidro

- International Payment Sistem (los Angeles)
- International Mexican Bank, Ltd. (Londres)
- Euroamerican Capital Incorporation, Ltd. (Gran Caiman)
- Banamex Investment, Ltd. (Londres).

Existen también 3 agencias que funcionan como oficinas de operación bancaria, obtienen recursos en mercado de dinero y capital y operan únicamente con servicios de órdenes de pago, créditos comerciales y reembolsos de cobranzas enviadas al extranjero, estas agencias están ubicadas en :

- New York
- Los Angeles
- Houston

Además se cuenta con 11 representaciones en el extranjero que tienen por objetivo principal el detectar y promover el establecimiento de empresas que actúen como enlace de Industriales mexicanos con sus contrapartes en los países correspondientes, no realizan operaciones bancarias de ninguna índoles, estas se ubican en:

- Madrid, España
- Paris, Francia.
- Tokio, Japón
- Singapur
- Frankfurt, Alemania

- Toronto, Canadá
- Sao Paulo, Brasil
- Chicago, EU
- Guatemala
- Miami, EU.

Asimismo, cuenta con dos oficinas que fungen como sucursales:

- Londres
- Nassau.

A continuación resumiremos la actividad de las diferentes áreas que comprenden la estructura del Banco Nacional de México:

COMITÉ DE DIRECCIÓN.

Responde a la necesidad de contar con una dirección orientada principalmente hacia aspectos estratégicos, en términos generales sus esfuerzos serán dedicados a aspectos fundamentales del banco como son: Formulación de objetivos, determinación de estrategias, emisión de políticas y establecimiento de prioridades de la institución.

RED MEDIOS DE ENTREGA

Es el área responsable de administrar la red de sucursales y a la microempresa.

EMPRESAS.

Es el área que proporciona un servicio financiero integral a las empresas, instituciones financieras y a entidades gubernamentales.

PATRIMONIAL.

Es el área responsable de la atención de personas físicas del segmento más alto (mayor captación), integrando manejo de portafolios. fondos y sociedades de inversión extranjeras.

PRODUCTOS Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR

Entre sus objetivos destacan la atención al mayor número posible de familias y pequeñas empresas con los más altos niveles de rentabilidad.

NEGOCIOS ESPECIALIZADOS

Esta encargada de poner al alcance de la clientela los servicios financieros más especializados que se ofrezcan en el mercado.

TESORERIA

Integrará en una sola a todas las tesorerías: la nacional, la internacional, la mesa de banca de inversión, así como áreas de cambios.

ADMINISTRACION.

Integrará las funciones que sirven de apoyo para proporcionar el servicio de nuestra clientela, tales como recursos humanos, inmobiliarios, organización, seguridad, etc.

RED INTERNACIONAL.

Comprende bancos, agencias y filiales financieras en el exterior.

PLANEACIÓN Y DESARROLLO

Apoyar el desarrollo del pensamiento estratégico del banco, así como la planeación en materia de personal, finanzas, sistemas y tecnología, riesgos corporativos e internacionalización del grupo financiero.

APOYO AL COMITÉ DE DIRECCIÓN

Integra funciones de control interno como son : Auditoría, contraloría, asesoría jurídica, etc.(1)

3.3 ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD

El grupo financiero Banamex- Accival, como líder en nuestro país, siempre a la vanguardia trabajará en torno a tres ejes:

- 1.- **CLIENTES.** Entendiendo y satisfaciendo mejor que nadie sus necesidades financieras.
- 2.- **ACCIONISTAS.** Asegurándoles una alta rentabilidad sostenida.
- 3.- **PERSONAL.** Contando como colaboradores con los mejores profesionales de la banca.

La visión de Banco Nacional de México para competir ante los cambios en el entorno bancario es la de concentrar sus fuerzas en tres ámbitos:

1. En México, que es su mercado natural y en el que deben profundizar y consolidarse primero.
2. En Nortamérica, que es una realidad creciente, y en donde la tarea será avanzar y estar entre los mejores.

1.Historia Banamex.

3. En el ámbito internacional, mejorando constantemente su posición, para ser el "Banco Mexicano de los extranjeros y el Banco Internacional para los Mexicanos".

La nueva estructura organizacional de Banco Nacional de México, mencionada a grandes rasgos en el capítulo anterior es el medio para coordinar y repartir el trabajo de modo que se facilite el logro de los objetivos, siendo esto no un fin sino una herramienta al servicio de la estrategia que es la "Calidad en el Servicio".

Tres son los nuevos objetivos de Banco Nacional de México: Calidad, Personal y Rentabilidad.

"En cuanto a CALIDAD queremos ser el banco que se distinga por conocer y atender mejor a su clientela, haciendo que la calidad haga la diferencia".

"El objetivo de PERSONAL es fundamental. Queremos crear un ambiente de trabajo, que nos permita óptima realización personal y profesional".

" También es importante la RENTABILIDAD, en la medida que necesitamos fortalecer la base de capital del Banco para competir más exitosamente en los mercados nacionales y extranjeros". (1)

A continuación mencionaremos la estrategia de competitividad del grupo financiero Banamex-Accival, planteada por el Sr. Roberto Hernández Ramírez, en su discurso inaugural de la reunión plenaria de consejeros 1992, dedicada a la competitividad de las empresas mexicanas celebrada en Acapulco, Guerrero los días 16 y 17 de noviembre de 1992: (2)

1.- Realizar la intermediación financiera a través del concepto de banca universal, que permita un balance entre la banca comercial y la banca de inversión.

1. Entrevista al Dir. de la división fiduciaria Sr. Eduardo Alvarez
2. Entrevista al Dir adjunto de Tesorería Internacional Federico Zorrilla Sada.

- 2.- Aprovechar el desarrollo potencial de México.
- 3.- Buscar la más alta calidad en nuestra cartera de crédito.
- 4.- Elevar nuestra eficiencia al nivel de los estándares internacionales.
- 5.- Mejorar nuestra infraestructura tecnológica.
- 6.- Contar con los mejores sistemas de información.
- 7.-Contar con colaboradores que se distingan por su calidad, compromiso y profesionalismo.
- 8.- Establecer niveles de competencia a través de innovaciones y respuestas adecuadas a las necesidades de servicio.
- 9.-Contar con parámetros de medición de los avances y retrocesos en la calidad de nuestros productos y servicios.
- 10.-Tener una sólida base de capital.

IV EMPRESARIOS & BANAMEX

Para la utilización de productos y servicios, el individuo conocedor no sólo usa la información disponible, sino que se caracteriza por su formación intelectual y por la voluntad de mantener a su empresa actualizada y a la vanguardia.

4.1 PRODUCTOS Y SERVICIOS

Los elementos que permiten hacer realidad la perspectiva de un empresario son los siguientes.

1. La búsqueda de la excelencia en el servicio.
2. El enfoque a la rentabilidad.
3. La visión y el compromiso de largo plazo.
4. Confianza en el país y su sociedad.
5. La cercanía con el cliente y el mercado.
6. El mantenimiento de estructuras ágiles y flexibles.
7. La formación de un equipo profesional leal y entusiasta.
8. El análisis económico y especializado de alto nivel.
9. El sentido de oportunidad y constancia en las decisiones.(1)

CAMBIOS

Cambios y Control de Cambios, compra y vende divisas (moneda nacional y extranjera), así como metales (oro y plata amonedados). Este servicio nace junto con el Banco(2), porque siempre ha existido la necesidad de convertir moneda de un país a moneda de otro país, como resultado del comercio internacional de bienes y servicios.

La operación de cambios es el servicio que da el Banco a una empresa que requiere de moneda extranjera para liquidar compromisos en el extranjero, o bien la venta de divisas, en billetes o cheques de viajero, a las personas que viajan al extranjero o a los extranjeros que desean convertir su moneda en moneda nacional.

La principal divisa que maneja Cambios es el dólar norteamericano, porque el 70% del comercio exterior de nuestro país se da con los Estados Unidos, y el 30% restante, aunque se realiza con otros países, implica muchas veces operaciones en dólares norteamericanos. Además maneja marcos alemanes, yenes japoneces, libras esterlinas, francos suizos, dólares canadienses y pesetas

1. Exámen de la situación económica de México. Vol.LXVII No.791 PP.502
2. Se refiere a Banamex que es el banco comercial de estudio

espeñolas. El servicio de compra-venta de divisas puede ser tradicional (de inmediato y hasta un plazo de 48 horas) o de coberturas cambiarias (por el que se asegura un tipo de cambio durante un plazo de tres a 365 días).

Respecto a los metales, Cambios negocia con oro (monedas de 50, 20, 10, 5, 2.50 y 2 pesos oro) y plata (onzas troy). También compra y vende las onzas libertad, que pueden ser de oro o plata.

En los últimos años, la función de Cambios ha tomado mucha importancia por la situación financiera que vive el país. Hoy en día, los volúmenes de recursos que se operan en la compra-venta de moneda extranjera afectan a toda la Tesorería del Banco. De ahí la necesidad de una comunicación integral y permanente con Mesa de Dinero, Tesorería Nacional y Tesorería Internacional. Las actividades de estas Divisiones están íntimamente relacionadas, por lo que resulta muy ventajosa su integración en el Piso Financiero.

El servicio de Cambios se da a través de BANAMEX, las casas de cambio Euromex y AVM (Acciones y Valores de MEXico). Las tres atienden a toda la clientela que requiera el servicio, aunque VM se enfoca más a los clientes corporativos, mientras BANAMEX y Euromex, por su parte, a las empresas y personas físicas. El servicio se proporciona a través de la mesa de cambios en el Piso Financiero y de otras seis mesas de cambios o subcentrales en Guadalajara, Monterrey, Hermosillo, Houston, El Paso y Los Angeles, por medio del California Commerce Bank. En estas mesas de cambios se lleva a cabo una promoción directa con el cliente, para facilitarle el acceso a la operación de Cambios. El servicio también se proporciona por medio de la red de sucursales del Banco y los 22 módulos o sucursales de Euromex en las plazas que requieren de atención adicional.

La red de distribución, es coordinada desde México porque Central de Cambios es responsable del manejo del riesgo cambiario y la Única área autorizada para fijar tipos de cambio. Las mesas de dinero y sucursales empiezan a operar hasta que Central de Cambios les proporciona los tipos de cambio de apertura y también les notifica, en el transcurso del día, las variaciones en el tipo de cambio, de acuerdo al comportamiento del mercado. Cambios mantiene un estrecho contacto con las sucursales, las mesas de cambios y los clientes, lo que le permite dar a conocer oportunamente cualquier cambio que afecte las cotizaciones de divisas y metales.

La integración de Cambios en el piso Financiero le proporciona importantes ventajas. Por una parte, la clientela tiene un más fácil acceso a los beneficios que brinda el grupo financiero Banamex en conjunto. Por otra parte, la adecuada coordinación entre las distintas áreas permite optimizar el manejo de las Tesorerías, tanto Nacional como Internacional.

La apertura económica y el próximo Acuerdo de Libre Comercio, por ejemplo, harán crecer las operaciones en moneda extranjera y, en consecuencia, la necesidad del servicio de Cambios está preparándose para ofrecer a la clientela un servicio de la más alta calidad, aprovechando su conocimiento y experiencia en el mercado mexicano. Además, para asimilar los productos que se ofrecen en el extranjero, el personal participa en cursos y seminarios en México y el extranjero, lo que les permite estar actualizados y capacitados para competir en igualdad de condiciones.

BANCA ELECTRONICA

En nuestra Epoca, los avances tecnológicos son tantos y se dan en tan poco tiempo que han dejado de asombrarnos. Sin embargo, todos enfrentan al principio la resistencia de los usuarios. La razón es simple, cada innovación modifica costumbres de muchos años que son difíciles de desarraigar. Esta resistencia es cada vez menor porque hoy en día los avances tecnológicos demuestran, en poco tiempo, su utilidad, confiabilidad y seguridad.

Banco Nacional de México cuenta con una alta tecnología en servicios bancarios electrónicos; sin embargo, se trata de innovaciones recientes que necesitan de cierto tiempo para ser aceptadas y aprovechadas a fondo. En esta nueva etapa, ese proceso de aceptación tendrá que darse más rápidamente por dos razones principales: por una parte, ya tenemos la tecnología de vanguardia y, por la otra, se le dará un nuevo impulso a la Banca Electrónica con el que no sólo se ampliarán los servicios de los mismos.

Los servicios que ofrece Banca Electrónica crecen día con día. Hoy podemos realizar, entre otros: traspasos, inversiones, pagos de tarjetas, servicios, teléfono y a terceros, además de consultas de saldos, e información financiera, bursátil, económica y comercial.

El plan estratégico 1992 de Autoservicios de Banca Electrónica señala algunos factores que limitan el uso de los servicios electrónicos: el desconocimiento, el temor y la resistencia a dejar nuestro dinero en una máquina, a confiar nuestro patrimonio a una computadora o a ser atendidos por una grabación que escuchamos por teléfono.

Estos factores se explican por una resistencia natural a las innovaciones, que tenemos que ir superando conforme avancemos en el conocimiento de las ventajas que ofrece el uso de la tecnología.

Con una nueva cultura financiera superamos la desconfianza con que vemos los avances electrónicos.

No aprovechar al máximo nuestra tecnología nos resta capacidad competitiva. En la nueva etapa de la banca mexicana, los servicios de Banca Electrónica son indispensables para competir con éxito. La razón es muy sencilla; a través de ellos podemos darle al cliente el servicio de excelencia que permite, entre otras cosas, ahorrar tiempo y realizar sus operaciones con comodidad, seguridad, cobertura nacional, amplitud de horarios y la asistencia de operadoras especializadas. Todo ello sin necesidad de acudir a una sucursal.

Sólo la experiencia de un servicio confiable convencerá a nuestros clientes de la facilidad y absoluta seguridad de los dispositivos de Banca Electrónica.(1)

TARJETAS DE AFINIDAD

Con la intención de atender las necesidades de un mercado cambiante y exigente, y de atraer a nuevos segmentos de mercado con la capacidad para ser tarjetahabientes activos, se crea la tarjeta de afinida

Este concepto, acuñado a finales de los años 80 y utilizado inicialmente por los sistemas internacionales de crédito Visa y Mastercard, busca en sus inicios elevar la cantidad de solicitudes y tarjetahabientes a partir de la creación de servicios específicos, ofrecidos a través de un plástico diseñado para responder a las necesidades de personas con actividades comunes.

Los grupos seleccionados reunían características como altos ingresos y empleo estable, además de contar con el apoyo de su grupo como garantía para el otorgamiento de crédito.

En 1990, BANAMEX retoma este esquema para adaptarlo a las necesidades del mercado mexicano, introduciendo así la Tarjeta de Afinidad BANAMEX.

Esta tarjeta es un medio de pago que se ofrece a personas que comparten un interés o actividad común, tienen un perfil socioeconómico similar o son miembros de una organización establecida que puede o no ser lucrativa, tales como grupos altruistas, educativos, profesionales, de actividad laboral, deportiva o pasatiempos.

La Tarjeta de afinidad BANAMEX es el medio a través del cual se ofrece y se tiene acceso a un paquete de servicios diseñados de acuerdo a las características y necesidades del grupo y sus integrantes.

La Tarjeta de afinidad BANAMEX identifica a los miembros de estos grupos como parte de una organización de gran prestigio social y solvencia económica y moral, brindándoles beneficios básicas como:

- * Pagos automáticos de cuotas y servicios
- * Validez nacional e internacional.
- * Firma electrónica
- * Instrumento de inversión cuando se mantiene saldo a favor
- * Seguro de muerte accidental en viajes pagados con la tarjeta
- * Seguro de pérdida de equipaje en viajes pagados con la tarjeta
- * Seguro contra robo o extravío de la tarjeta
- * Liberación de saldos en caso de fallecimiento.
- * Reservaciones garantizadas en más de 25 cadenas hoteleras nacionales e internacionales
- * Tarjetas adicionales
- * Promociones especiales del grupo de afinidad

Además de estas ventajas para los tarjetahabientes, la organización que contrata una Tarjeta de Afinidad BANAMEX obtiene:

- * Reforzamiento de los vínculos y la comunicación entre los miembros
- * Ingresos inmediatos al cobrar automáticamente sus cuotas y menores pérdidas por cobranza no ejercida
- * Abatimiento de costos de administración en recursos humanos y materiales
- * Liquidez inmediata, aumento de saldos promedio en su tesorería y optimización de recursos financieros
- * Mayor difusión de su imagen corporativa a nivel nacional e internacional
- * Mayor reconocimiento del grupo, al ligarse con instituciones de gran prestigio
- * Participación de la facturación total generada por el grupo, de acuerdo a porcentaje negociado entre BANAMEX y cada grupo de afinidad

A la fecha BANAMEX cuenta con más de 30 grupos de afinidad en funcionamiento en diferentes ciudades del país. Nuestro interés en este campo es crecer en forma selectiva.

No obstante la cantidad sino la calidad, por lo que no necesariamente tendremos un gran número de grupos asociados.(1)

TARJETAS DE MARCA COMPARTIDA

Apartir de la introducción de las tarjetas bancarias en nuestro país, se ha suscitado una transformación en la actividad económica nacional, han surgido nuevos emisores bancarios y se han desarrollado ampliamente como medio de pago. De esta manera surge el concepto de Tarjeta de Marca Compartida, que une a los plásticos bancarios con los comerciales.

1.Revista IMAGEN vol.9 no. 6. PP62

Características

- * Atienden a los clientes frecuentes de una empresa comercial o proveedora de servicios que normalmente tienen una marca comercial e imagen reconocida.
- * El coemisor está orientando a la generación de utilidades.
- * Los beneficios adicionales son proporcionados por el coemisor.
- * Las solicitudes individuales de crédito pueden ser canalizadas por conducto del emisor.
- * Se comparte la capacidad técnica en aspectos mercadológicos del Banco y del coemisor.

Beneficios para sus clientes

Las tarjetas de marca compartida integran las ventajas de las tarjetas bancarias y los atributos adicionales que ofrece el negocio comercial coemisor a su clientela frecuente. El hecho de ser

BANAMEX, les permite un uso abierto, es decir, utilizarlas como cualquier otra tarjeta bancaria en negocios afiliados (es aceptada internacionalmente en diez millones de negocios afiliados y más de 100 mil cajeros automáticos), y además llevan a todo el mundo la imagen del coemisor. Y sus beneficios son:

- * Identifican a los clientes asiduos de una empresa comercial.
- * Proporcionan atención preferencial y descuentos especiales.
- * Facilitan e incrementan la adquisición de bienes y servicios, tanto en la empresa coemisora como en cualquier otro tipo de negocio. Eventualmente significa presencia e imagen con sus competidores, con el obvio beneficio que esto reporta en un mundo ampliamente competido.
- * En caso de que ya otorgue crédito, libera a la empresa comercial de la carga administrativa y financiera que significa la administración y recuperación de créditos de su clientela habitual.
- * Apoyan la estrategia comercial del negocio coemisor, al mantener una comunicación directa con los clientes, tanto a través del estado de cuenta mensual como de envíos especiales.

Ventajas para el banco

- * Incrementa su base de tarjetahabientes con un segmento de mercado que tiene altos niveles de facturación.
- * Establece un efecto de equipo con el coemisora, ligado a ambas instituciones en una relación de mutuo beneficio.
- * Fortalece su posición en el mercado de tarjetas de crédito.
- * Permite el acceso del banco a un grupo de clientes con solvencia económica y moral reconocida, con el que puede colocar otros productos y servicios BANAMEX.
- * Contribuye a lograr una alta rentabilidad, por tratarse de productos creados para la generación de utilidades.

Actualmente cuenta con ocho empresas coemisoras asociadas a BANAMEX en el esquema de marca compartida. Probablemente esta cifra se incremente en 1993, aunque la intención, más que lograr un elevado crecimiento en el número de grupos, es ser más selectivos, tener pocos y buenos grupos, para dar un mejor servicio lograr una alta rentabilidad y obtener un mejor posicionamiento de su producto en el mercado.(1)

TARJETA BANAMEX EXPORTA

Para promover la exportación de manufacturas ante la inminente apertura comercial, Bancomext(2) tomó la decisión de dar un nuevo enfoque a los financiamientos para el capital de trabajo de preexportación. Este capital se destina a la compra de materia prima y al costo de fabricación de los productos de exportación.

BANAMEX, en coordinación con Bancomext pone a disposición de sus clientes la tarjeta BANAMEX exporta, que es una línea de crédito destinada a satisfacer sus necesidades financieras de preexportación.

1.Revista IMAGEN Vol.9 No.6
2.Idem

Son sujetos de esta línea de crédito las personas físicas con actividades empresariales y personas morales productoras y/o comercializadoras de productos y servicios de exportación pertenecientes a los sectores de manufacturas y servicios, minero metalúrgico, maquiladoras y empresas de comercio exterior.

Los productos y servicios susceptibles de financiamiento son los no petroleros de origen nacional manufacturados y minero metalúrgicos.

Como funciona

* La empresa cliente deberá contar con el servicio de el Banco en su empresa si aún no lo tiene, le será contratado.

* La empresa cliente con necesidades financieras para exportar solicita a su ejecutivo una línea de crédito para la tarjeta BANAMEX exporta. Lo atenderá un ejecutivo de productos y servicios internacionales, en coordinación con su ejecutivo de cuenta, quienes le proporcionarán la información

al respecto, y una solicitud para la tarjeta BANAMEX exporta, para que la requisiere.

