

7. LA INTERNACIONALIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Quisiera ocuparme por último del tema de la apertura externa de nuestro sistema financiero, y para ello me propongo exponer, en forma dialéctica, las tesis que he venido sosteniendo en distintos foros y en diversas fechas:

- ¿Conviene a México abrir un sistema financiero?
- ¿Existen alternativas?
- ¿Cuál es la estrategia a seguir?
- ¿Estamos preparados?
- ¿Cuáles son nuestras perspectivas?

Abordemos la primera pregunta:

¿Conviene a México la apertura?

Mi respuesta es afirmativa: sí conviene a nuestro país la apertura del Sistema Financiero.

Y ello ante todo por razones de estricta lógica. No se puede tener una de las economías más abiertas del mundo con un Sistema Financiero cerrado, sobre todo en la medida en que se incrementa nuestra participación en el comercio internacional y se estrechan nuestras relaciones con otros bloques de países.

En efecto, para que nuestros productos puedan competir eficazmente en el exterior, no basta con aumentar los niveles de productividad, también es necesario tener acceso a créditos en términos competitivos.

De hecho, el crédito se ha convertido en un factor determinante para ganar mercados en el exterior, y ello no sólo por ser componente del costo final del producto sino también porque en condiciones de competencia intensa, se hace indispensable mantener niveles más elevados de inversión para adaptarse rápidamente a las condiciones del mercado, para introducir mejoras en los procesos o en los bienes generados, o para desarrollar nuevos y más avanzados productos.

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

Y no sólo los exportadores saldrían beneficiados, sino todas las ramas productivas del país, ya que podrían tener acceso a recursos financieros más baratos y a un sistema más eficiente.

¿Existen alternativas?

Yo diría que sí. La más evidente sería dejar las cosas como están, pero ello sería contradictorio y condenatorio. Siempre será posible pretender la autarquía, pero ello supone un elevado costo: cerrarnos a las oportunidades de crecimiento que supone la competencia y el acceso a los mercados internacionales.

Esta posibilidad no corresponde a la política económica con la que nos hemos comprometido e implica un lujo que no podemos darnos cuando una parte importante de nuestra población vive en condiciones de pobreza extrema y cuando el crecimiento demográfico nos exige un gran dinamismo económico para abatir los niveles del desempleo actual y dar trabajo a los cientos de miles de mexicanos que año con año se incorporan a la población económicamente activa.

En todo caso, ante esta perspectiva considero que es preferible establecer las condiciones y modalidades bajo las cuales debe darse la apertura.

¿Cuál sería la estrategia a seguir?

A este respecto propongo tres principios rectores para llevarla a cabo: reciprocidad, selectividad y gradualismo.

Por reciprocidad entendemos que si dejamos entrar a competidores del exterior, debemos exigir a cambio que nuestras instituciones financieras puedan operar en el extranjero. Tal reciprocidad, adicionalmente, debe tomar en cuenta nuestro grado de desarrollo. Yo creo que podemos y debemos obtener concesiones especiales de los países mejor capacitados para competir en nuestro mercado. A esto llamo reciprocidad relativa.

Negociar los obstáculos que han enfrentado las instituciones bancarias mexicanas que desean operar en Estados Unidos es un buen ejemplo del tipo de reciprocidad que podemos buscar.

En lo que respecta a selectividad, huelga decir que no es necesario ni quizá conveniente abrir nuestro Sistema Financiero de manera irrestricta. En primer lugar debemos establecer, de acuerdo a nuestro mejor interés, los productos que la banca u otros intermediarios extranjeros podrán ofrecer. En algunos casos su participación podría ser poco conveniente, al menos en el corto plazo, como sería el mercado cambiario, dado su carácter especulativo, sus efectos sobre la oferta monetaria y la posición de nuestras reservas. Este mercado se podrá abrir una vez que se equilibren dichas variables.

En segundo lugar, podemos determinar con qué países o bloques de países nos conviene estrechar vínculos financieros y qué esperamos lograr de ellos. No buscaríamos lo mismo de mercados financieros muy desarrollados (como los de Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y los países de la Cuenca del Pacífico), de lo que sería nuestra actividad en Centro y Sudamérica, por ejemplo. Esta selectividad también deberá estar influida por la compatibilidad en la reglamentación bancaria.

Por último, no tenemos por qué abrir el sistema financiero de un día para otro. Podemos establecer distintos plazos en distintas operaciones o productos para permitir que nuestras Instituciones bancarias y financieras se puedan ajustar a las exigencias de un mercado más competido.