* Se realiza el respectivo estudio de crédito y se asigna la línea de crédito en dólares o en moneda nacional, según lo indique el cliente. Se le proporciona un número confidencial y de cuenta. Se da de alta en los sistemas de clientes y cartera.

* Se le entrega al cliente la tarjeta BANAMEX exporta de identificación, la cual no tiene acceso a la red de cajeros permanentes ni es válida en negocios afiliados.

* Las disposiciones al amparo de este crédito y los pagos se efectúan a través de la cuenta eje (cheques, cuenta productiva BANAMEX, cuenta maestra BANAMEX o cuenta en dólares) que designa el cliente.

• Para hacer disposiciones, el cliente llama al departamento de servicios Banca Electrónica de la plaza a la que corresponde, proporciona los números de: usuario de el Banco en su empresa, confidencial y de tarjeta BANAMEX exporta; monto y plazo de la disposición. La operadora rectifica sus datos y le proporciona fecha de vencimiento, la tasa que aplicará y el número de folio o autorización de la disposición. A las 48 horas hábiles tendrá acreditado el importe (en moneda nacional o en dólares) en la cuenta que indicó.

Características

Se manejan dos programas:

- * En moneda nacional
- * En dólares americanos

Montos de financiamiento:

El monto máximo de crédito a empresas a desarrollar es por 500 mil dólares o su equivalente en moneda nacional, y para empresas intermedias 2'500,000 dólares o su equivalente en moneda nacional.

El crédito se destinará a capital de trabajo de preexportación, en etapas de producción, acopio, existencias y prestación de servicios.

La línea de crédito es revolvente es decir, el cliente puede hacer uso de su crédito parcialmente o por el monto máximo siempre y cuando sus pagos estén al día.

El plazo de las disposiciones se operará de 30 a 90 días, apartir de la disposición.

La tasa de interés se aplica de acuerdo con el programa de financiamiento de la siguiente forma:

* En moneda nacional: costo porcentual promedio más tres puntos del mes inmediato anterior al de la disposición, más el diferencial para el Banco.

* En dólares americanos: tasa Libor, más 2.5 puntos que fija Bancomext, más el diferencial del Banco.

Bancomext otorga una garantía del 70% cuando el acreditado se concidere como empresa a desarrollar.

El departamento de programas especiales tramitará ante Bancomext el redescuento por la disposición correspondiente, y posteriormente el sistema de cartera acreditará el importe de la misma a la cuenta eje del cliente.

Pagos

* Al vencimiento.

Al vencer el plazo de las disposiciones, el sistema de cartera cargará automáticamente el importe del capital, intereses e iva correspondiente a la cuenta eje del cliente. En caso de que no existieran fondos suficientes en la cuenta eje, se traspasará el riesgo a la cuenta origen y se efectuará el trámite normal.

* Anticipados.

Sólo podrán realizarse por el total de la disposición. Quedará aplicado 48 horas hábiles después de su reporte.

Renovación de línea de crédito

Después de comprobar que el cliente realizó el amparo de su línea de crédito del ejercicio anterior, el ejecutivo de productos y servicios internacionales o atenderá y renovará por otro año su tarjeta BANAMEX exporta.

NUEVOS SERVICIOS

Una nueva realidad en el contexto internacional, con la apertura económica mundial, brinda a México la oportunidad de emprender una participación más activa, dirigida a impulsar y a acrecentar el desarrollo nacional. Conciente de estas nuevas necesidades del mercado, Banco Nacional de México ha implantado múltiples estrategias.

Por ejemplo, nuestra área internacional, a través de la unidad de información de productos internacionales, busca acercar los servicios y productos de la banca al importador o exportador mexicano, brindándole ayuda especializada, con rapidez y eficacia a través de sistemas computarizados.

De esta manera, para cubrir las necesidades de nuestros clientes, tanto en el país como en el extranjero, contamos con una línea telefónica directa a los Estados Unidos y Canadá, que hemos denominado llame sin costo, en apoyo a las nuevas políticas de México. La unidad presta servicio a funcionarios del Banco y a clientes, proporcionándoles la asesoría necesaria para que se lleven a cabo sus operaciones de comercio exterior.

Siguiendo esta línea, Banamex estableció una parte de la unidad especialmente para sucursales y centros financieros, que se basa en explicar, de manera sencilla el proceso operativo de cada uno de los productos y servicios del área. De esta manera, con una simple llamada telefónica, el gerente o ejecutivo de cuenta sabrá que movimientos realizar para cada operación, sin tener que consultar los manuales de operación del Banco, y efectuando las operaciones en forma más ágil y sencilla.

Actualmente cuenta con información general y proceso operativo de 136 productos y servicios que brinda el área internacional, se encuentran:

* FINANCIAMIENTOS A LA EXPORTACION

- Al sector minero metalúrgico de exportación
- Al fondeo automático de cartera de exportación (face)
- Al pago de impuestos de importación temporal

* FINANCIAMIENTO A LA IMPORTACION

- Línea del rey

* EUROAMERICAN CAPITAL CORPORATION

Master-trust

* CALIFORNIA COMMERCE BANK

Basic Checking Account

Access Checking Account

Interest Checking

Basic Business Checking

Access Money Market Account

• BANQUE DE GESTION ET DE FINANCE

Préstamos garantizados

Contratos de custodia

Cuentas discrecionales

• CUENTA ADUANERA BANAMEX

* INTERNATIONAL PAYMENT SYSTEM

Moneygram (1)

CHEQUES DE CAJA

Los cheques de caja son títulos de crédito nominativos (llevan el nombre y apellido del beneficiario), a la vista (deben pagarse a su presentación, previa identificación), no negociables (porque sólo se pueden endosar a una institución de crédito) y expedidos por una institución de crédito a su propio cargo.

1. Revista IMAGEN Vol. 10 No.6 PP 53

Por todas estas características, es un documento debidamente respaldado y de aceptación general, que puede ser utilizado para cubrir operaciones de pago a terceros por parte de la clientela que lo solicite, siempre y cuando cubra su valor y pague una pequeña comisión para que le sea expedido, o bien por el propio Banco para el pago de impuestos o de bienes y servicios recibidos de sus proveedores.

Todos los cheques BANAMEX son nacionales, y por ello deben ser pagados en cualquier parte del país, sin importar la plaza donde fueron expedidos y sin que se cobre una comisión extra como anteriormente sucedía.

Las ventajas que representa son:

- * La seguridad de que el cheque será cobrado precisamente por la persona a cuyo nombre se expide, ya que no es negociable.
- * Para quien lo recibe en pago, la confianza de que el documento es bueno, ya que fue expedido por una institución de crédito contra sí misma.
- * Y también para el beneficiario, la conveniencia de llevar consigo un documento pagadero a la vista, en sustitución de dinero en efectivo, que lo expone a robo o extravío.

1992 a diferencia de 1993

Desde nuestra perspectiva institucional, las observaciones más notorias que debemos tomar en consideración son las siguientes:

- * Invariablemente, previo al pago, deberá consultarse el importe en el sistema de transferencia de fondos.
- * A continuación, para cheques 1992, estampar el sello con la leyenda <<Valor en nuevos pesosN\$_____>>, y anotar el importe obtenido en el sistema.

Únicamente si el pago es en efectivo para su liquidación se efectuará el redondeo al múltiplo de cinco centavos más próximo.

Los cheques de caja expedidos en 1992 son de color beige, mientras que los de 1993 son de color azul.

* Los cheques de color beige fueron expedidos en pesos de 1992, de manera que no deberán contener la leyenda <<Nuevos pesos>> ni el signo <<N\$>>.

* El pago se efectúa únicamente a la persona a cuyo nombre fue expedido, y sólo puede ser endosado a una institución de crédito para su cobro.

* Además, antes de su pago deberá verificarse que no muestre alteraciones, que no hayan sido negociados, que las firmas que suscriben el documento aparezcan en el catálogo de firmas autorizadas.

* Y que el beneficiario haya estampado su firma en el reverso del cheque, e identificarse con algún documento oficial en donde figuren su fotografía y firma.(1)

AUTOMATICO BANAMEX

Durante el desarrollo de Automático BANAMEX se reunieron esfuerzos de áreas del Banco bajo un objetivo común: ofrecer al mercado un producto de financiamiento automotriz con características superiores a las ofrecidas por la competencia, con cualidades como:

* Financiamiento para la adquisición de autos nuevos y seminuevos, nacionales o importados.

* Mensualidades más bajas del mercado.

1. Revista IMAGEN Vol.10 No. 1 PP45

- Flexibilidad en pagos.
- * Atención a clientes del Banco y a prospectos.
- * Fácil acceso y rápida resolución del crédito.(1)

PRODUCTOS EMPRESARIALES

En Productos Empresariales se ocupan de apoyar a los ejecutivos del Area Empresas para optimizar la oferta de productos nuevos y/o tradicionales, que nos sitúe a la vanguardia del mercado frente a la demanda de clientela.

En específico, los departamentos Financiero a las Exportaciones y Financiero a las Importaciones, diseñan y asesoran la oferta de productos y servicios del grupo BANAMEX-ACCIVAL.

El Departamento de línea BANAMEX, representa no sólo el mejor sistema de concentración y dispersión de fondos para las empresas del país, sino también un excelente conducto para la promoción del resto de los productos y servicios del Grupo BANAMEX-ACCIVAL.

Cuentan también con un Departamento de Análisis Estratégico, que funciona como un termómetro del mercado para medir la actuación frente a la competencia. Esto permite conocer si los clientes utilizan los productos del Grupo, su grado de utilización y el tipo de necesidad que satisfacen; así, se puede hacer una mejor planeación de nuestras cuentas y ofrecerles o diseñarles el producto o servicio que cada uno necesita.

El diseño de nuevos productos empaquetamientos, es indispensable para la mejor satisfacción de las necesidades financieras de la clientela. El Departamento de Productos Especiales, con base en requerimientos específicos, se encarga de diseñar el instrumento adecuado y de estandarizar el producto para clientes con necesidades semejantes, para hacerlo del conocimiento de toda la fuerza de ventas.

La Administración y Control de Créditos es otra de nuestras actividades. Su función es la de darle seguimiento a los créditos, desde su estudio hasta su otorgamiento. Esto nos permite conocer con mayor exactitud la viabilidad de cada una de las operaciones crediticias, dar continuidad a los resultados y capitalizar experiencia.

Adicionalmente, el Departamento de cartera vencida tienen la función de coordinar el esfuerzo del Área Empresas, dando soporte y seguimiento a la recuperación de esta cartera.

En la evaluación de los resultados se pone especial atención en los márgenes de utilidad. Es importante que se cuente con la información que permita saber que regiones y en que negocios obtenemos las mayores utilidades; con base en esto, poder establecer la estrategia del producto y negociación con el cliente más adecuada.(1)

PRODUCTOS DERIVADOS

Los productos derivados son activos financieros cuyo rendimiento depende del valor de otro instrumento. Los petrobonos, por ejemplo, son productos derivados por que basan parte de su rendimiento en el precio del barril de petróleo.

Estos patrones de rendimiento permiten al inversionista reducir el riesgo de su inversión, ya sea a fluctuaciones en la tasa de interés, tipo de cambio o precios de insumos, dependiendo del producto derivado del que se trate. Hay productos derivados sobre acciones, cetes, productos agrícolas, etc.

Futuros, Opciones, Swaps, Bonos Convertibles y Warrants son productos derivados. A continuación se da brevemente algunas de sus principales características y aplicación en el mercado:

FUTUROS

Es un contrato entre vendedor y comprador, quienes se comprometen a vender y comprar, respectivamente, un cierto producto, en una fecha posterior, a un precio que se fija en el momento del acuerdo. Por ejemplo, se vende una acción de una empresa X a ocho mil pesos, a pagar dentro de un año, independientemente de que la acción haya bajado o subido de precio en la fecha límite.

1. Revista IMAGEN Vol.9 No.4

Por supuesto que si en la fecha preestablecida, el precio de la acción de la empresa X es superior a ocho mil pesos, El saldrá ganando, y si es inferior, El saldrá perdiendo.

Otro ejemplo : una empresa exportadora que recibirá dólares dentro de tres meses, puede evitar cualquier riesgo cambiario fijando el precio de los dólares a recibir mediante la venta de Futuros de tipo de cambio. En este caso, la empresa no pierde si el dólar baja de precio, pero sacrifica cualquier ganancia de capital si el valor del dólar hubiera sido superior.

OPCIONES

Este contrato es parecido al de Futuros, Su principal diferencia es que en la Opción el comprador tiene el derecho pero no la obligación de comprar ese activo financiero.

Usando el ejemplo en donde se vende una acción a la empresa X en ocho mil pesos, a pagar dentro de un año. La empresa X como comprador de la Opción, dentro de un año tendrá la ventaja de saber si el precio de la acción está arriba de los ocho mil pesos, entonces le conviene comprar y luego venderla al mercado a un precio superior. Si por el contrario el precio de la acción está por debajo de los ocho mil pesos, no le conviene ejercer su derecho. Como en la Opción el comprador no puede perder, ésta tiene un costo inicial que se paga al vendedor.

BONOS CONVERTIBLES

Son instrumentos de renta fija que dan al tenedor del Bono el derecho de canjearlo por un determinado número de acciones, en cierto momento, durante la vigencia del mismo.

Se ilustra con el ejemplo de los petrobonos. Al emitir los bonos que pagan en función del precio del petróleo, el Gobierno está disminuyendo su riesgo total, por que cuando se cae el precio del petróleo, también se caen los intereses que tiene que pagar. Claro que cuando el precio del petróleo sube, tiene que pagar más intereses, pero es una manera de protegerse contra la caída de precios.

SWAPS

Es el intercambio de los flujos de efectivo de un activo por los de otro. Por ejemplo, se emite un bono que paga tasa de interés variable, si la tasa tiene una tendencia a la alza, tendrás que pagar más intereses. La emisión del bono de tasa flotante más el Swap es equivalente, en términos de riesgo de tasa de interés, a haber emitido un bono con tasa fija. En este caso, mediante un Swap puedes cambiar tu bono de tasa flotante por uno de tasa fija. Estos tipos de instrumentos sirven principalmente para manejar riesgo de tasa de interés o de una moneda por otra.

WARRANTS

Las opciones emitidas por una persona y comercializadas por terceras personas en el piso de remates, reciben el nombre de Warrants. Los Warrants se listan en la bolsa, donde pueden ser adquiridos por personas físicas y morales.

En México, los Warrants empezarán a ser cotizados en la Bolsa Mexicana de Valores, emitidos por casas de bolsa y empresas, siempre y cuando estas últimas las emitan sobre sus propias acciones.

La mecánica de operación de estas Opciones será similar a la compra/venta de acciones en el piso de remates. Cada Opción estará identificada por su emisor, por la acción que respalda, por su precio de ejercicio y por su día de vencimiento.

Los productos derivados son muy útiles porque permiten al inversionista obtener patrones de rendimiento difíciles de replicar mediante operaciones en acciones. De hecho, el punto clave de manejar Futuros, Opciones, Warrants o Swaps, es que a diferencia de invertir directamente en acciones, un producto derivado se evalúa independientemente de la expectativa que se tenga del alza o baja de la bolsa.

PORTAFOLIO DE INVERSION

El portafolio de inversión se conforma por varios productos derivados, combinados a la medida de las expectativas o preferencias de riesgo de los inversionistas.

Campo de acción

Se trabaja muy de cerca con la Tesorería del Banco para apoyar el manejo de riesgo de los activos y pasivos de BANAMEX, protegiéndolos de las fluctuaciones en la tasa de interés.

Asimismo, otra de las funciones principales será cubrir el riesgo de los instrumentos que emita Accival en la Bolsa, tomando las posiciones de riesgo que le interesen y vendiendo las que no.

El manejo de riesgo puede ser también ofrecido a empresas y clientes, manejando productos derivados sobre sus posiciones.

Se han desarrollado productos en el extranjero y se está tratando de desarrollarlos aquí.

En los Estados Unidos hay bolsas especializadas en Operaciones desde 1973.(1)

INVERSION INTEGRAL

Recientemente, el Grupo Financiero Banamex-Accival diseñó e introdujo al mercado un nuevo producto de inversión denominado Inversión Integral BANAMEX, invitando a la clientela a cambiar sus inversiones de las sociedades de inversión de renta fija del Grupo hacia ese nuevo instrumento.

El Grupo Financiero Banamex-Accival está convencido de que la restructuración de la economía, junto con la disminución en las tasas de inflación traerá aparejado un cambio en el mercado de dinero.

Con el diseño de Inversión Integral BANAMEX, el Grupo Financiero se adelanta a diseñar un nuevo instrumento acorde con un mundo de mayor estabilidad, que le permitirá a los clientes obtener seguridad en su inversión.

Cuando se tiene que conformar un portafolio se enfrenta el problema de elegir entre distintos instrumentos que varían en cuanto al emisor, las tasas que pagan y la liquidez que ofrecen, de aquí que sea necesario tratar de explicar porqué dichas diferencias.

En un mundo de bajos niveles de inflación, las diferencias entre los diversos instrumentos varían principalmente por la calidad de quien emite el instrumento y el plazo de la inversión. De esta forma cabría esperar que una empresa con problemas financieros deberá pagar tasas elevadas de interés para que el público inversionista esté dispuesto a incurrir en el riesgo de no pago al vencimiento de la emisión. Asimismo, si se emite un instrumento a plazos largos, es de esperar que los inversionistas sacrifiquen la liquidez por obtener una mayor rentabilidad.

Cuando se vive un mundo de alta inflación, dichas condiciones se modifican debido a la alta incertidumbre existente. La liquidez juega un papel importante ya que permite al inversionista disponer de sus recursos cuando lo desea y cambiar de estrategias en cualquier momento. Asimismo, los plazos de las inversiones se reducen ya que el largo plazo de las inversiones se reducen ya que el largo plazo se convierte en un horizonte de mayor incertidumbre en el que nadie está dispuesto a invertir.

Durante la década de los ochenta los altos requerimientos de recursos por parte del Gobierno Federal propiciaron que fuese éste el mayor emisor del mercado, razón por la cual el análisis del riesgo del emisor se reduce al ser prácticamente el único colocador de deuda.

A través de las sociedades de inversión de renta fija se encontró el mecanismo de las sociedades de inversión de renta fija se encontró el mecanismo adecuado para invertir los recursos del público. Se dejó a las instituciones financieras el manejo de los fondos con el objeto de mantener un alto nivel de liquidez y atractiva rentabilidad. Los valores gubernamentales tienen la desventaja para el inversionista de mostrar una operación compleja y requerir de elevados recursos para obtener atractivos rendimientos. Las sociedades de inversión de renta fija ofrecían la posibilidad de concentrar

una amplia gama de recursos y aprovechar en beneficio de todas las ventajas del tamaño.

No obstante, en algunos casos algunas sociedades asumen riesgos en que el inversionista no hubiera incurrido, y sus rendimientos pueden mermarse significativamente ante variaciones en las tasas de interés que afectan el valor de los activos de la sociedad de inversión.

México se encamina a regresar a los épocas de bajos niveles de inflación, razón por la cual se volverá a un esquema en que la calidad del emisor y la liquidez volverá a ser la clave para obtener rendimientos atractivos. Asimismo, la disminución de requerimientos por parte del Gobierno Federal propicia que nuevamente los bancos y las empresas se conviertan en emisores de papel y cobre mayor relevancia el análisis del riesgo del emisor.

Inversión Integral BANAMEX se ha diseñado con el propósito de ofrecer a la clientela un instrumento que le permita obtener alta liquidez, atractivas tasas de rendimiento de acuerdo a las condiciones del mercado y la seguridad del respaldo de la mejor institución bancaria.

Es por esto que Inversión Integral BANAMEX se adiciona a la gama de instrumentos de renta fija que le permitirán al inversionista integrar su portafolio con la mezcla óptima entre inversiones de renta fija que le permitirán al inversionista integrar su portafolio de acuerdo a sus necesidades personales.

Gracias a este instrumento se podrá diseñar un portafolio con la mezcla óptima entre inversiones a corto y largo plazos, obteniendo al agrado de riesgo en el que se incurra y con la liquidez adecuada para cada quien.

Inversión Integral BANAMEX ofrece a sus clientes:

- * Seguridad.
- * Atractivos rendimientos de acuerdo a las condiciones del mercado.
- * La ventaja de obtener mayores rendimientos en la medida en que se aumente la inversión.
- * Liquidez el mismo día en que se desean los fondos.

* El respaldo del más importante Grupo Financiero del país.

FONDO INTEGRAL

El fondo integral BANAMEX es una Sociedad de Inversión de Renta Fija que reúne los capitales de diversas personas y los invierte en una adecuada combinación de instrumentos del mercado de dinero. En él pueden participar personas físicas, mexicanas y extranjeras, fondos de ahorro y fideicomisos de inversión cuyos fideicomisarios sean personas físicas.

El Fondo Integral BANAMEX tiene como objetivo primordial ofrecer una alternativa de inversión que proteja, incremente y mantenga disponibles los recursos invertidos a través de una cartera estratégicamente diversificada.

Para invertir en el Fondo Integral BANAMEX es necesario celebrar un contrato de depósito bancario de títulos entre el Banco y el cliente. Tanto la apertura del contrato como las operaciones de compra-venta se pueden efectuar en Sucursales, Centros Financieros y oficinas de Banca de Inversión. También se puede realizar cualquier movimiento por medio del teléfono, a través de el Banco en su Casa.

Por tratarse de una Sociedad de Inversión, el capital del Fondo Integral BANAMEX -formado por la suma de todas las aportaciones de los inversionistas- está representado por acciones. Cada acción tiene un precio unitario que se determina diariamente en función a la valuación de la cartera global y a la plusvalía de los instrumentos que la conforman.

El Fondo Integral BANAMEX está inscrito en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y en la Bolsa Mexicana de Valores, siendo su clave de pizarra INTEGRA. Por lo tanto, el precio de su acción puede consultarse en los periódicos de mayor circulación.

El Fondo Integral BANAMEX ofrece a los clientes las siguientes ventajas:

- * Liquidez el mismo día.
- * Atractivos rendimientos con bajo riesgo.
- * Plusvalía diaria de su inversión.

- * Conocer el momento de su inversión al consultar el número de acciones y el precio unitario de éstas.
- Estado de cuenta mensual en el que se detallan todos los movimientos.
- * Poder ordenar compra-venta de acciones a futuro como plazo máximo de 30 días naturales.
- * Reconocimiento del saldo de su inversión para el no cobro de comisiones por saldos mínimos en su Cuenta Maestra.

El monto mínimo de apertura para invertir en INTEGRAL es de 15 millones de pesos. Para efectos de la liquidación de operaciones, es necesario tener una cuenta eje que puede ser Cuenta Maestra, Cuenta Productiva o Cuenta de Cheques.

El Fondo Integral BANAMEX cobra una comisión por saldos mínimos, dependiendo del saldo promedio diario mensual que se haya manteniendo. El monto de esta comisión se calcula sobre la siguiente base:

- * Si el saldo promedio del mes está entre cero y dos millones, se cargará una cantidad equivalente al 30% de la plusvalía obtenida en el mes.
- * Si el saldo promedio está entre dos y cinco millones, se cargará una cantidad equivalente al 5% de la plusvalía del mes.

Integral es un fondo que está destinado a aquellas personas que buscan iniciar un patrimonio: es seguro, fácil de manejar y con liquidez inmediata.(1)

FIDUCIARIO

Un producto Fiduciario, o Fideicomiso, es un contrato por medio del cual el cliente confía su patrimonio a la institución de crédito para que ésta lo administre y cumpla con las finalidades que el propio cliente establece. La labor del Banco, como fiduciario, es administrar el patrimonio del cliente (bienes, valores y dinero) de la forma más segura y rentable.

1. Revista IMAGEN Vol.8 No.7

Cada contrato de fideicomiso se adecua exactamente a las necesidades del cliente, y por lo mismo, su elaboración puede llevar 24 horas o plazos más extensos, de acuerdo a su complejidad y al número de autoridades que intervienen para hacer posible la operación.

La División Fiduciaria atiende a los segmentos medio y alto del mercado. Actualmente, la mayoría de sus clientes son grandes empresas que representa 45 de los 49.3 billones de pesos confiados en fideicomiso al Banco.

Con el crecimiento del país aumentan también las necesidades de los empresarios que planean su actividad profesional y su vida personal, por lo que la atención a personas físicas de altos ingresos es otra prioridad de la División Fiduciaria.

Para establecer un fideicomiso es fundamental tomar en cuenta la relación costo-beneficio para que su manejo resulte productivo para el Banco. Anteriormente se trabajaban también en fideicomisos accesibles al gran público, como lo era la Cuenta Maestra, el Fondo de Aceptaciones y las cuentas Integra, productos fiduciarios que dejaron de serlo por cambios en las disposiciones administrativas.

La nueva etapa de estabilización económica ha dado un gran impulso a la División Fiduciaria que ha participado activamente en la reprivatización del Banco y otras instituciones de crédito, en proyectos de infraestructura (construcción de carreteras y puertos, entre otros), y en el desarrollo de las industrias maquiladora y turística. Los logros se reflejan en el momento de los patrimonios confiados en fideicomiso a Banco Nacional de México:

En diciembre de 1981: 26 mil millones de pesos.

En diciembre de 1990: 11 billones de pesos.

En diciembre de 1991: 35 billones de pesos.

En marzo de 1992: 49.3 billones de pesos.

La división Fiduciaria interactúa intensamente con las otras Areas del Banco y las demás divisiones del Area Patrimonial. Mercado de Valores, tanto de renta fija como de renta variable, opera por cuenta del fiduciario, le rinde cuentas diariamente y le proporciona el análisis de las inversiones más rentables para cada fideicomiso.

Además, la División Fiduciaria trabaja en estrecha colaboración con las Areas de Empresas, Medios de Entrega, Tesorería, Productos y Servicios al Consumidor y Patrimonial, ya que la promoción de los productos se realiza a través de los canales de venta naturales del Banco y mediante los servicios especializados que éste ofrece.(1)

FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO

BANAMEX ha sido líder en productos hipotecarios del mercado nacional porque se ha distinguido por brindar productos innovadores y por su atención al cliente.

El objetivo es entregar al público un producto hipotecario de calidad, con las mejores condiciones de financiamiento del mercado. Ello implica contar con un procedimiento ágil y en su mayor parte automatizado, y atender las necesidades de nuestra clientela en función de productos de financiamiento para toda la gama inmobiliaria.

Los productos hipotecarios son aquéllos que permiten hacernos de una casa o departamento para vivir o desarrollar proyectos inmobiliarios en general. Representan una de las fuentes de mayor colocación de recursos del Banco. Por ello, la Dirección estableció como una de las prioridades institucionales desarrollar productos hipotecarios que cubran las necesidades de los clientes y así satisfacer la gran demanda de vivienda que hay en nuestro país.

Para el Banco, el crédito hipotecario representa una relación productiva y multiplicadora porque dura de 15 a 20 años. Es la oportunidad para realizar ventas cruzadas y ofrecer al cliente un servicio integral del que pone a su disposición, y multiplicadora porque se quiere que su familia, al cabo del tiempo, se convierta también en un cliente más.

1. Revista IMAGEN Vol. 9 No.4

Las Unidades Hipotecarias o Centralizadoras, son las responsables de todo el proceso hipotecario, desde la atención de los desarrollos de vivienda hasta la individualización de los créditos a personas físicas.

De esta manera, en la autorización de los créditos las Centralizadoras Hipotecarias hacen la función de maquiladoras y tienen con medios de Entrega la relación de proveedor a cliente institucional.

La División de Financiamiento Hipotecario establece los criterios técnicos, como son estudios de factibilidad, control técnico y control operativo. Estas funciones son clave para:

- * Certificar la calidad de los valuadores y garantizar que se apliquen los criterios que exige el Banco.
- * Dar seguimiento a la aplicación de la normatividad en las Unidades Hipotecarias, y
- * Apoyar a estas Unidades realizando estudios de factibilidades en referencia al desarrollo de proyectos especializados.

En la parte operativa están las Unidades Hipotecarias, que se ubican en las Divisiones Regionales de Empresas.

El Banco autoriza los créditos con base en los estudios que realiza:

DE MERCADO: Analiza el valor del terreno, de la construcción y al público que puede comprarlo. Es decir, si la zona en la que se va a construir y el tipo de construcción que se va a realizar son acordes al cliente que puede comprarlo. Si existe el mercado para el producto.

ANALISIS DEL PROYECTO ARQUITECTONICO: si el proyecto está completo y bien planeado, si técnica y arquitectónicamente es viable, si cuenta con los planos, permisos, licencias y cumple la reglamentación.

ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD: el promotor invierte capital de riesgo en su proyecto. El Banco sólo participa en forma complementaria, asesorándolo y financiándolo para hacer viables sus proyectos.

TIPOS DE CREDITO HIPOTECARIO Y COMO SE AUTORIZAN

Hay básicamente 4 formas de obtener un crédito hipotecario:

* Crédito Individual: el cliente quiere comprar una casa o departamento que ya ha escogido.(Ver figura 1).

* Crédito Puente: el constructor de casas o departamentos tiene el terreno y su plan de construcción, solicita el crédito para construir y lo transfiere a la persona que finalmente se quedará con la casa o departamento. El Banco financia al constructor y el crédito lo paga el cliente al Banco (el crédito puente se paga individualmente.Ver figura 2).

* Crédito Grupal: el constructor tiene el terreno y al grupo de personas a quienes les va a construir. Desarrolla su plan de construcción y acude a la sucursal o centro financiero a solicitar el crédito. En este caso el Banco no corre riesgo comercial porque el producto está vendiendo previamente. Este crédito se maneja a través de un fideicomiso que protege a ambas partes. Al constructor se le asegura contar con el dinero para terminar la obra, y al cliente que el constructor cumpla con todas las condiciones acordadas.Este es el esquema que se utiliza en Ahorro Vivienda, y su proceso de autorización es muy similar al del crédito puente.

* Grupos de Afinidad: el Ejecutivo de Cuenta que atiende a una compañía coloca los créditos de varias personas afines que desean construir. Este proceso de autorización sigue el mismo esquema que el crédito individual.

El cliente debe tener claro el compromiso que adquiere con el banco.

RECEPCION, RESOLUCION Y TRAMITACION DE UN CREDITO INDIVIDUAL

UCURSAL O
ROMOTOR

REGISTRO Y CONTROL
EXPEDIENTES

RESOLUCION
DE CREDITO

TRAMITACION

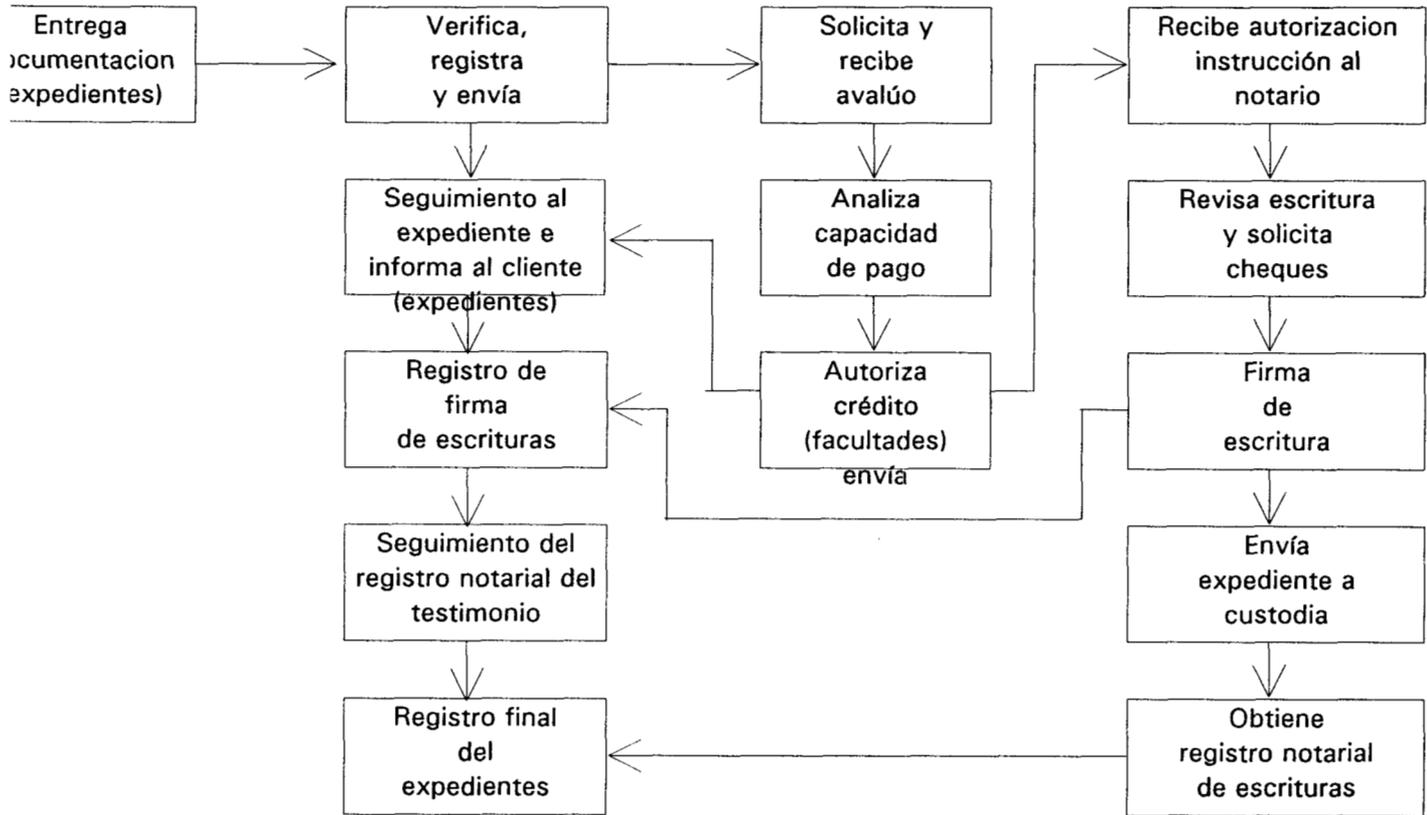


FIGURA 1

PROCESO DE UN CREDITO PUENTE

CLIENTE MOTORIZADOR	EJECUTIVO DE CUENTA	TÉCNICO HIPOTECARIO	OPERACION HIPOTECARIO	CONTABILIDAD	COBRANZAS
------------------------	------------------------	------------------------	--------------------------	--------------	-----------

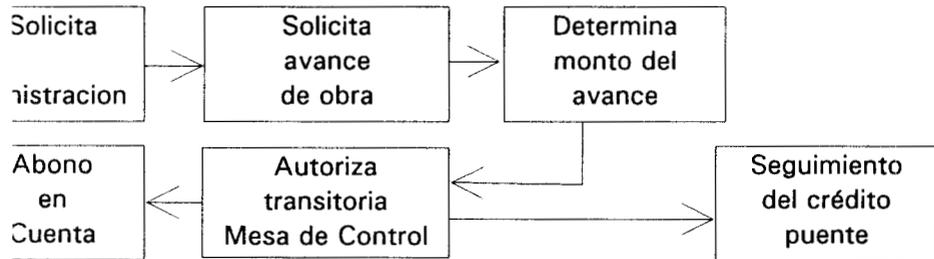
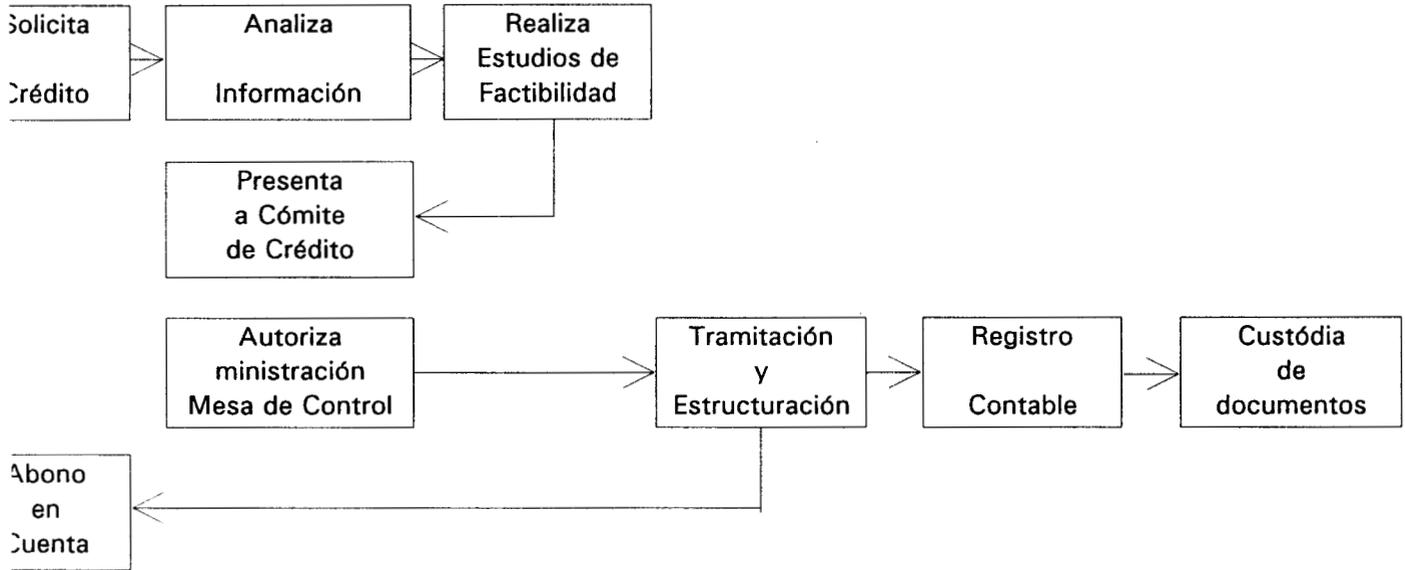


FIGURA 2

Información básica para el cliente:

Características del inmueble.

* Estar ubicado en zona urbana o suburbana con servicios municipales completos (pavimento, luz, agua, etc.).

* Tener un valor mínimo de \$50 millones (de acuerdo al estudio de valor realizado por el Banco).

* Tener de preferencia una antigüedad máxima de 15 años y estar en buen estado de conservación (en el caso de inmuebles usados) y estar totalmente terminado (en caso de adquisición y liquidez).

* Para créditos de liquidez, la garantía podrá ser cualquier vivienda propiedad del solicitante, con valor mínimo de 140 millones.

Principales características del crédito

1) Destino del crédito: adquisición, construcción (excepto vivienda popular), remodelación o ampliación de inmuebles destinados a la vivienda, así como para obtener liquidez.

2) Monto máximo del crédito:

	TIPO DE	MONTO
VALOR DEL INMUEBLE	VIVIENDA	MAXIM
DE \$50 A \$100	POPULAR	DEL CREDITO
MILLONES 125 A 250		80% DEL
	VSMMDF*	VALOR
DE \$101 A \$480	MEDIA	80% DEL
MILLONES 251 A		VALOR
	1200 VSMMDF	

DE \$481 A \$800 MILLONES 1201 A	RESIDEN- CIAL B 2000 VSMMDF	80% DEL VALOR
DE \$801 A \$1200 MILLONES 2001 A 3000	RESIDEN- CIAL A VSMMDF	\$640 MILLONES O HASTA 70%
MILLONES 3001 VSMMDF	PLUS	\$840 MILLONES O HASTA 60%

*VSMMDF = Veces salario mínimo mensual del Distrito Federal

NOTA: el monto máximo del crédito en la modalidad de liquidez, es de 50% del valor del inmueble.

3) Pago mínimo mensual inicial: el cliente seleccionará una de las siguientes opciones:

12 pagos al año	\$12 mil por millón de crédito
13 pagos al año	\$11 mil cien por mil de crédito
14 pagos al año	\$10 mil 300 por millón de crédito
15 pagos al año	\$9 mil 600 por millón de crédito.

NOTA: en créditos de liquidez sólo pueden ser 12 pagos al año. Los meses para cubrir los pagos 13, 14 y 15 los selecciona el cliente y se indican en el contrato de crédito.

4) Incremento al pago: los pagos se ajustarán semestralmente, de acuerdo al Índice Nacional de Precios al Consumidor o a la parte proporcional que corresponda al incremento del salario mínimo mensual general del Distrito Federal, lo que resulte mayor.

5) Pagos anticipados: si el cliente desea hacer pagos anticipados deberá pagar una comisión sobre el monto del prepago.

6) Plazo del pago: no podrá exceder de 20 años, pudiendo ser menor de acuerdo con las condiciones económicas del país.

7) Comisiones y gastos:

- * Apertura de crédito: comisión del 3% sobre el monto del crédito (financiable a elección del cliente, siempre y cuando no rebase el porcentaje máximo del crédito).
- * Investigación de crédito: cien mil pesos por cada persona investigada, y se paga al momento de entregar la solicitud.
- * Estudio de valor: 2.5 al millar sobre el valor total del inmueble, más diez mil pesos (al entregar la solicitud se paga un anticipo equivalente al 50% aproximado del costo estimado).
- * Inspección de obra: comisión del 0.8% sobre el monto del crédito (en los casos de construcción o remodelación).

NOTA: estas comisiones y pagos causan IVA.

- * Gastos y honorarios notariales: según el tipo de operación de que se trate la ubicación de la garantía (únicamente los honorarios causan IVA).

Seguros

- Seguro de vida e invalidez total y permanente: que cubre al solicitante, cónyuge y deudor solidario, siempre y cuando participen con sus ingresos en el pago del crédito.
- * Seguro de daños: que cubre el 85% del valor del inmueble y elementos accesorios, así como el 50% de la responsabilidad civil familiar y contenidos.

Adicionalmente para créditos de construcción:

- Seguro de obra civil: que cubre el valor total del contrato de construcción, 50% de responsabilidad civil y 10% de remoción de escombros (aplica sólo durante el periodo de construcción).

Características del solicitante

- * Ser una persona física con capacidad legal para contratar.
- * Tener solvencia moral y económica.
- * Edad: 18 a 50 años para vivienda popular y de 18 a 64 años once meses para cualquier otro tipo de crédito.
- * Tener una capacidad de pago que le permita que el pago mensual inicial sea equivalente al 30% del ingreso mensual bruto comprobable.
- * Tener un ingreso mínimo familiar de 5 veces el salario mínimo mensual general del Distrito Federal. Se puede sumar los ingresos comprobables del deudor solidario cuando éste sea cónyuge o familiar en línea directa y cumpla con los requisitos del acreditado.
- * Tener un arraigo de 3 años en la actividad o bien al menos un año en el empleo actual y 2 años en el anterior.