¿Estamos preparados para la apertura?

Aquí debo contestar: sí, pero es imprescindible mejorar en algunos sectores.

Empecemos por la banca. Ciertamente, tenemos mayor conocimiento del mercado y una amplia infraestructura de sucursales que nos permiten realizar un elevado número de operaciones de menudeo a nivel nacional. Sin embargo, debemos reconocer que algunos bancos no están, hoy por hoy, preparados para aceptar los retos que supone la apertura. Pero incluso los bancos más eficientes padecen algunas limitaciones en comparación con las grandes instituciones internacionales.

En concreto: nos falta mayor capitalización, recursos humanos mejor capacitados y mayor inversión en materia de sistemas y comunicaciones. Además, aún seguimos operando con costos comparativamente altos. La relación de personal empleado frente a los recursos que se manejan es elevada, los costos de ciertos productos aún pueden reducirse y no se cubre toda la gama de servicios que la actividad económica moderna demanda.

En términos generales, las casas de bolsa y otros intermediarios financieros presentan una situación similar. Con la apertura se enfrentarán a la competencia de instituciones de mayor dimensión y un alto grado de profesionalismo que buscarán labrarse un nicho en el mercado nacional mediante una amplia gama de instrumentos de inversión y crédito que podrán ofrecer tanto en México como en el exterior, dada su presencia en los principales mercados bursátiles y financieros del mundo.

¿Cuáles son nuestras perspectivas?

Por lo que corresponde a la banca, y considero que lo mismo vale decir para otros intermediarios, estoy convencido de que no podemos esperar a que se superen rezagos para proceder a la apertura. Si este fuera el criterio, nunca nos sentiríamos totalmente preparados. Además, tengo la plena certeza de que sabremos reaccionar ante la competencia.

Frente a la dinámica con que se internacionaliza la economía mundial, otros países con niveles de desarrollo similares al nuestro han optado por abrir su sector financiero para poder aprovechar los beneficios de un mercado más integrado y versátil.

Las experiencias han sido variadas. En algunos casos no ha sido buena porque la apertura no se hizo con prudencia, mientras que en otros, a pesar de la apertura, la banca y otros competidores extranjeros sólo han llegado a captar un pequeño segmento del mercado.

En general, la banca extranjera tiende a labrarse un nicho en el merca-

do de operaciones modernas y rentables, como la banca de inversión, la banca corporativa y las transacciones de comercio exterior, pero no ha podido o no le ha interesado desplazar a las instituciones del país y no ha logrado participar en el mercado de servicios tradicionales, donde la banca local tiene más arraigo.

Más aún, en México tenemos la experiencia de que es posible competir aun en aquellas actividades en las que tradicionalmente se concentra la banca internacional, puesto que hoy en día ya lo estamos haciendo con instituciones extranjeras.

La apertura es sólo una cara de la moneda. Lo verdaderamente importante es que como consecuencia de ella nuestras instituciones alcancen niveles de competitividad que les permitan conquistar nuevos mercados en el exterior.

El sistema financiero nacional debe aprovechar la oportunidad que le ofrece el nuevo rumbo que ha emprendido la economía mexicana para desarrollar su actividad internacional apoyando el crecimiento de la expansión hacia afuera de nuestra economía. El sector financiero y el productivo deben apoyarse mutuamente en la conquista de nuevos mercados.

De hecho, así ha venido ocurriendo. A pesar de que varios bancos tuvieron que cerrar oficinas a consecuencia de la crisis de la deuda, hoy tenemos mayor presencia en el exterior. Si a fines de 1982 teníamos 38 oficinas para cubrir 11 mercados, actualmente contamos con 47 sucursales, agencias y oficinas de representación en 18 mercados. Los activos que manejan estas oficinas se han multiplicado considerablemente y su giro principal, además, ya no es tan sólo la contratación de crédito sino la promoción de negocios mexicanos en el extranjero.

Para acelerar el crecimiento de la actividad internacional de nuestro Sistema Financiero se requiere, en primer lugar, de un firme compromiso institucional del más alto nivel.

En segundo lugar, la expansión debe efectuarse conforme a un plan pragmático y realista, acorde a las capacidades de cada institución. Este plan supone el establecimiento de oficinas en el exterior, de acuerdo con los siguientes criterios:

- a) Tener una presencia sólida en las plazas donde podamos apoyar los negocios de nuestra clientela mexicana y desarrollar negocios con el extranjero.
- b) Contar con oficinas en los mercados financieros en que podamos captar recursos para complementar nuestras fuentes de financiamiento comercial y de inversión.
- c) Asegurarnos de que estas oficinas sean rentables y hagan una contribución positiva a las utilidades de la institución; si no es así, mejor cerrarlas o de plano no abrirlas.
- d) Asegurarse de que nuestras oficinas puedan participar y promover una amplia gama de negocios y no dependan de una sola fuente de ingresos, por importante que ésta sea.

En cualquier caso, el objetivo de estas oficinas consiste en detectar, promover y realizar transacciones comerciales y financieras entre México y otros países, sin excluir desde luego las operaciones rentables que puedan intermediar entre terceros países. Además, debe buscarse que, por su distribución regional, estas oficinas permitan, en su conjunto, una adecuada diversificación de riesgos y de fuentes de ingreso.

En tercer lugar, se debe contar con un respaldo administrativo sólido en las casas matrices, capaz de atender la actividad de las oficinas en el exterior y darles seguimiento.

Cabe hacer notar que los funcionarios de estas áreas no se pueden improvisar. Es necesario formarlos y retenerlos mediante una actividad profesional intensa y significativa, así como una retribución acorde a las condiciones del mercado. No puede subestimarse la importancia de contar con personal que tenga una auténtica mentalidad internacional. Ellos serán los que mejor puedan responder en el futuro a los retos de la globalización de la economía, que —insisto— trae aparejada la competencia internacional en nuestro propio mercado nacional.

Es imperativo recuperar las tasas tradicionales de crecimiento y volcarlos al exterior es un ingrediente fundamental para alcanzar este objetivo. La política de apertura ha planteado enormes exigencias al sector productivo, pero ello ha puesto a México en condiciones de retomar la vía del desarrollo. Lo mismo vale para el Sistema Financiero Mexicano.

La globalización de la actividad económica significará, a la vez, una competencia más intensa y un mayor acceso a nuevos y atractivos mercados. En este contexto, la perspectiva de un acuerdo de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá es una estrategia natural frente a la formación de otros grandes bloques económicos. Ello requiere, sin embargo, de una preparación cuidadosa de nuestra posición y de una adecuada negociación.

Asimismo, México siempre debe ser, en lo que no choque con sus intereses, promotor de los países de América Latina, porque más que un grupo de naciones somos una gran nación deshecha. En ello debemos tomar en cuenta la gran diversidad de nuestra región y el hecho de que la mayor parte de nuestros países aún se encuentran inmersos en una profunda crisis financiera.

De hecho, en el caso de México, a lo largo de la década de los ochenta, a pesar de la crisis económica, de la carga de la deuda externa y la ausencia de financiamiento externo, nuestra economía realizó y continúa realizando una intensa reforma estructural. Y el sector financiero ha tenido un importante papel en este proceso.

En la banca se corrigieron prácticas poco saludables, que por desgracia se habían venido dando en diversos casos, y se produjo una reestructuración institucional que le permite ahora enfrentar en condiciones de mayor solidez la competencia internacional. Paralelamente, se crearon las condiciones para el crecimiento del mercado de valores y el desarrollo explosi-

vo de las casas de bolsa, en ocasiones a costa de negocios que podía haber realizado la banca nacional.

A pesar de las condiciones adversas, el mercado financiero mexicano alcanzó mayores niveles de refinamiento y versatilidad durante la década pasada, apareciendo muchos nuevos productos y desarrollándose también la actividad de las instituciones auxiliares de crédito. Hoy contamos con un sistema financiero más sólido y más competitivo.

El camino por recorrer es largo. Nuestras Instituciones están relativamente poco capitalizadas, requerimos de personal capacitado e inversiones fuertes en infraestructura de comunicaciones e informática. Adicionalmente, el entorno económico nacional es aún difícil. Sin embargo, estoy seguro de que la banca y otras instituciones financieras de nuestro país sabrán estar a la altura de este reto.

Hay bancos que han actuado en consecuencia, dando prioridad a los recursos de fomento a las exportaciones y otros fondos de desarrollo; capacitando al personal para hacer frente a los grandes retos de la apertura y realizando actividades que despierten interés y voluntad de acción en el campo internacional.

Estas medidas corresponden a la convicción de que la globalización económica es inevitable, y que se ha decidido enfrentarla con una estrategia productiva llevar la guerra al campo del enemigo.