Documentación básica para solicitar el crédito

- * Solicitud del crédito, cuestionario(s) médico(s), hoja de datos generales y carta de asignación de notarfa (en formatos del Banco).
- * Acta de matrimonio, divorcio, defunción del cónyuge (si fuera el caso).
- * Escrituras de propiedad del inmueble, y en caso de condominios se deberá presentar el régimen de propiedad en condominio y su reglamento, así como la tabla de indivisos y la de superficie y colindancias de la unidad y el terreno.
- * Boleta de pago predial (último pago).
- * Planos arquitectónicos y dos fotografías del inmueble (una del interior y otra del exterior).
- * Aviso de terminación de obra (vivienda nueva).

Adicionalmente, para créditos de construcción:

- * Presupuesto, especificaciones y programa de obra (en formatos del Banco).
- Planos estructural y de instalaciones.

* Alineamiento, número oficial y licencia de construcción.

NOTA: podrán solicitarse otros documentos según el tipo de crédito y la plaza de que se trate.

Los documentos oficiales deberán presentarse en copia fotostática.

Mecánica para solicitar el crédito

Para solicitar el crédito, tanto el comprador como el inmueble deben cumplir con las características descritas anteriormente, en cuyo caso:

- 1) Se debe pedir en las oficinas de BANAMEX la solicitud de crédito, cuestionario(s) médico(s), hoja de datos generales y requisítelas debidamente.
- 2) Reúnir toda la documentación descrita anteriormente.
- 3) Entregar la solicitud y documentación en las oficinas autorizadas BANAMEX y cubra el monto de la investigación de crédito, así como el anticipo de estudio de valor.(1)

NOTA: los requisitos y condiciones descritos pueden variar sin previo aviso ni responsabilidad para BANAMEX.

OTRAS OPCIONES PARA FINANCIAMIENTO

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El arrendamiento financiero permite el uso o goce temporal de un bien al arrendatario mediante una renta, a diferencia del arrendamiento puro donde el arrendamiento no termina adquiriendo el bien.

El esquema fundamental es el siguiente:

- 1) La arrendadora financiera adquiere la maquinaria solicitada por el arrendatario, suscribiendo un plazo forzoso de renta del equipo.
- 2) Al término del plazo establecido la arrendadora y el arrendatario acuerdan la adquisición de la maquinaria por parte del usuario a un precio simbólico.

Se otorga el uso temporal de un bien a cambio de una renta siempre y cuando:

- a) Se establezca un plazo forzoso que sea suficiente para amortizar la inversión realizada por la arrendadora en términos de las disposiciones fiscales.
- b) Se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos en un contrato por escrito.
- c) Los pagos sean iguales y sucesivos a través del plazo determinado en el contrato.

La principal utilidad de este esquema de financiamiento es la adquisición de bienes inmuebles y de inversión.

Bajo este esquema los inversionistas de menor escala encuentran recursos accesibles a sus posibilidades sin tener que debilitar su posición financiera.

Otra aplicación del arrendamiento financiero es la obtención de capital de trabajo o deliquidez mediante la venta de equipo e inmuebles.

FACTORAJE

Es un servicio especializado de crédito y cobranza que permite a las empresas mejorar su administración, sus recursos y su productividad, por medio de la recuperación de cartera, la reducción de riesgos en las ventas de crédito y la disposición de recursos en forma instantánea.

Los servicios que ofrecen a sus clientes destacan: asesoría crediticia en ventas, optimización en la administración de cuentas por cobrar, reducción de riesgos y la integración oportuna de vendedores y compradores de bienes y servicios.

- Celebrar contratos de factoraje financiero.
- Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y seguros del país o entidades financieras del exterior.

El arrendamiento financiero pueden apoyar la adquisición o mejoramiento de bienes de inversión o inmuebles mediante dos tipos tradicionales de crédito:

CREDITO REFACCIONARIO.

Es un crédito considerado de mediano plazo utilizado para la adquisición de bienes o para la realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa de cliente.

CREDITO HIPOTECARIO, el cual se trató ampliamente en el punto anterior.

ALMACENADORAS

Se trata de organizaciones concesionadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y vigiladas por la Comisión Nacional Bancaria; su objetivo es el almacenamiento, guarda y conservación de bienes y mercancías.

Los almacenes pueden expedir títulos de crédito que pueden ser Certificados de Depósito y Bonos de Prenda. La diferencia entre estos Títulos es que el Certificado de Depósito acredita la propiedad de las mercancías depositadas en el almacén que lo emite, mientras que el Bono de Prenda establece la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías indicadas en el correspondiente Certificado de depósito.

Los Almacenes Generales de Depósito son de dos clases:

- Los que cuentan con locales para almacenar todo tipo de productos y de mercancías nacionales o extranjeras.
- Los que además pueden recibir mercancías destinadas al régimen de Depósito Fiscal.

Las bodegas también pueden ser de dos tipos:

- Directas y a su vez se clasifican en:

- a) Nacionales
- b) Fiscales
- c) Frigoríficas
- d) Habilitadas

- Indirectas

Los servicios con que cuentan las almacenadoras son:

- Almacenadoras en bodegas directas, fiscales, habilitadas y cámaras frigoríficas.
- Certificación de la calidad de la mercancía y del valor de la misma.
- Empaque y envase.
- Transporte.
- Anunciar, exhibir y demostrar la mercancía e informar sus precios de venta.
- Aseguramiento de mercancías.
- Asesoría y tramitación en materia aduanal para importación y exportación.
- Pago de impuestos para extracciones de mercancía de importación.
- Asesoría para agilizar la obtención de créditos prendarios.
- Contratación de bodegas en el extranjero.
- Embarques al extranjero, particularmente productos agrícolas.

Los beneficios que proporciona las almacenadoras son:

- Reducción de costos directos por instalación y operación de bodegas.
- Disponer de servicios integrales de almacenaje.
- Obtener adecuado control y manejo de inventarios.
- Permanencia hasta de dos años para la mercancía en Depósito Fiscal.
- Diferir el pago de impuestos de importación hasta la extracción total o parcial de las mercancías depositadas.
- Pago de impuestos de importación según las cuotas y tipo de cambio vigentes en la fecha en que la mercancía cruzó la frontera.
- Disponer de materias primas o productos en el lugar más cercano al destino final.
- Servicios especializados de refrigeración o congelamiento para productos perecederos.
- Posibilidad para obtener rápidamente crédito prendario en instituciones bancarias o bursátiles.
- Importar o exportar todo tipo de productos en forma más expedita, disponiendo de asesoría y tramitación especializadas.
- Constituir depósitos, a la vista y a plazo.
- Adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores.
- Adquirir acciones de sociedades.
- Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.(1)

1. Revista TENDENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS No.28 oct. '89

4.2 CALIDAD EN EL SERVICIO

CENTROS DE ATENCION Y SERVICIO A CLIENTES

En cuanto a centros de atención y servicio a clientes se tiene como ejemplo a la Banca Popular, esta es un nuevo prototipo; este, además de presentar adecuaciones inmobiliarias, incluye la presentación de nuevos servicios entre los que destacan:

* Equipos de autoservicio que generan estados de cuenta, saldos de cuenta y estados de los últimos movimientos que realizan los usuarios de Tarjetas Banamex.

* Transmisión de imagen en línea y visión en pantalla de los documentos que se requieren para llevar a cabo las aclaraciones solicitadas por los usuarios desde cualquier punto del país.

* Grabación inmediata de plástico.

* Captura no monetaria.

Estos servicios, se ofrecen al cliente además de los tradicionales que ya venían prestando los Centros de Atención y Servicio como son:

- Recepción y trámite de nuevas solicitudes
- Recepción y trámite de ampliación de crédito
- Firma electrónica
- Orientación y afiliación de negocios
- Financiamiento automotriz
- Ahorro vivienda
- Poder plus
- Aclaraciones contables y diversas
- Atención a sucursales de la jurisdicción

- Disposición en efectivo a través de cajeros permanentes.(1)

CENTROS DE ATENCION

Banamex cuenta con centros de atención adecuados a las necesidades de los usuarios para ejemplificarlo se tomarán AUTOMATICO BANAMEX y la DIVISION FIDUCIARIA.

Automático Banamex

Para responder con calidad al cliente se diseñó e implantó el Centro de Autorizaciones Automático Banamex, donde se utiliza el sistema de créditos paramétricos y la base de datos de la cartera de clientes, para atender solicitudes de autorización en distribuidoras afiliadas, sucursales y centros financieros. Dicho centro atiende de lunes a domingo, de 8:00 a 19:00 horas.

Para la apertura del Centro de Autorizaciones Automático Banamex se enlazaron todos los centros de cómputo del país y se construyeron dos redes locales de computadoras para ofrecer el mejor servicio al cliente, pues en un principio existieron problemas en la operación del producto.

Actualmente el Centro de Autorizaciones Automático Banamex da respuesta a las solicitudes de los clientes en una hora 15 minutos. Se está trabajando para llegar a la meta inicial de 45 minutos. Sólo las solicitudes de clientes prospectos se autorizan a través de las centralizadoras en un plazo de 72 horas.

POSICION DE LOS CENTROS DE ATENCION

POSICION POR DIVISION	%
POR NUMERO DE CREDITOS	
1.- METROPOLITANA NORTE	17%
2.- REGIONAL OCCIDENTAL	16%
3.- METROPOLITANA SUR	15%
4.- REGIONAL GOLFO PENINSULA	14%

5.- REGIONAL NORTE	13%
6.- REGIONAL CENTRO	10%
RESTO	15%

POSICION DE PLAZAS POR NUMERO DE OPERACIONES

- 1.- MEXICO
- 2.- MACROPLAZA GUADALAJARA
- 3.- MACROPLAZA MONTERREY
- 4.- GERENCIA DE PLAZA LEON
- 5.- GERENCIA DE PLAZA CHIHUAHUA
- 6.- GERENCIA DE PLAZA HERMOSILLO

POSICION DE SUCURSALES POR IMPORTE

- 1.- FINANCIADORA DE VENTAS
- 2.- C.F. LA TORRE, GTO.
- 3.- PLAZA DEL SOL, GUADALAJARA, JAL.
- 4.- LOMAS VERDES, EDO. DE MEXICO.
- 5.- C.F. VALLEJO, D.F.
- 6.- BRAVO, SIN.
- 7.- C.F. BOULENARD CAMPESTRE
- 8.- JARDIN BALBUENA, D.F.
- 10.- C.F. ZONA INDUSTRIAL, JAL.
- 11.- NIÑOS HEROES, GUADALAJARA, JAL.
- 12.- TACANA, TAPACHULA, CHIS.
- 13.- LEON, GTO.
- 14.- CUATRO CAMINOS, EDO. DE MEXICO
- 15.- C.F. GUADALAJARA, JAL.

División fiduciaria

Está integrada por 250 especialidades. Para elaborar un fideicomiso es necesario conocer una amplia variedad de leyes, la operativa del mismo y una clara visión de negocios.

La división Fiduciaria atiende a la Zona Metropolitana y al resto de la república a través de sus oficinas en Monterrey, Ciudad Juárez, Hermosillo y Tijuana, en la Zona Norte; Guadalajara, León y Mazatlán, en la Zona Centro, y Puebla, Veracruz, Mérida, Acapulco y Cancún, en la Zona Sur.

Como preparación a la apertura financiera, la División Fiduciaria trabaja intensamente en capacitar a su personal, visitar a bancos extranjeros e invertir en sistemas de tecnología de punta. Esto es fundamental, ya que el 75% de los patrimonios en fideicomiso será objeto de una apertura inmediata y una competencia.

SERVICIO A CLIENTES

BANAMEX para brindar un mejor servicio a clientes capacita a su personal y lleva un control interno del mismo. CONTROL INTERNO: FACTOR DE RECONOCIMIENTO Y EXIGENCIA DE LA MODERNIZACION.

La modernización del sistema Bancario Mexicano frente a la apertura gradual a la competencia internacional, requiere el esfuerzo sostenido por evaluar su eficiencia operativa, controlando al máximo índices de riesgos en el quehacer diario de Sucursales, Centros Financieros y Oficinas de Control Contable y Administrativo (OCCA).

Para apoyar este esfuerzo, en BANAMEX cuentan con un programa permanente de auditoría de control de riesgos, que lleva a cabo la División de Auditoría en todas las oficinas de la red operativa. Esta función se realiza a través de muestreos aleatorios que informan sobre la calidad de gestión con que se están manejando las transacciones bancarias y financieras que efectuamos al público.

Las auditorías de control se realizan para elevar el nivel de eficiencia operativa, y así tomar las medidas correctivas pertinentes, también permite otorgar un reconocimiento al grupo de trabajo, no a nivel individual, porque los resultados se obtienen como unidad laboral, en equipo.

A partir del presente año, además de identificar índices de riesgo, las auditorías de control se han convertido en un elemento de reconocimiento del grupo de trabajo de la Sucursal, Centro Financiero u OCCA que obtiene un índice de riesgo menor de 5% (mínimo establecido), de manera que en las auditorías se evalúan:

- a) Cifras
- b) Controles internos y
- c) Exámenes específicos

A los dos primeros puntos se les llama auditoría tradicional, delineados con ciertos programas y directrices. Estas últimas se componen del diagnóstico de evaluación de control interno y pruebas selectivas que determinan los periodos a evaluar y su alcance.

En la actualidad hay 33 unidades operativas o campos vitales que se evalúan en una auditoría. Algunos de ellos son: Contraloría, Cheques, Cartera de Créditos, Tarjetas de Crédito, Cambios, Teleprocesos, Sistema Automático de Auxiliares, Créditos Comerciales, etc.(1)

A últimas fechas, en Red Medios de Entrega se cuenta con un sistema de medición de la calidad en el servicio, denominado CALIFIQUENOS, que registra la percepción del cliente en cuanto a calidad del servicio.

En CALIFIQUENOS, el cliente es quien da retroalimentación para conocer el grado en el que se está satisfaciendo sus necesidades financieras.

Los clientes que acuden a las sucursales y centros financieros, son entrevistados y evalúan la calidad en el servicio recibido en dos aspectos básicos:

1. Revista IMAGEN Vol. 8 No.4

Atributos del factor humano

- * Interés ante el cliente
- * Amabilidad en el trato
- * Habilidad
- * Presentación del personal.

Atributos del factor operativo

- * Rapidez del servicio
- * Orden de las filas
- * Suficiencia de cajas operando
- * Organización del personal
- * Funcionalidad-Comodidad de la sucursal.

Hasta el mes de abril se han entrevistado a 117 mil clientes mediante el sistema CALIFIQUENOS, que inició en cuatro macroplazas: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla, y paulatinamente se ha extendido a las 25 plazas más importantes del país.(1)

V. LA INDUSTRIA TEXTIL

5.1 LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO

En el periodo 1986-1990, la industria textil participó, en promedio, con el 2.5% y el 12% del PIB total y de la industria manufacturera, respectivamente. La participación de esta industria en la economía se ha mantenido prácticamente constante durante el periodo.

1. Revista IMAGEN Vol. 10 No.1

Con base en los procesos de producción que la industria desarrolla pueden identificarse tres sectores. Las fibras sintéticas son elaboradas a partir de productos derivados del petróleo y las artificiales a partir, entre otras materias primas, de celulosa.

En México existe una adecuada integración entre las etapas del proceso productivo de las fibras sintéticas y artificiales. El país es autosuficiente en el abasto de materias primas para la fabricación de estas fibras y un importante exportador de varios de ellos como es el caso de anhídrido tereftálico (TAP), dimetil tereftalato (DMT) y Glicol. Sin embargo, en el caso de algunos de los petroquímicos básicos encadenados a estas materias primas (i.e. para-xileno) la producción nacional no es suficiente y es necesario recurrir a importaciones para complementarla.

Sin embargo el sector de fibras de nuestro país se considera competitivo a nivel internacional en función de sus niveles de productividad, tecnología, disponibilidad de materias primas locales, precio, calidad y experiencia en los mercados internacionales.

En segundo lugar, el SECTOR TEXTIL, que abarca la fabricación de fibras naturales y todo tipo de hilados, tejidos, telas y sus acabados, así como de productos terminados procesados directamente a través del tejido (incluye alfombras); en este sector coexisten métodos de producción tradicionales y modernos y en general, México cuenta con tecnología y equipos equivalentes a los que se emplean en países más desarrollados en la elaboración de telas y tejidos, destacando la avanzada tecnología que se utiliza en la fabricación de hilados de fibras naturales. En lo referente a la fabricación de alfombras, también se cuenta con tecnología y maquinaria equivalentes a la utilizada en el resto del mundo; sin embargo, parte de la capacidad instalada se encuentra ociosa.

Aunque el sector es competitivo internacionalmente en algunos casos su competitividad se ve afectada por el insuficiente suministro de materias primas naturales y otros insumos, así como por el rezago en inversión y tecnología.

Por último, el sector de confección, es decir, la fabricación de ropa y otra prendas; el cual no tiene problemas serios con el abastecimiento de insumos.

No obstante enfrenta algunas dificultades por los altos costos de los materiales para la producción y su insuficiente versatilidad ante los cambios de la moda.(1)

La industria textil nacional se enfrenta a problemas externos que afectan su desarrollo, lo cual se percibe en toda la cadena de elaboración. Los factores que la apremian son dos.

Uno coyuntural, la recesión de Estados Unidos que comienza a mediados de 1990 y se agudiza con la crisis del Golfo Pérsico. Más del 75% de nuestras exportaciones textiles y el 98% de las de confección van a ese mercado, y el 90% de las importaciones provienen de allá, incluyendo maquiladoras, que juegan un papel importante en este comercio. Además, se enfrenta a una demanda ciclica; cuando los productores estadounidenses perciben bajas en la suya la maquiladora es lo primero que cierran, como en la recesión de 1981-1982, cuando el empleo baja 17%. En enero de 1991 se finiquitan ochenta establecimientos, incluso catorce de prendas de vestir y confección en los municipios fronterizos. Esto último se refleja en la disminución de 7.8% del personal ocupado y 8.85 en las horas hombre trabajadas. Para 1992 se espera una contracción de 5.9% de la producción textil en Estados Unidos (alfombras y tapices 13.3% e Hilanderías en general 11.9%), lo que afecto a la nacional.

El otro factor es estructural: surgimiento de nuevos competidores, particularmente en Asia, que ofrecen ventajas a los inversionistas extranjeros. Los primeros en desarrollarse son los NICS Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong, actualmente potencias textiles. En los últimos años aparecen otros productores, los denominados Nuevos Países Asiáticos (NPA), como Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas, Brunei y Singapur. Tienen ventajas con su mano de obra barata, pues atraen a los inversores que se alujan de los NICS(2) maduros.

México como la mayoría de los países textiles estimula la inversión extranjera directa en sus industrias; promueve contratos en forma de licencias y ventajas para la transferencia de tecnología;

1. Situación Económica de México. Vol. 10 No. 750 PP475

2. Siglas en inglés de New Industrialized Country. País recién industrializado

establece zonas libres de explotación para maquiladoras, de las cuales hablaremos mas adelante, y otros esquemas alentadores; cuenta con un mercado potencial de 300 millones, aunque su proyección es mas amplia; compite en costos, pero no en tecnología, y atrae inversiones mediante subcontratación y maquila. Las oportunidades para México dependen de la forma en que se enfrente a ellos a través del Acuerdo de Libre Comercio (ALC), la definición de las reglas de origen, el Acuerdo Multifibras y la inversión extranjera.

Diversos países con diferentes ideologías económicas han tenido problemas externos similares: reducciones de la demanda de productos textiles por parte de los que representan un flujo comercial importante, por recesiones o aumentos de medidas proteccionistas, y surgimiento de competidores en mercados e inversión extranjera. ante ésta situación han optado por proteger su industria a través de planes específicos de asistencia o de políticas que la favorezcan. En el primer caso se encuentra Corea del Sur, Belgica y Bangladesh, con planes de asistencia financiera, de asesoramiento y de estímulo a la inversión foranea, así como colaboración entre sector privado y gobierno para coordinar los proyectos. En el segundo caso, México y Rumania, que aplican medidas sobre inversión extranjera, modernización financiera y apertura comercial, para favorecer al conjunto. En Estados Unidos existe una asociación entre varios eslabones de la cadena textil, que realiza proyectos de investigación para modernizarla y planes de asistencia para ayudarla con la competencia.

Los retos para la industria textil mexicana se presentan especialmente en el ámbito externo. Su solución, en particular de los estructurales, tiene impacto en el desenvolvimiento y desarrollo del sector y en su situación financiera.(1)

MAQUILADORAS TEXTILES

El plan de maquiladoras se establece en 1964 para apoyar el desarrollo de la zona fronteriza del norte, a raíz de la terminación del Plan Bracero, que adsorbe abundante mano de obra.

1. Situación económica de México .No.802 Septiembre '92

REGIMEN DE MAQUILA

El sistema establece una zona en la frontera donde los insumos entran libres de impuestos, sirven para producir bienes finales, como prendas de vestir, y regresan al país de origen.

REGIMEN ARANCELARIO

El que regula las maquiladoras en Estados Unidos tiene dos clasificaciones bajo el sistema armonizado: 9802.00.60 y 9802.00.80. En el primero el artículo se traslada a México para un proceso intermedio y regresa allá para su terminación. En el segundo (donde clasifican los productos textiles, confección y calzado) ingresa semi-terminado y se completa aquí; al inicio de su aplicación se le conoce como fracciones 807 normal y 807 acceso especial (807-A). Esta se implanta por primera vez en 1986, en el Caribe, con el propósito de aumentar la confección con telas estadounidenses: se trata de dar más acceso al mercado de ese país a lo ensamblado con tela fabricada y cortada en el mismo, pues quedan exentas de arancel.

SITUACION DE LA MAQUILADORA TEXTIL

La mayoría de las maquiladoras están concentradas en prendas de vestir, aunque se habla de ellas como textiles. Son pocas las de hilados y tejidos, porque la confección emplea más de mano de obra que la textil y es poco intensiva en capital. Se ensamblan pantalones, blusas-camisas, ropa interior, sacos, chamarras, sombreros y ropa deportiva.

Antes del régimen especial, en 1986, existen 82 maquiladoras de prendas en los municipios fronterizos y 152 a fines de 1991.

Del valor de la maquila exportado total, lo textil representa 55. Las exportaciones de prendas de vestir de maquiladoras superan en más del doble a las de la industria nacional desde 1987. Al estar bajo el régimen de cuotas del Acuerdo Bilateral Estados Unidos-México, dentro del Acuerdo Multifibras del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, cubren una gran proporción de las cuotas y relegan el acceso de la industria nacional al mercado del norte. Si se excluyen las

maquiladoras, este mercado se libera.

El fin de los acuerdos mercantiles, como el Tratado de Libre Comercio norteamericano, es modificar las condiciones descritas y convertir a la maquiladora textil nacional en una industria más moderna, competitiva y eficiente, hasta las cadenas de comercialización. Con diversas maneras de complementación y coinversión se puede conseguir tecnología de punta y generar mayor valor agregado.(1)

Actualmente la industria textil cuenta aproximadamente con 1,457 empresas del ramo textil, 9,090 dedicadas a la confección de prendas de vestir y 16,621 de textiles, prendas de vestir e industrias del cuero en la república mexicana; algunas de las más representativas son:

CANNON MILLS, S.A. DE C.V.

GRUPO INDUSTRIAL CIERRES IDEAL, S.A. DE C.V. y Subsidiarias

GRUPO HYTT, S.A. DE C.V.

TAPETES LUXOR, S.A. DE C.V.

INDUSTRIAS MARTIN, S.A. DE C.V. y Compañías Solidarias

COMPAÑIA INDUSTRIAL DE PARRAS, S.A. DE C.V.

ORGANIZACION ROBERT'S, S.A. DE C.V.

GRUPO SYNKRO, S.A. DE C.V.

TEXEL, S.A. DE C.V. y Subsidiarias.(2)

5.2 LOS EFECTOS DEL TLC EN LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA

A partir de 1983, México inició un decidido cambio estructural orientado a lograr estabilidad macroeconómica permanente y la inserción eficiente dentro de las corrientes de comercio internacional. Este proceso de ajuste económico y apertura comercial se ha traducido en una mayor competitividad comercial con el exterior.

1. Situación económica de México. No. 802 Septiembre '92

2. INEGI

México necesita desarrollar alianzas comerciales estratégicas. Aquel radica la procedencia y oportunidad del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica y Canadá.

La vinculación entre distintas economías es la vía idónea para que un grupo de países aproveche sus ventajas relativas, acceda a mercados ampliados y explote economías de escala, todo lo cual fortalece la productividad y aumenta las capacidades de desarrollo interno de manera más que proporcional.

Los productos de la industria textil mexicana enfrentan una serie de barreras para entrar al mercado de Estados Unidos y Canadá como son los aranceles altos y las cuotas.

BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

Los productos textiles nacionales enfrentan un arancel máximo de 57% para entrar a Estados Unidos y de 30% a Canadá. México, por su parte, impone un arancel máximo de 20% a las importaciones de textiles de cualquier país.

El arancel ponderado que impone Estados Unidos a los productos textiles mexicanos es de 6.8% en fibras, 9% en textiles y 18.5% en confección. La protección arancelaria en aquél país es mayor justamente en aquellos productos en los que México es más competitivo. En 1990, el arancel ponderado en Estados Unidos para los productos canadienses fue de 6.8% para fibras, 6.2% para textiles y 15.3% para confección, lo que colocó a México en una situación desventajosa tanto por el nivel arancelario vigente como por el proceso de desgravación en marcha.

CUOTAS

Las exportaciones mexicanas enfrentan cuotas para entrar al mercado de Estados Unidos, esto es, límites arriba de los cuales algunos productos no pueden ser exportados a ese país. En la actualidad, el 71.1% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos está sujeto a cuotas fijadas por el Convenio Bilateral Textil firmado con ese país en el marco del Acuerdo Multifibras; el cual se estableció para asegurar la reducción de barreras al comercio de textiles y así lograr una liberalización gradual y ordenada del mercado. Esta se ha llevado a cabo a través de la firma de

acuerdos bilaterales entre los países importadores y exportadores, que establecen cuotas a la exportación de textiles, de manera que no distorsionen el mercado interno de los importadores. El AMF regula el 66% del comercio internacional de textiles, que llegó a 196 mil millones de dólares (mdd) en 1990. México participó con 0.7% de ese total, mientras que Estados Unidos con el 20.7%.

El AMF, suscrito por 41 países, se han traducido en la imposición de cuotas a las exportaciones de textiles a los países desarrollados, principalmente a Estados Unidos, de manera que estas no crezcan más allá de un 6% anual.

Las cuotas han tenido el efecto de limitar la inversión de la industria no sólo en maquinaria y planta, sino también en canales de comercialización. Canadá; aunque es signatario del AMF, no impone cuotas a México pero exige un permiso previo a la importación lo que le permite frenar las exportaciones en un momento dado.

OTRAS BARRERAS AL COMERCIO

La ley de Estados Unidos no permite que la ropa del ejército la provean fabricantes extranjeros. Esto impide el acceso a una parte importante del mercado de la confección en ese país.

IMPUESTOS COMPENSATORIOS

En 1989, Estados Unidos determinó un impuesto compensatorio preliminar de 1.76 al valor en contra de productos textiles mexicanos que afectó a 200 empresas, por lo cual en 1990, México sólo exportó a Estados Unidos 118 mdd bajo las fracciones sujetas a este impuesto.

El TLC ofrece la apertura de nuevas oportunidades para complementar los factores de la producción en los tres países participantes volviéndolos más competitivos frente al resto del mundo.

El objetivo mexicano en la negociación del comercio textil es tener un acceso amplio a los mercados de Estados Unidos y Canadá; aunado a ello la eliminación de aranceles y cuotas a las exportaciones nacionales, ya que las exportaciones del sector textil a los Estados Unidos se han visto

frenadas por la existencia de las mismas.

REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen permiten un balance entre dos principios: por un lado, beneficiar a los productores de la región y, por el otro, permitir el desarrollo de una mayor competitividad de los productores de la región frente a otros países.

La eliminación de aranceles se aplicará a:

- * Bienes producidos en su totalidad en la región.
- * Bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extrarregionales.
- * Bienes que cumplan con un requisitos contenido regional.

Operación aduanera:

- * Se establecerá un certificado de origen común.
- * Se eliminarán en julio de 1999 los derechos de trámite aduanero.
- * Habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen, lo que dará certidumbre y seguridad jurídica al exportador e importador.

Devolución de impuestos:

- * La devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extrazonales se eliminará en el año 2001 para los productos que sí cumplan con la regla de origen.
- * Para los productos que no cumplan con la regla de origen, después de un periodo de gracia de 7 años, la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo a ciertos criterios

preestablecidos.

SALVAGUARDAS

En materia de salvaguardas, las partes han convenido los principios fundamentales que se desprenden del derecho soberano de los estados a imponer restricciones a la importación de mercancías en caso de surgir circunstancias excepcionales. Para evitar que las salvaguardas se conviertan en formas disfrazadas de proteccionismo, México propuso diversas medidas para que sean transitorias y transparentes.

- a) Que el país no sea uno de los principales abastecedores del producto y,
- b) Que la tasa de crecimiento de las exportaciones sea inferior a un determinado porcentaje.(1)

TEXTILES

Dentro del sector textil se tienen los siguientes puntos, referentes a reglas de origen, barreras arancelarias y salvaguardas.

* Se eliminarán de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de la confección mexicanos que cumplan con las reglas de origen.

* El 45% de las exportaciones de México a Estados Unidos quedará libre de arancel de inmediato. México sólo desgravará el 20% de las exportaciones estadounidenses de inmediato.

* Se eliminarán de inmediato los "picos arancelarios" en Estados Unidos para las exportaciones mexicanas: el arancel máximo de arranque será del 20%.

* México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada.

1. Monografía No.13,6 TLC.

* Para beneficiarse de las preferencias se considerarán textiles y confecciones originarios de América del Norte, aquéllos que sean hechos con hilos fabricados en la región.

* Se establecerá un régimen denominado <<cupos de preferencia arancelaria>> para permitir, hasta ciertos límites, el acceso preferencial a exportadores mexicanos que no cumplan la regla de origen al mercado de Estados Unidos y Canadá..

A continuación se hace una evaluación preliminar del desempeño que puede tener en 1993 el sector en estudio.

1) HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS: Está afectada por la apertura comercial, junto con topes a sus posibilidades de exportar al mercado externo natural, Estados Unidos. Su producción decrece casi 10% en 1992, cuarta disminución anual: se anticipa que vuelva a bajar el año próximo, aunque en proporción menor (5%) al establecerse más control a las importaciones (etiquetado) y al comenzar a reflejarse las mejoras en productividad, resultado de importaciones de maquinaria y equipo por parte de las empresas más grandes.

2) PRENDAS DE VESTIR Y OTROS PRODUCTOS TEXTILES TERMINADOS: No obstante la creciente concurrencia de productos importados de países asiáticos, finaliza 1992 con adelanto ligeramente superior al 1%. En 1993 puede avanzar 2%, por mejor control de importaciones "chatarra" y puesta en marcha de proyectos alentados por el Tratado de Libre Comercio (TLC).

3) FIBRAS SINTÉTICAS: Es el único eslabón de la cadena textil que es exportador neto desde finales de la década pasada. Se estima que su producción suba 4% en 1992 y 3% en 1993. Compañías líderes hacen inversiones para aumentar capacidad instalada con vistas al TLC. Por lo intensivo en capital, características de esta industria, sólo parte de estos proyectos han de reflejarse en la producción del año próximo.

El Tratado de Libre Comercio que firmó nuestro país con Canadá y Estados Unidos es profundamente desigual ya que conjunta naciones fuertes con débiles en un proceso de integración comercial en donde la experiencia indica que el gozará de los múltiples beneficios del intercambio será el más

fuerte; un claro ejemplo es el Antidumping.

Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos enfrentarán un mayor número de acusaciones antidumping una vez que el flujo comercial entre ambos países se incrementa con la puesta en marcha del TLC. De hecho, desde 1990 a la fecha estas acusaciones se han incrementado 100 por ciento, comparado con el número registrado en 10 años, señaló Irwin P. Altschtiler, de la consultoría jurídica estadounidense Brownstein Zeidman and Lore.

En una encuesta elaborada por la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) con 500 empresas, 75 por ciento manifestó tener capacidad para afrontar la apertura comercial y 57 por ciento dijo estar convencido en que el Tratado de Libre Comercio traerá ventajas para su sector.

Por otro lado los resultados definitivos de una encuesta realizada por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) revelan que la competitividad internacional de las empresas mexicanas está limitada por la carencia de tecnología adecuada, los altos precios, la baja calidad de los productos y la insuficiente capacidad instalada.

Sólo las compañías instaladas en la frontera norte consideraron tener mayor capacidad de competencia, gracias a su cercanía con Estados Unidos y al libre mercado que enfrentan actualmente por efecto de esa vecindad.

Por el contrario, una de cada cuatro empresas encuestadas consideró no estar en condiciones de competir exitosamente en el mercado norteamericano con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio para América del Norte.

Las razones son la carencia de tecnología adecuada, en 39.5 por ciento; los precios altos contra la baja calidad de sus productos, en 21.9 por ciento de los casos; y la falta de competitividad instalada, en 14.3 por ciento, lo cual limita la competitividad internacional de las empresas mexicanas.

Cabe señalar que contrariamente algunas de las empresas señalan tener buena calidad de sus productos y buen nivel de precios. Las opiniones varían entre ciudades y tipos de empresas. Por ejemplo, mientras que en Mérida el 82.9 por ciento le otorga el mayor peso a la calidad de sus productos, sólo el 31.3 por ciento en Ciudad Juárez opina de esta forma.(1)

Para establecer una estructura firme que haga frente a la apertura comercial el Sr. Presidente Carlos Salinas de Gortari, habló del "triángulo de la competitividad", refiriéndose a la necesidad de coordinarse y complementarse entre gobierno, trabajadores y empresarios.

Para que tenga una vivencia real el gobierno debe implantar políticas que logren coordinar a los tres sectores y aumenten la productividad.

Otro factor para lograr ese "triángulo" es la desregulación. Mientras empresarios y trabajadores pierdan la mitad de su tiempo en colas y trámites burocráticos para conseguir una casa, un permiso, una autorización, pagar impuestos, etc., etc., en lugar de trabajar, no puede haber un triángulo de la competitividad.

La productividad depende de la reinversión en maquinaria y capacitación.

Siendo en este punto donde la banca comercial (BANAMEX) apoya a la industria ofreciéndole los diversos tipos de servicios financieros.

Y para que exista reinversión en capital físico y humano es necesario ganancias y leyes que faciliten, no que obstaculicen, la actividad empresarial.(1)

5.3 APOYO DE LA BANCA COMERCIAL A LA INDUSTRIA TEXTIL

El apoyo que brinda la banca comercial -Banamex- a la industria textil, a través de sus múltiples

1. Periodico el Financiero sección Dinero, Inversiones y mercados. 12-marzo-'93

1. Monografía No. 13 del TLC.

productos y servicios financieros es en términos generales el adecuado, ya que cuenta con créditos para pago de salarios, compra de materia prima y maquinaria, y para toda clase de pasivos; así mismo cuenta también con préstamos como son el Refaccionario, el de habilitación o avío y el de garantía hipotecaria, por mencionar algunos. La banca comercial no solo apoya al industrial textil en la producción y distribución de sus productos en forma nacional sino que también estimula al empresario a realizar operaciones comerciales en el extranjero a través de nuevos productos y servicios, que en éste momento se han lanzado al mercado teniendo la expectativa de tener una acaparamiento mayor de clientes; y estos últimos otra opción de crecimiento y fortaleza para hacer frente a la apertura comercial, que ya está próxima con la firma del TLC.

Para hacer un análisis objetivo se ha levantado una encuesta a los diferentes industriales del ramo textil en el municipio de Ixtapaluca, Estado de México; los cuales conforman una muestra de 16 cuestionarios, cada cuestionario contiene 25 preguntas para resolver por selección de incisos. (Ver anexo).

Los resultados de la encuesta son los siguientes.

1.- De las personas encuestadas el 75% fueron los propietarios, el 18.75% los gerentes y el 6.25% los encargados. (Ver figura 1)

2.- El 43.75% de las empresas tienen una antigüedad entre los 3 y 5 años, el 31.25% menos de 3 años y el 25% más de 5 años. (Ver figura 2)

3.- El personal con que cuenta el 50% de ellas es entre 5 y 15 personas, el 18.75% menos de 5, otro 18.75% entre 18 y 50 personas y el 12.5% más de 50. (Ver figura 3)

4.- El mercado donde se comercializan los productos, el 50% de las empresas tienen un mercado regional, el 31.25% abarca el mercado nacional, el 18.75% de ellas su mercado es local y el 6.25% exporta su producto. (Ver figura 4)

5.- Sus ventas se efectúan a un crédito de 16 a 30 días en el 50% de ellas, el 25% se vende de contado, el 12.5% a un crédito de 1 a 15 días y otro 12.5% a más de 30 días.

Sin embargo	todas las
-------------	-----------

empresas a pesar de tener una política de crédito establecida se da el caso de que se maneje el pago de contado y el de crédito o una combinación de ambos. (Ver figura 5)

6.- La distribución de productos en el 87.5% de las empresas se hace a domicilio y el 12.5% los compradores lo recogen en la misma empresa. (Ver figura 6)

7.- En cuanto a créditos bancarios sólo el 81.25% ha solicitado alguno y el 18.75% restante nunca lo ha hecho. (Ver figura 7)

8.- Y sólo el 56.25% ha obtenido algún crédito, el 37.5% no y el 6.25 no contestó; por que nunca lo han solicitado. (Ver figura 8)

9.- El propósito del crédito para materia prima ha sido de 31.25%, para maquinaria 31.25%, para pasivos 18.75% y el 12.5% restante para otras necesidades. (Ver figura 9)

10.- El plazo que se les ha otorgado es de 90 días para el 25% de los casos, el 25% más de 1 año, 18.75% a 1 año, 6.25% a 30 días y el 25% restante no contestó. (Ver figura 10)

11.- Los intereses son menos del 5% para el 56.25% de los encuestados, el 12.5% entre el 5% y el 7% y el 31.25% no contestó. (Ver figura 11)

12.- Garantías de la empresa (inmuebles o muebles) es del 37.5%, 37.5 son personales, 6.25% por fiador y el 18.75% restante no contestó. (Ver figura 12)

13.- El 62.5% obtiene sus créditos por medio del banco, el 6.25% de familiares, el 6.25% por medio de agiotista y el 25% restante hasta hoy no se ha visto en la necesidad de solicitar un crédito. (Ver figura 13)

14.- Los problemas que enfrentan para obtener un crédito son el 37.5% debido al tiempo de trámite, el 25% a los intereses, el 18.75% a requisitos, 12.5% no contestó y el 6.25 no consideran que exista problema alguno. (Ver figura 14)

15.- El 43.75% de los solicitantes de crédito les ayudó a mejorar la situación de la empresa para el 25% no fue así y el 31.25% no contestó. (Ver figura 15)

16.- El acceso no se considera fácil ya que el 87.5% de los encuestados así lo consideró y el 12.5% opinó lo contrario. (Ver figura 16)

17.- El 62.5% no conoce los servicios financieros que presta el banco -Banamex- y es el 37.5% que si tiene conocimiento de ellos. (Ver figura 17)

18.- Los servicios financieros más conocidos por este ramo son los de habilitación o avío ya que el 25% de los encuestados lo marcaron, el 12.5% conoce el refaccionario, el de garantía hipotecaria lo conoce el 6.25%, el 12.5% conoce todos los servicios ofrecidos por el banco, el 31.25% desconoce de ellos y el 12.5% restante conoce otros servicios diferentes a los listados. (Ver figura 18)

19.- Los encuestados que conocen en que consiste cada uno de los servicios financieros son el 50% y el 50% faltante carece de dicho conocimiento. (Ver figura 19)

20.- El 31.25% desconoce los requisitos para solicitar un crédito y el 68.75% conoce los requisitos. (Ver figura 20)

21.- 68.75% de los encuestados se han enterado de los servicios financieros de la banca por medio de ejecutivos de bancos, el 18.75% por amistades y el 12.5% por familiares. (Ver figura 21)

22.- En cuanto al servicio se califica como bueno ya que cuenta con un 37.5% de las encuestas, 31.25% como malo, el 18.75% excelente y sólo con el 12.5% como pésimo. (Ver figura 22)

23.- La información en sucursales es ineficiente ya que el 68.75% de las encuestas dicen no obtener información suficiente en sucursales, el 31.25% afirma lo contrario. (Ver figura 23)

24.- 56.25% considera que los productos y servicios son los adecuados y el 43.75% no los consideran de esa manera. (Ver figura 24)

25.- Nó es accesible conseguir algún producto o servicio bancario, así lo establece el 62.5% de los encuestados y el 37.5% opina lo contrario. (Ver figura 25)

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al término de este trabajo de investigación, nos dimos cuenta de la gran importancia que tienen los productos y servicios financieros en nuestra vida cotidiana por que no solo estos productos y servicios están reservados para gentes de negocios.

De lo interesante que resulta conocer lo que es un producto y un servicio financiero; para y para quienes sirven algunos de ellos, quien los otorga, por que los otorgan, donde los otorgan, el encaje legal que de ellos se desprende, requisitos que es necesario cubrir, tasas de interes, plazos de liquidación, etc.; para que con éste conocimiento de ellos nosotros como administradores podamos desarrollar una habilidad de poder enfocar soluciones a problemas de tipo financiero desde una base como lo son créditos, préstamos, financiamientos, etc., que otorgan las diferentes instituciones de crédito (Banca comercial - Banamex-).

En todos los temas que desarrollamos encontramos que son muy vastos, ya que día con día en cualquier industria o negocio se requiere de una actualización tecnológica, capacitación de personal, modernizar la publicidad, incrementar la fuerza de ventas o cualquier otro problema; en todos ellos se requiere de recursos monetarios para lograrlo y si la empresa o negocio no cuenta con ello se ve en la necesidad de recurrir a los productos y servicios financieros; que en el 43.75% de los casos esos préstamos y/o créditos no son los adecuados a los necesidades de los empresarios; resultan inadecuados por que estos productos y servicios financieros se estandarizan para hacer homogéneas las necesidades de diversas industrias por lo que las que difieren recaen en el porcentaje anterior.

En esta investigación pudimos apreciar no sólo los productos y servicios financieros como una alternativa para llevar a cabo las estrategias que harán frente a la apertura comercial, sino también las estrategias tomadas por la banca comercial -Banamex- para ser más competitiva, una de esas estrategias es la unión entre bancos o bancos con casas de bolsa; por ejemplo Banamex ve como estrategia la posibilidad de unirse con Bank One.

Así mismo hemos concluido que nuestras hipótesis...

Hipótesis 1: "Los servicios financieros ofrecidos por la banca nacional son los adecuados para enfrentar con competitividad la apertura comercial y el tratado trilateral de libre comercio"

Esta hipótesis es rechazada ya que hasta el momento a fruncionado adecuadamente pero deja restante el 43.75% de la población industrial siendo ésta una cifra considerable, por lo que poco menos de la mitad de empresarios no serán competitivos a la apertura comercial.

Hipótesis 2: "Las estrategias emprendidas por la banca comercial son las óptimas para hacer frente al reto que implica el Tratado de Libre Comercio"

Esta hipótesis se logra comprobar ya que las uniones entre empresas del mismo ramo los hace más fuertes evitando así que desaparescan al entrar las grandes empresas en la apertura comercial.

RECOMENDACIONES

Que la banca comercial haga una mayor difución de los productos y servicios con los que cuenta, poniendo interés en la atención a los clientes ya que éstos hacen que se eleve o decaiga una empresa; así como también la diversificación de productos pero no "pensados" en las necesidades del cliente, sino "basados" en ellas; esto se llevará a cabo realizando un estudio a cerca de las necesidades reales del cliente.

ANEXO

CUESTIONARIO

1.- Cargo del entrevistado

a.Propietario___ b.Gerente___ c.Encargado___

2.- Antigüedad de la empresa

a.Menos de 3 años___ b.Entre 3 y 5 años___ c.Más de 5 años___

3.- Personal que labora

a.Menos de 5 personas___ b.Entre 5 y 15___ c.Entre 18 y 50___ d.Más de 50___

4.- Mercado donde vende sus productos

a.Local___ b.Regional___ c.Nacional___ d.Extranjero___

5.- Cómo efectua sus ventas

a.Contado___ b.Crédito 1-15 días___ c.Crédito 16-30 días___ d.Más de 30 días___

6.- Cómo distribuye sus productos

a.Vienen por él___ b.Se entrega a domicilio___

7.- Ha solicitado algún tipo de crédito?

a.Si___ b.No___

8.- Lo ha obtenido?

a.Si___ b.No___

9.- Propósito del crédito

a.Salarios___ b.Materia prima___ c.Maquinaria___ d.Pasivos___

10.- Plazo otorgado

a.30 días___ b.60 días___ c.90 días___ d.1 año___ e.Más de 1 año___

11.- Interés mensual

a.Menos de 5%___ b.Entre 5 y 7%___ c.Entre 7 y 10%___

12.- Garantías

a.De la empres a(inmuebles o muebles___ b.Personales___ c.Fiador___

13.- Prestamista

a.Banco___ b.Familiares___ c.Amigos___ d.Aglotista___

14.- Que problemas enfrentó para obtener el crédito?

a.Ninguno___ b.Tiempo de trámite___ c.Requisitos___ d.Elevados intereses___

Otros___

15.- El crédito obtenido mejoró la situación de la empresa?

a.Si___ b.No___

16.-Considera fácil el acceso al crédito bancario?

a.Si___ b.No___

17.- Conoce los servicios financieros de Banamex?

a.Si___ b.No___

18.- Que tipo de préstamos conoce?

a.Refaccionario___ b.Habilitación o avfo___ c.Garantía hipotecaria___ d.Otros___

e.Cuales?___

19.- Sabe en que consiste cada uno de ellos?

a.Si___ b.No___

20.- Conoce los requisitos para solicitar un crédito?

a.Si___ b.No___

21.- Por medio de quién se ha enterado de los servicios financieros de la banca?

a. Ejecutivos de bancos___ b. Amistades___ c. Familiares___

22.- Cómo es la atención brindada por la banca comercial?

a. Excelente___ b. Buena___ c. Mala___ d. Pésima___

23.- Le brindan suficiente información en las sucursales de la banca comercial?

a. Si___ b. No___

24.- Los productos y servicios otorgados por la banca son los adecuados?

a. Si___ b. No___

25.- Es accesible conseguir algún producto o servicio bancario?

a. Si___ b. No___

FIGURA 1

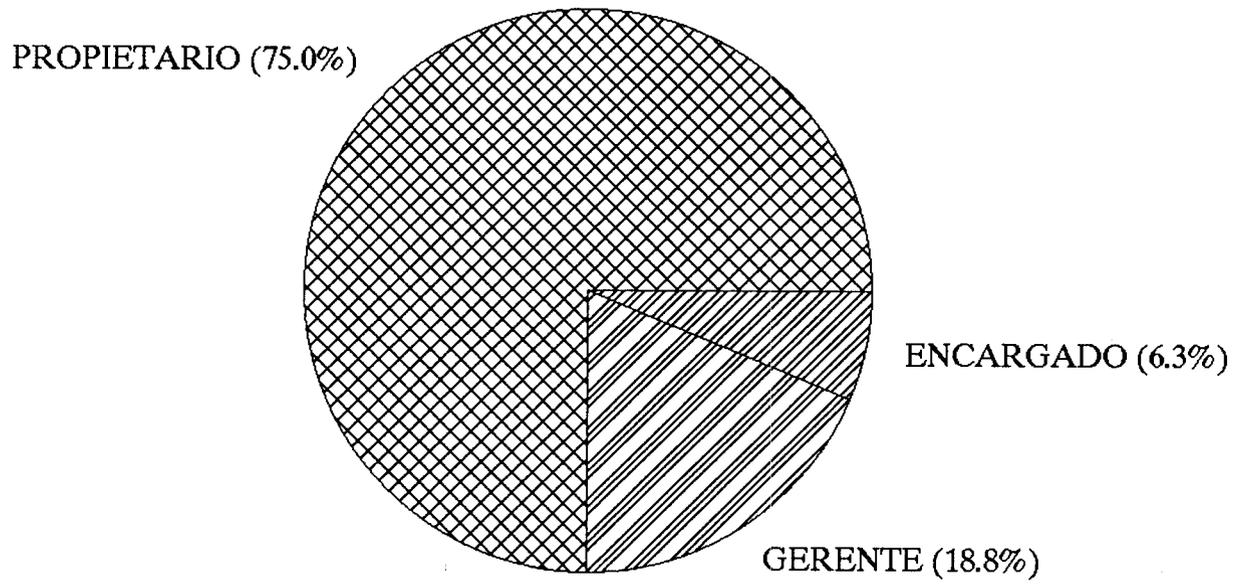


FIGURA 2

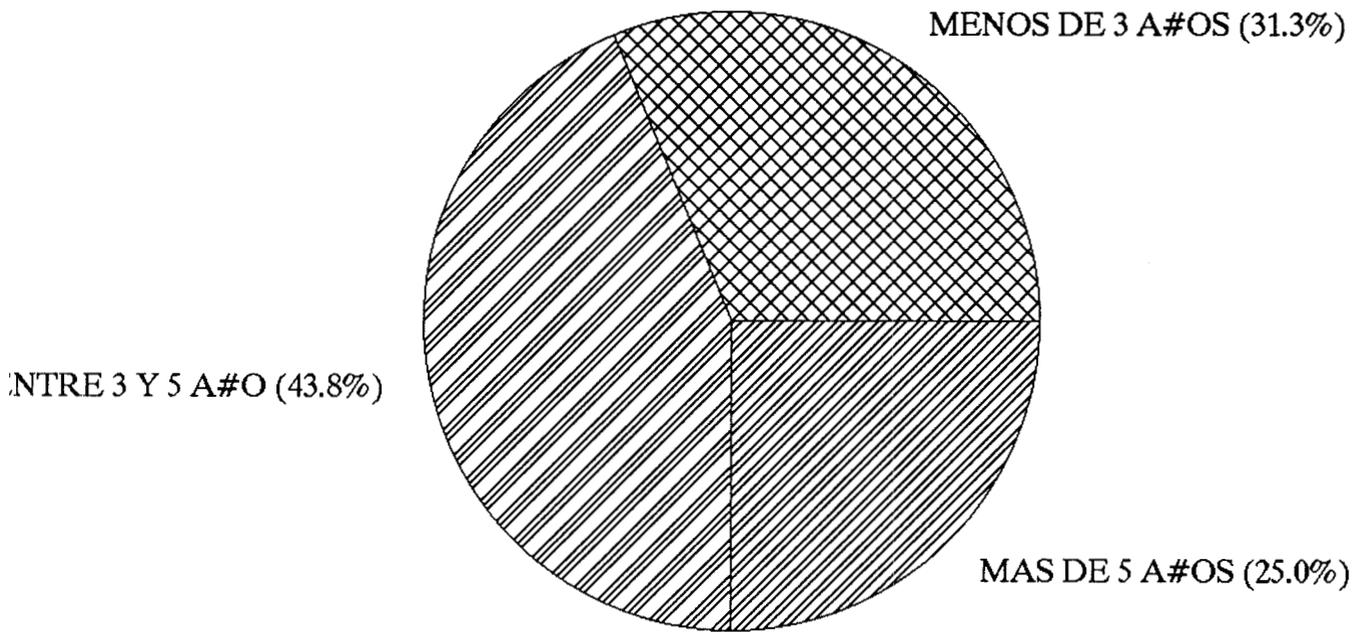


FIGURA 3

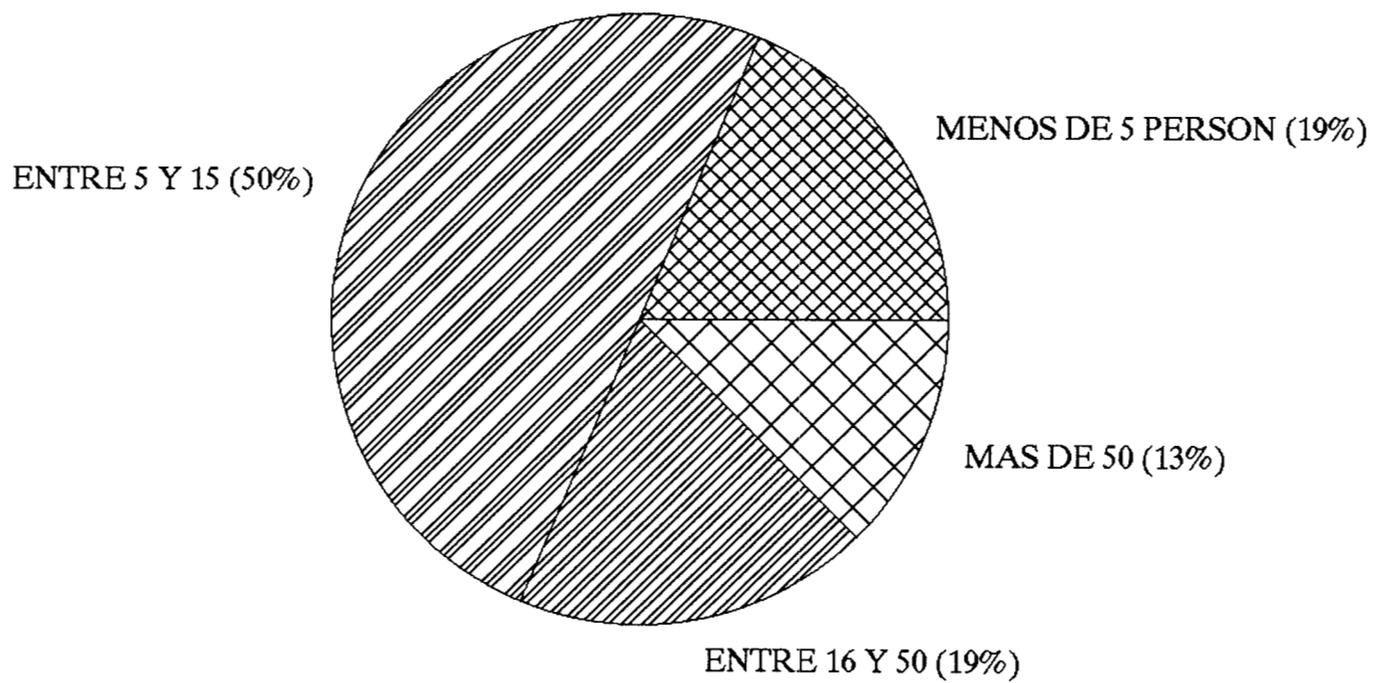


FIGURA 4

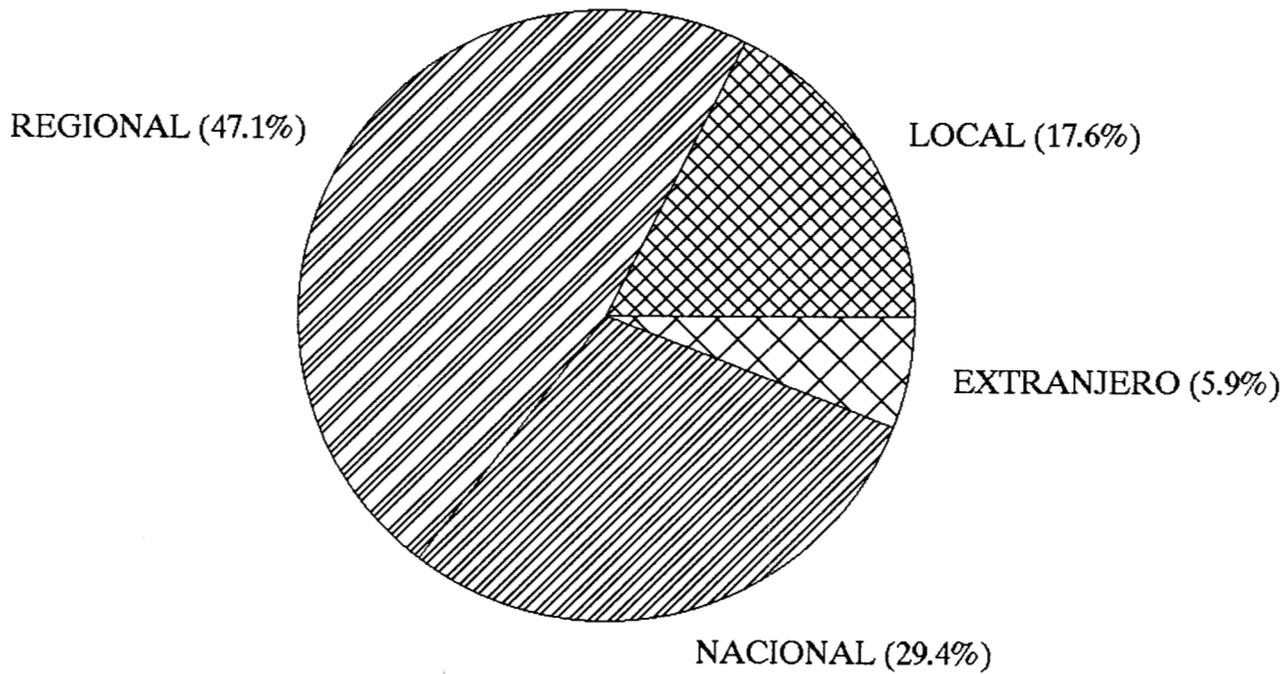


FIGURA 5

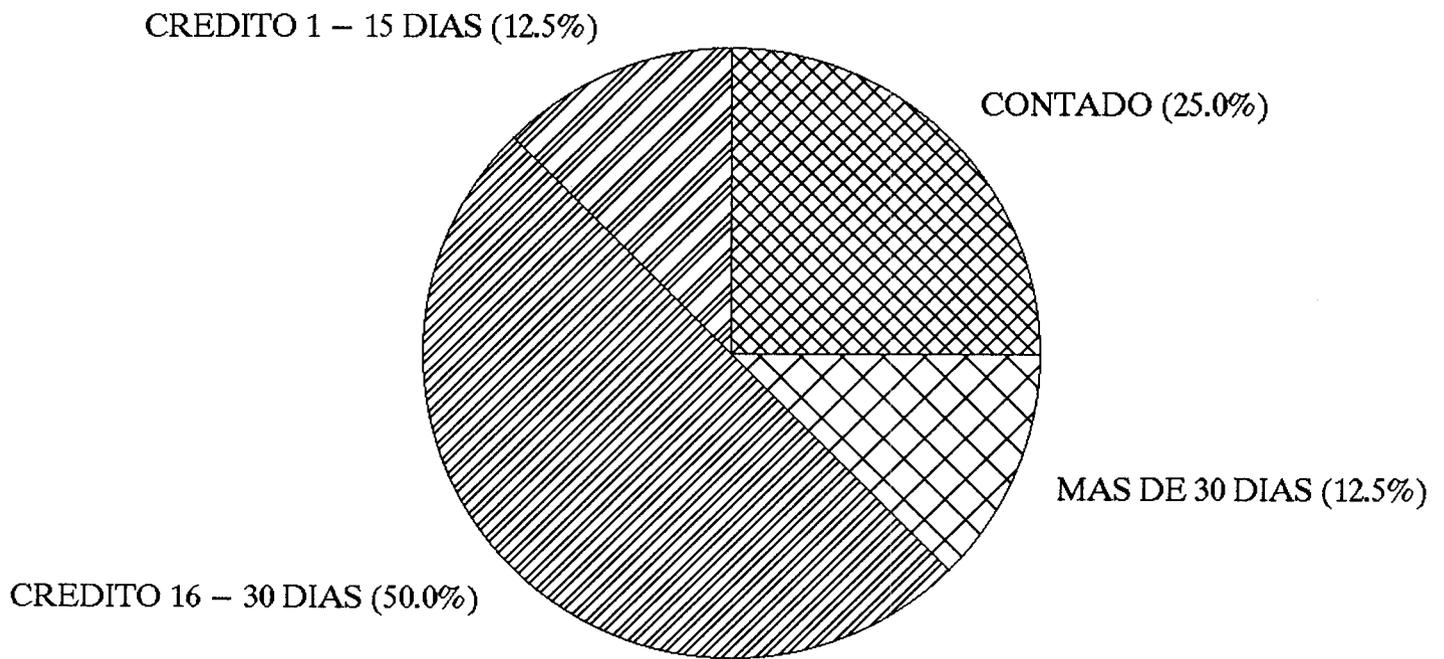


FIGURA 6

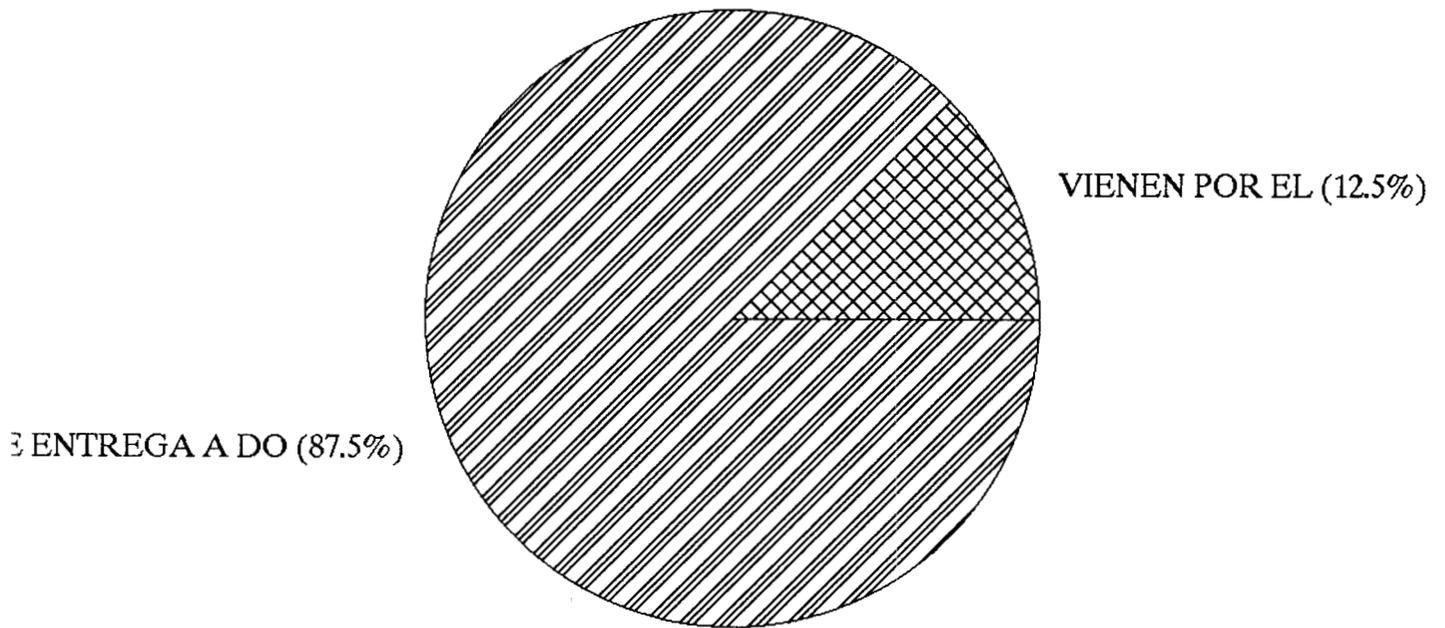


FIGURA 7

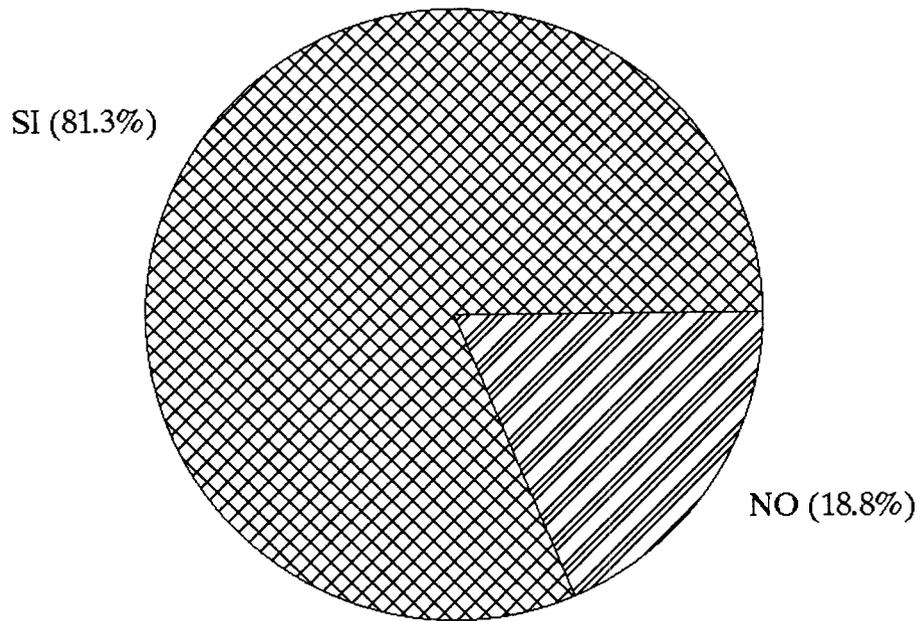


FIGURA 8

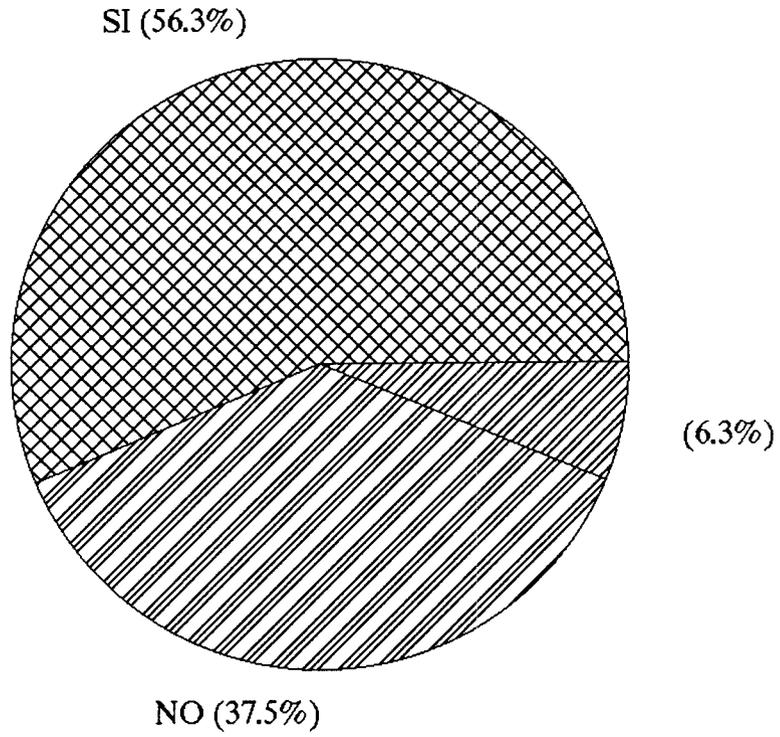


FIGURA 9

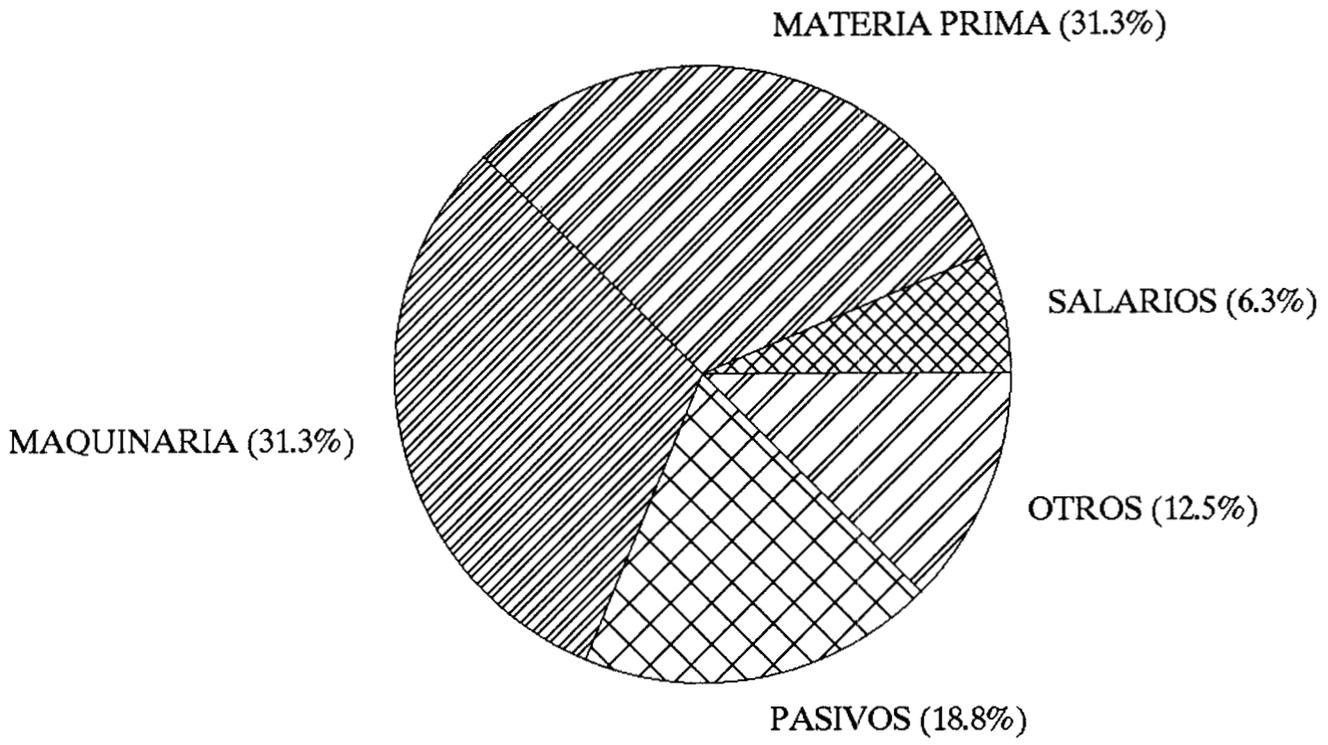


FIGURA 10

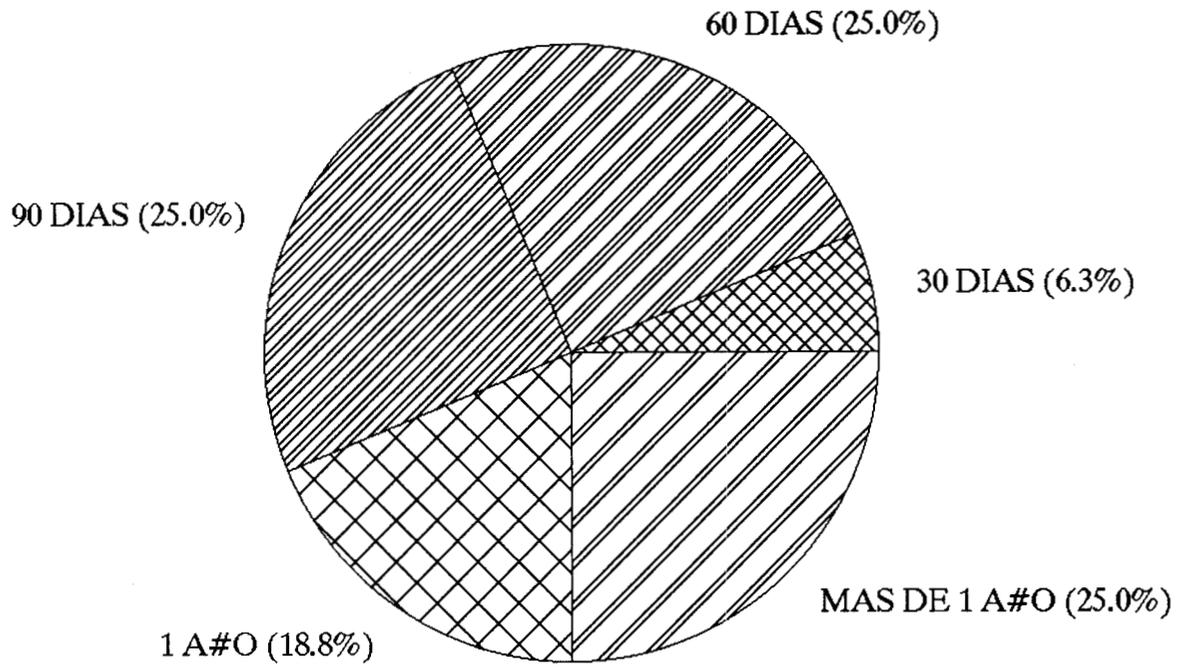


FIGURA 11

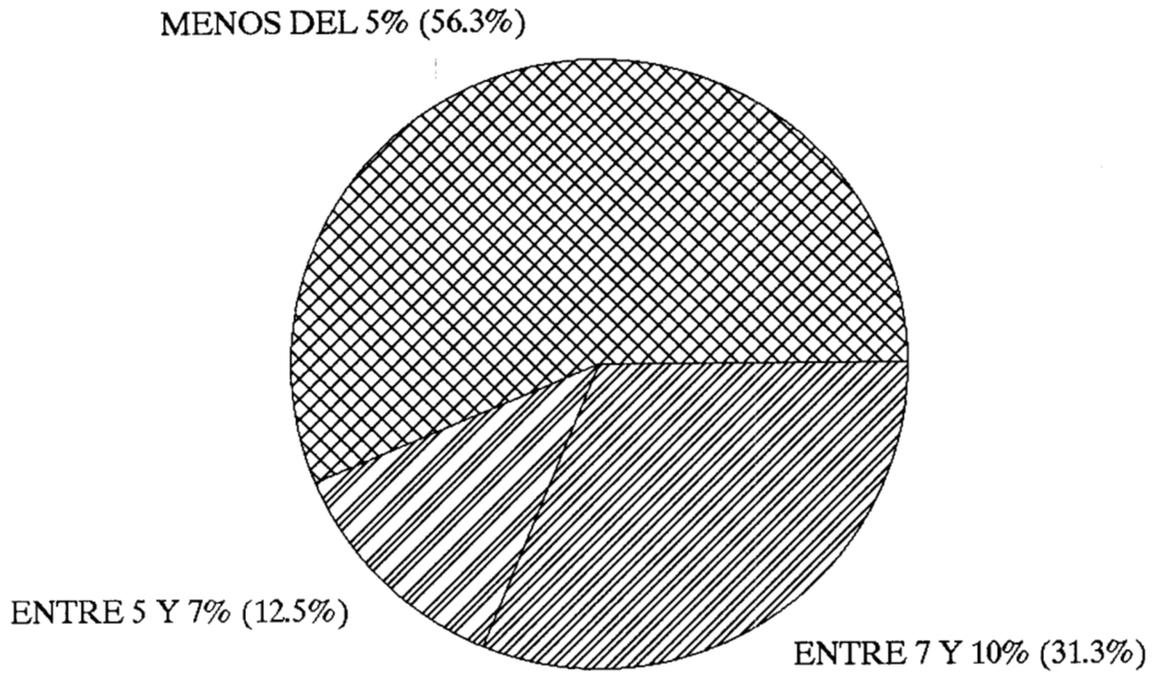


FIGURA 12

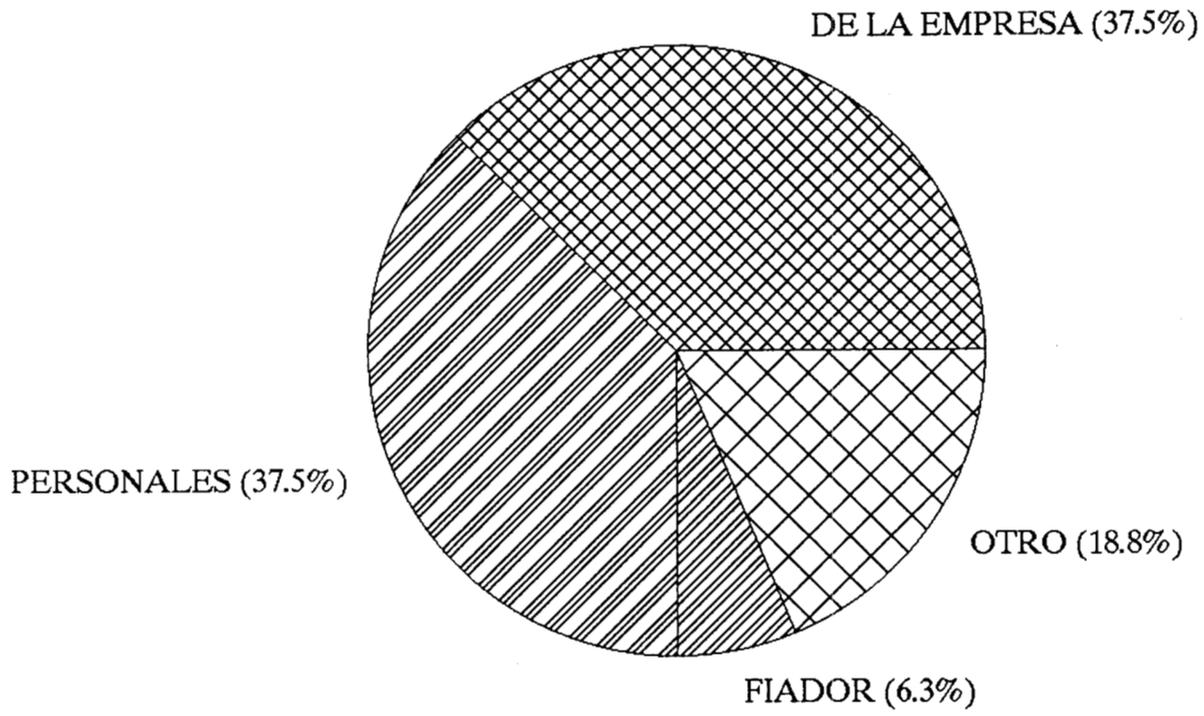


FIGURA 13

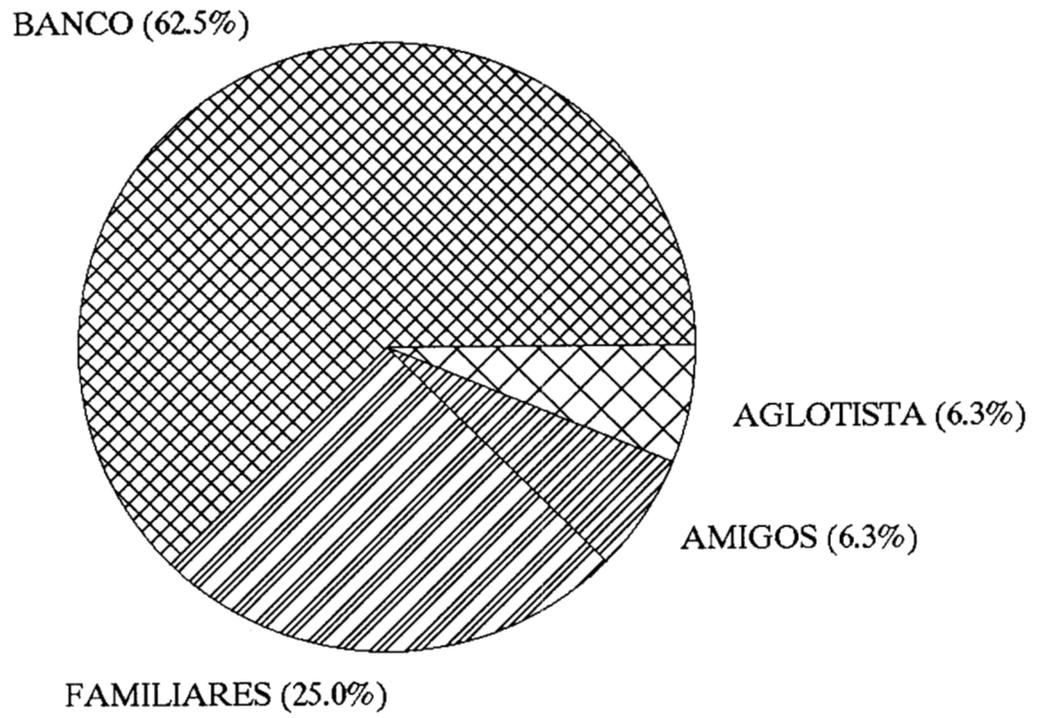


FIGURA 14

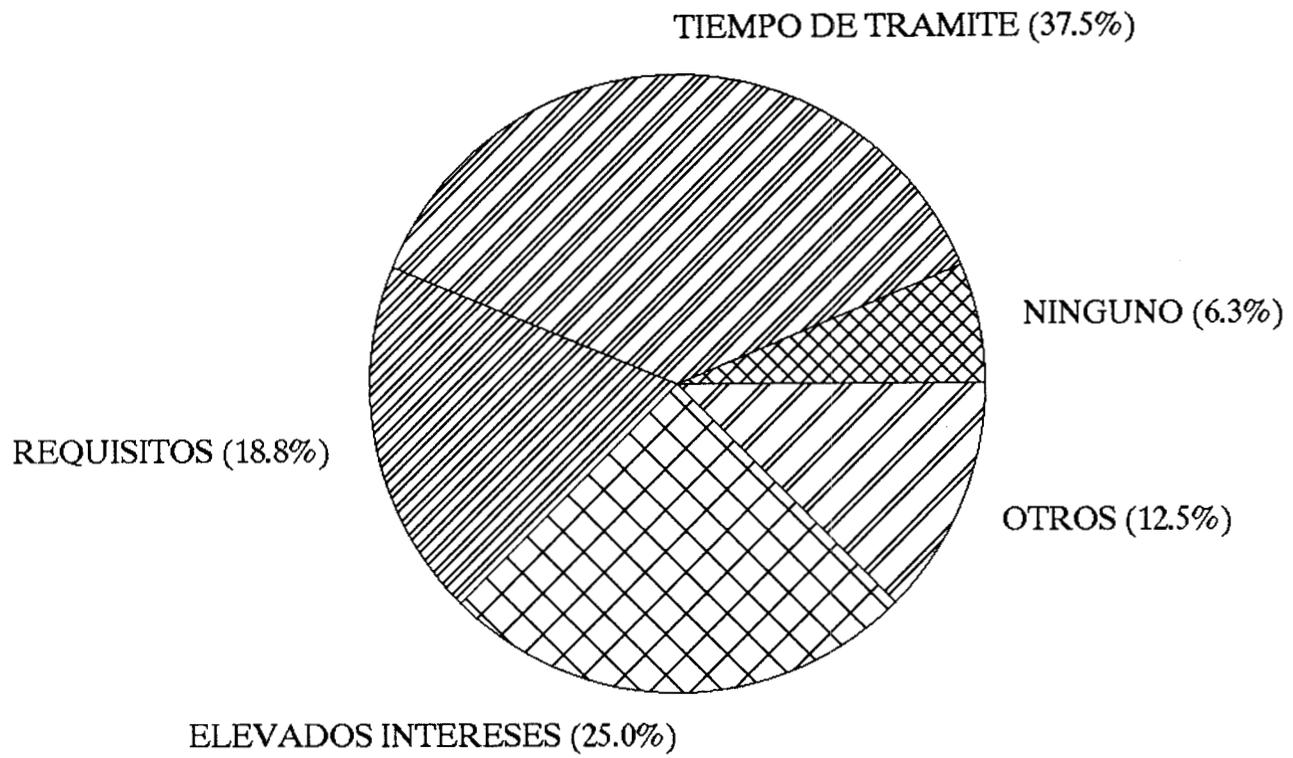


FIGURA 15

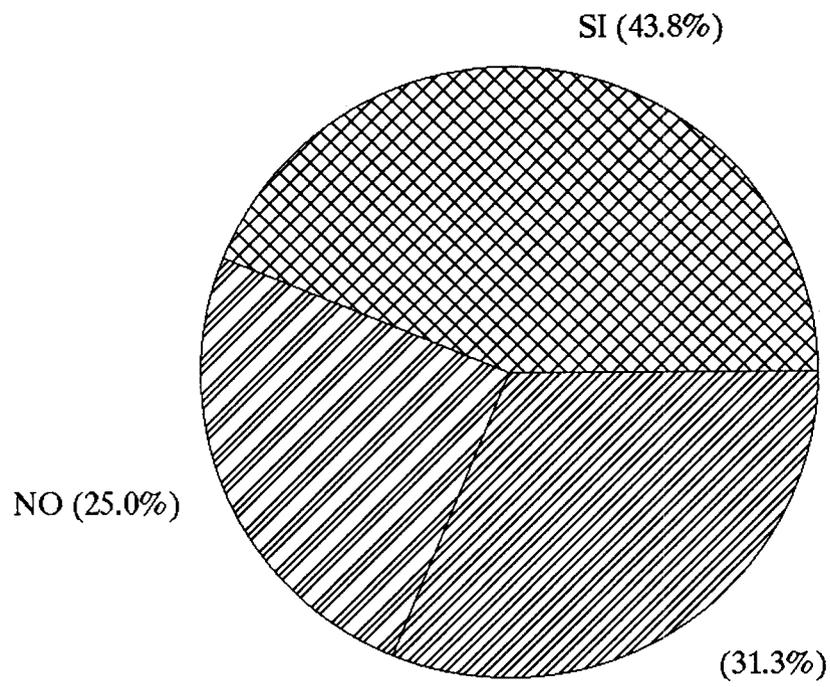


FIGURA 16

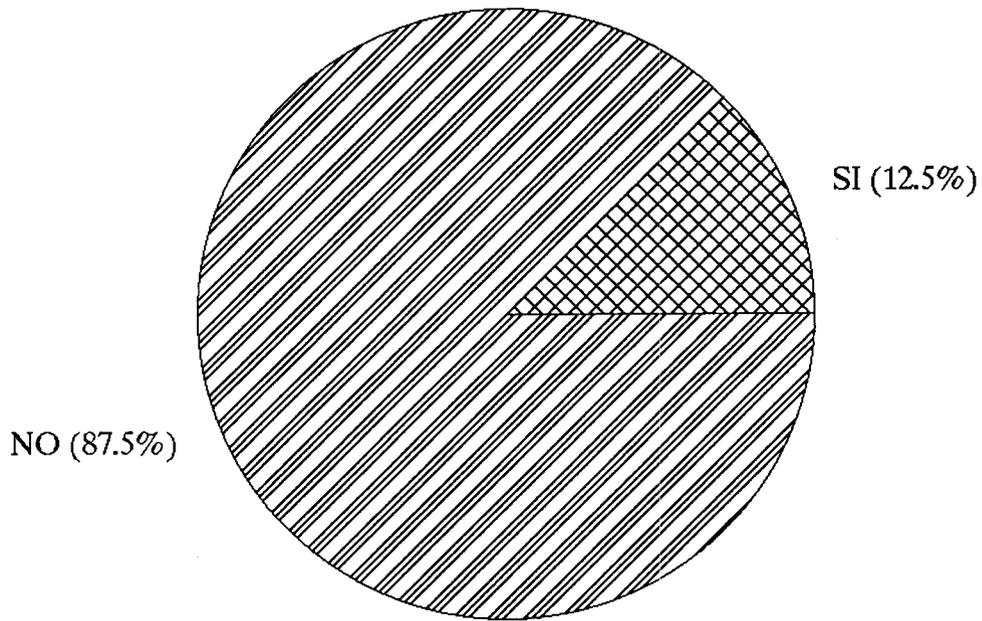


FIGURA 17

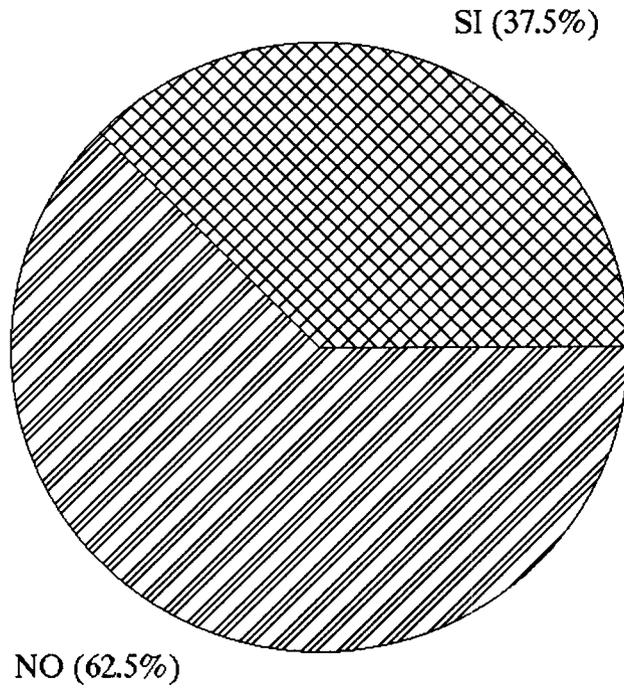


FIGURA 18

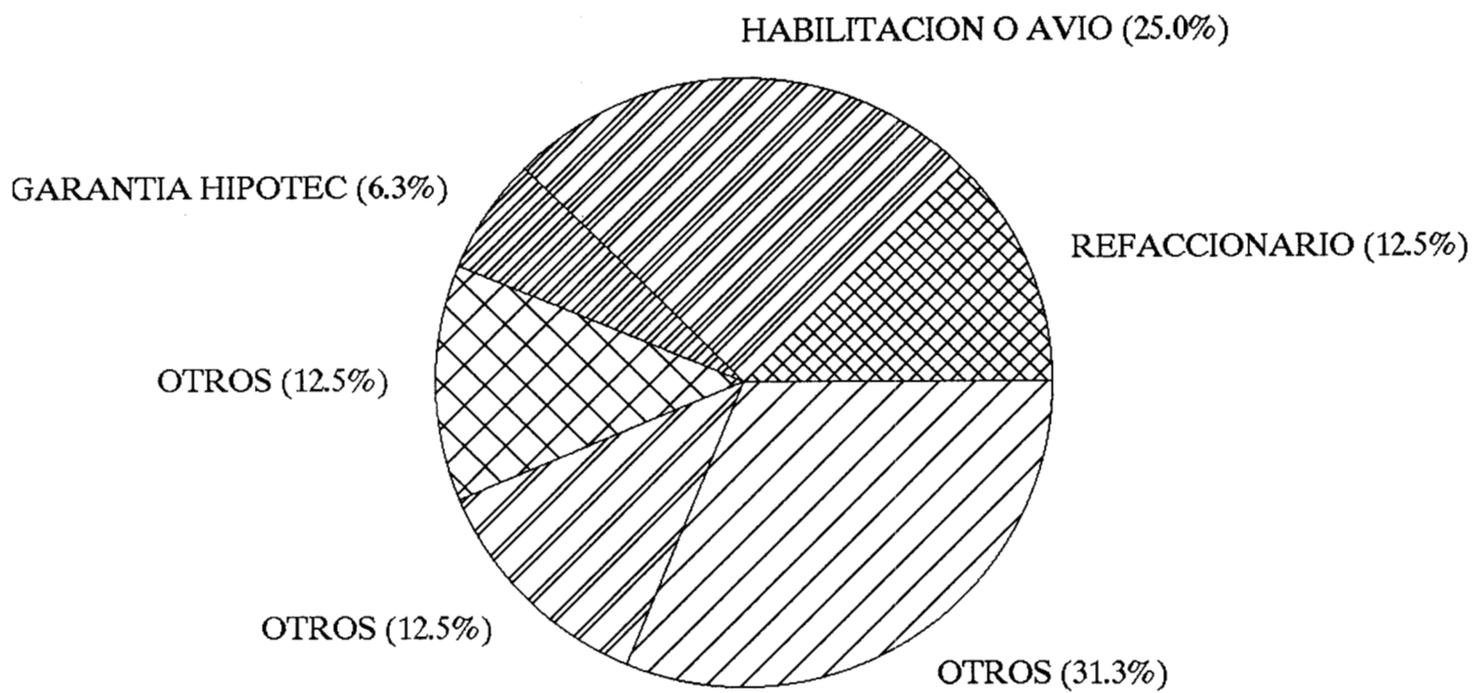
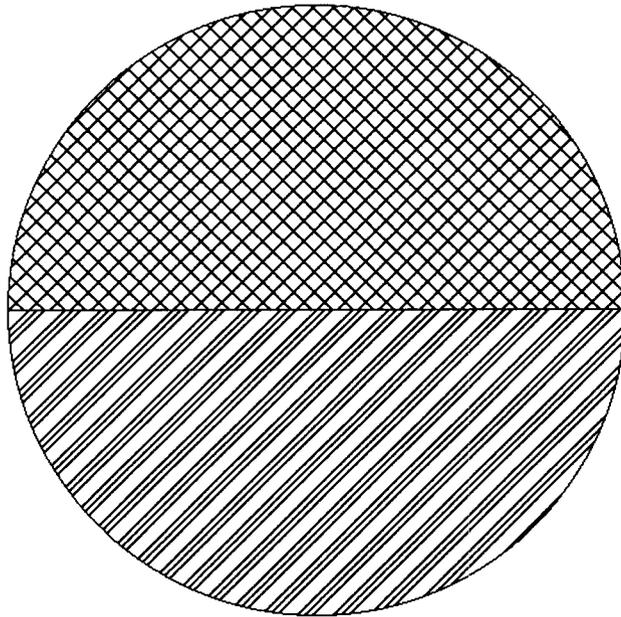


FIGURA 19

SI (50.0%)



NO (50.0%)

FIGURA 20

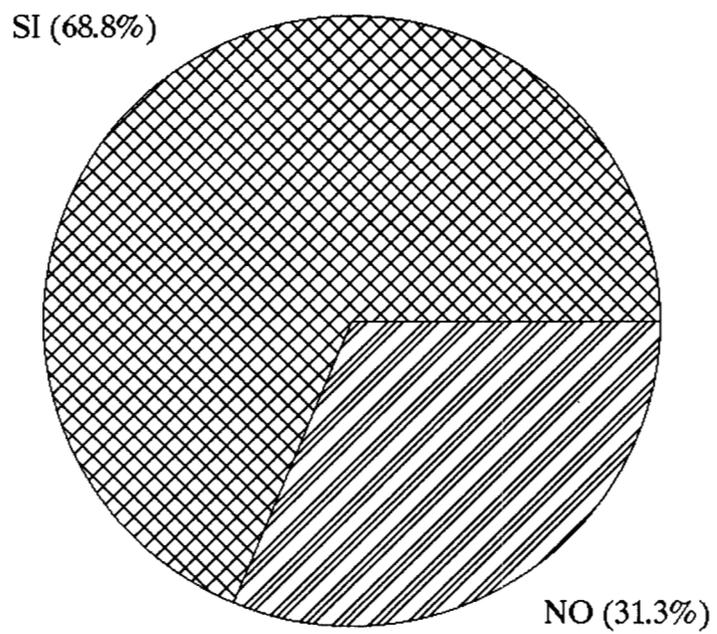
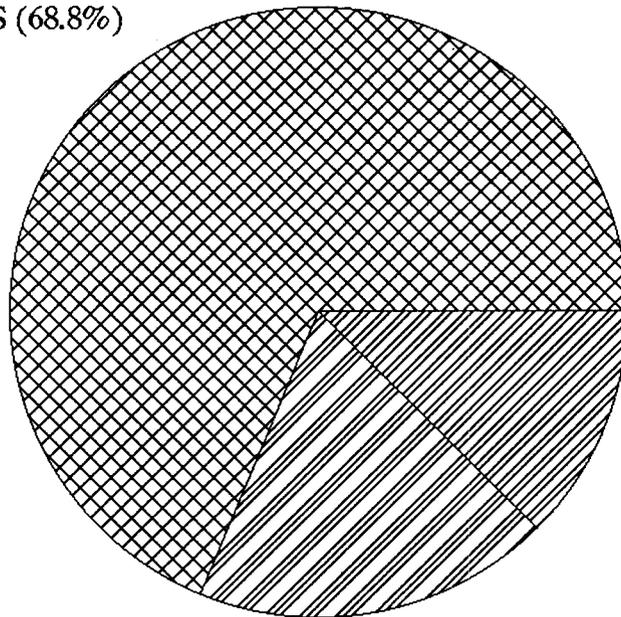


FIGURA 21

EJECUTIVOS DE BANCOS (68.8%)



FAMILIARES (12.5%)

AMISTADES (18.8%)

FIGURA 22

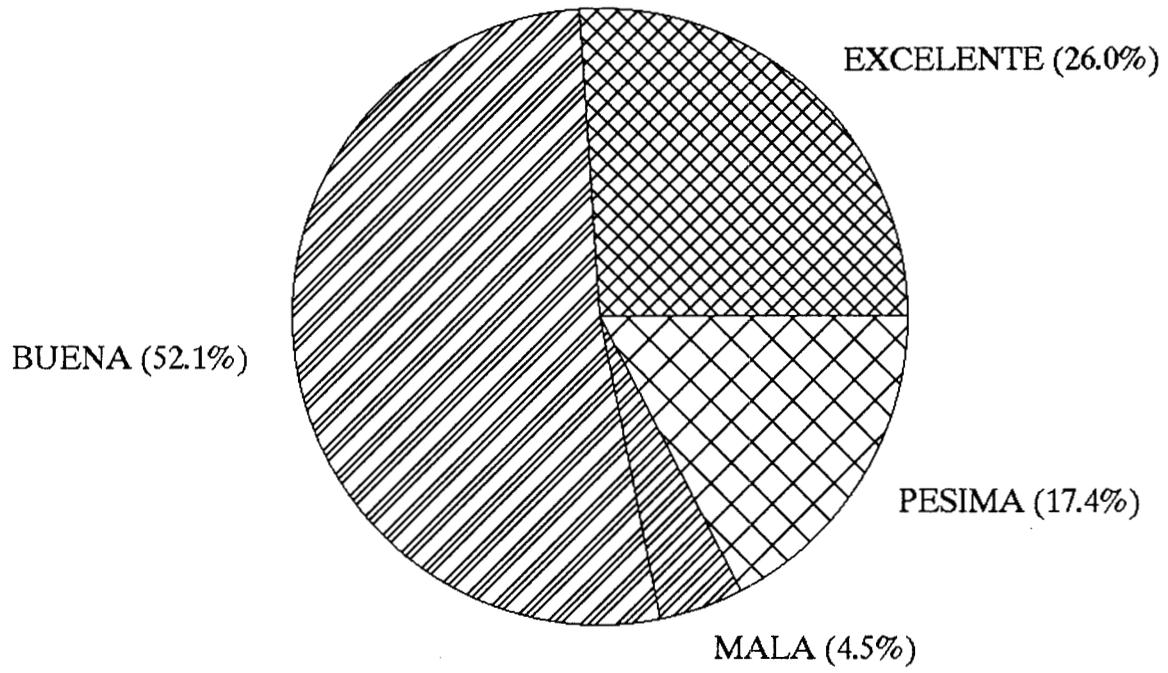


FIGURA 23

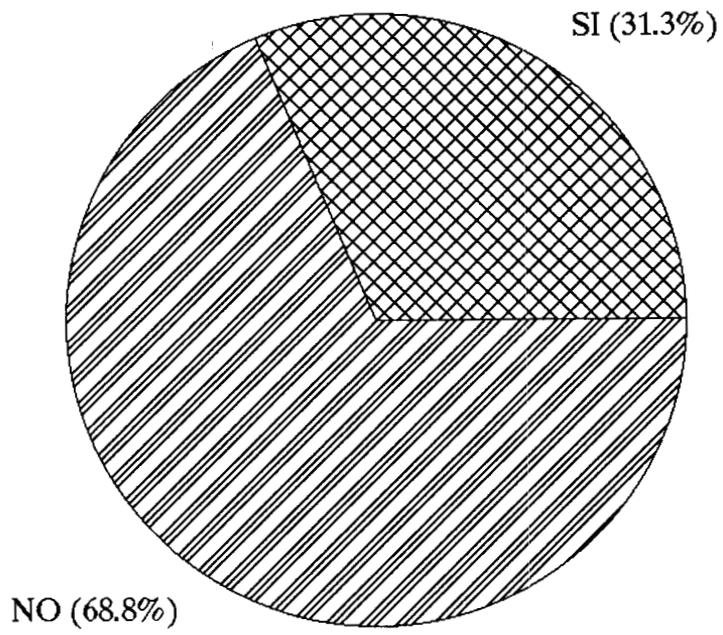


FIGURA 24

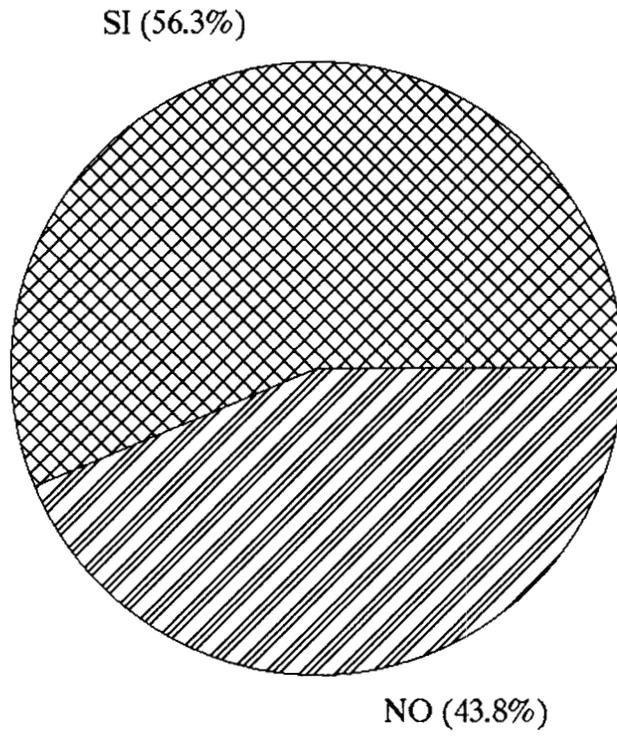
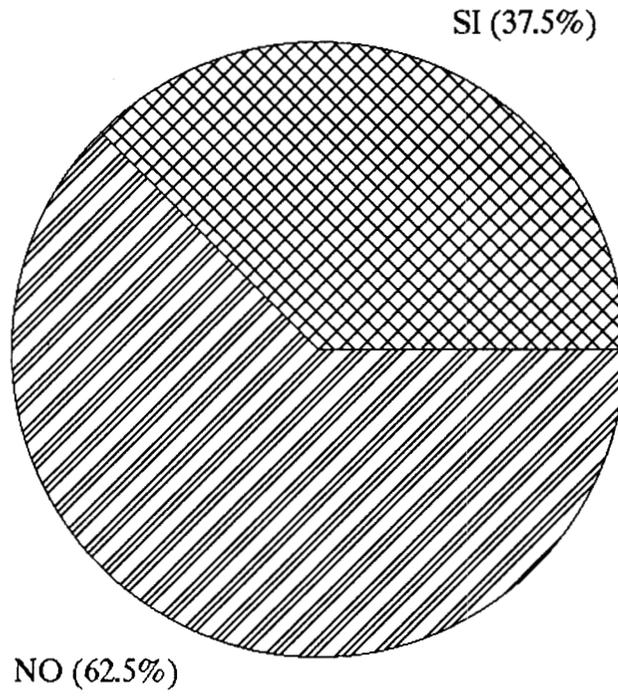


FIGURA 25



BIBLIOGRAFIA

1. MONOGRAFIA No. 13. TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMERICA DEL NORTE. "LA INDUSTRIA TEXTIL". SECOFI.
2. EXAMEN DE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO. VOLUMEN. LXVIII No. 802. " LA INDUSTRIA TEXTIL". BANAMEX.
3. EXAMEN SE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO. VOLUMEN LXVII No. 701. "MAQUILADORAS TEXTILES". BANAMEX.
4. "LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO, RESULTADOS DEL CENSO DE 1992. INEGI (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA.
5. INFORME DE LA OFICINA DE NEGOCIACION AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, POR EL DR. JAIME SERRA PUCHE. SECOFI.
6. INFORME DE LAS REUNIONES CELEBRADAS 10. GRUPO 7: SALVAGUARDAS. LV LEGISLATURA DE LA H. CAMARA DE DIPUTADOS.
7. REGLAS DE ORIGEN REFERENTE AL SECTOR TEXTIL. BANCO NACIONAL DE MEXICO (BANAMEX).
8. "CONSIDERA EL 75% DE LOS EMPRESARIOS TENER CAPACIDAD FRENTE AL TRATADO". CLAUDIA OLGUIN MA. ELENA ZUÑIGA. PERIODICO EL FINANCIERO. 16 DE MARZO DE 1993.
9. "INCAPACIDAD PARA COMPETIR EN EL TLC. UNA DE CADA CUATRO EMPRESAS:CEESP". LOURDES GONZALEZ /FIISAT. PERIODICO EL FINANCIERO. 12 DE MARZO DE 1993.
10. "TRIANGULO DE LA COMPETITIVIDAD". LUIS PAZOS. PERIODICO EL FINANCIERO. 20 DE MARZO DE 1993.
- 6
11. EXAMEN DE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO. VOLUMEN LVII No.791."EL EMPRESARIO MEXICANO:PERSPECTIVAS".BANAMEX. MEX. D.F.
12. REVISTA IMAGEN VOLUMEN 10 No. 1. BANAMEX, MEX. D.F.
- 13.. REVISTA IMAGEN VOLUMEN 9 No. 2. BANAMEX, MEX. D.F.
14. REVISTA IMAGEN VOLUMEN 9 No. 6. BANAMEX, MEX. D.F.
15. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.
16. REVISTA IMAGEN VOLUMEN 8 No. 4. BANAMEX, MEX. D.F.
16. REVISTA IMAGEN VOLUEMN 9 No. 4. BANAMEX, MEX. D.F.

17. REVISTA IMAGEN VOLUMEN 8 No. 7. BANAMEX, MEX. D.F.
18. REVISTA IMAGEN VOLUMEN 8 No. 11. BANAMEX, MEX. D.F.
19. REVISTA TENDENCIAS No.28, OCTUBRE '89. MEX. D.F.
20. SUPLEMENTO DE LA REVISTA IMAGEN VOLUMEN 2 No.7, JULIO '91.
BANAMEX MEX. D.F.