



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

Estrategias Competitivas de los Bancos Nacionales y Extranjeros en México Después del TLCAN

Área del conocimiento: Competitividad en Industrias Globales Dinámicas.

Temática: La competitividad en el sector de servicios.

Francisco Vargas Serrano

fvargas@guaymas.uson.mx

Universidad de Sonora

Miguel Ángel Vázquez Ruiz

mvazquez@pitic.uson.mx

Universidad de Sonora

Oscar Alfredo Erquizio Espinal

oyerquiz@correom.uson.mx

Universidad de Sonora

Resumen

El objetivo de este trabajo es comparar las estrategias competitivas de los bancos comerciales de capital nacional establecidos en México con las correspondientes de los bancos extranjeros, dos años después de que entró en vigor el TLCAN.

La hipótesis principal es que los bancos extranjeros comparados con los bancos nacionales se desempeñan en mejores condiciones debido a que existe una cultura bancaria cualitativamente distinta, la cual se refleja en diferentes estrategias financieras.

El análisis se realiza a partir de tres grupos de indicadores básicos: riesgo, rentabilidad y crecimiento.

La conclusión principal es que los bancos extranjeros logran un fuerte crecimiento del capital contable y un rendimiento sobre activos significativamente diferente, porque a lo largo del periodo se diferenciaron de la misma forma respecto a los de capital mayoritariamente nacional en las posiciones de liquidez, de riesgos de crédito, de capital y de insolvencia.

Abstract

The purpose of the work is to compare the competitive strategies of domestically owned banks established in Mexico with those of the foreign banks during ten years, 1996-2005. The main hypothesis is that we have two different banking cultures, Mexican banking taking more risk than foreign banks.

First, the most recent studies on the participation of foreign banks are presented, followed by the examination of financial liberalization measures which opened the way for the participation of foreign banks in Mexico. The measures emphasized have to do with changes in the system of attracting investment, specially the modifications to the legal framework for foreign investment and the signing of the National Free Trade Agreement (NAFTA).

The financial perspective in the context of NAFTA is explained and then the competitive strategies of the national and foreign banks are compared on the basis of risk, return and growth of market share.

The work concludes that foreign banks in Mexico have achieved their relative share in the Mexican market owing to penetration strategies of low level credit, capital, insolvency and liquidity risks.

Estrategias Competitivas de los Bancos Nacionales y Extranjeros en México Después del TLCAN

Introducción

El objetivo de este trabajo es comparar las estrategias competitivas de los bancos comerciales de capital nacional establecidos en México con las correspondientes de los bancos extranjeros, durante la vigencia del TLCAN, que entró en vigor en 1994.

La hipótesis principal es que los bancos extranjeros comparados con los bancos nacionales se desempeñan en mejores condiciones debido a que existe una cultura bancaria cualitativamente distinta, la cual se refleja en diferentes estrategias financieras.

El análisis se realiza a partir de tres grupos de indicadores básicos: riesgo, rentabilidad y crecimiento.

El trabajo se desarrolla en tres partes: primero se exponen los principales hallazgos de los estudios previos en este tema, luego los antecedentes de la apertura del mercado mexicano a la banca extranjera y finalmente los indicadores financieros que permiten comparar diferentes estrategias entre los bancos comerciales extranjeros y los de capital nacional en México, dos años después de iniciado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), durante el período 1996-2005.

1. Estudios Previos

El objetivo de esta sección es dar a conocer algunos trabajos de investigación que se han elaborado en relación con el desempeño de los bancos extranjeros. Primero se presentan las principales hipótesis que se han trabajado alrededor de este tema y los resultados obtenidos en estudios comparativos de países.

1.1 Principales hipótesis

Las principales hipótesis que se han planteado al estudiar el desempeño de la banca extranjera, son: La del efecto demostración, la de la ventaja global, la de la ventaja de los de casa y la de expansión defensiva o de seguimiento a clientes.

1.1.1 Hipótesis del efecto demostración

La hipótesis del efecto demostración tiene que ver con el papel que va a jugar la banca extranjera en la evolución del sector y sus efectos sobre el resto de la economía doméstica. Sostiene que la entrada de bancos extranjeros al mercado local tiene un efecto positivo, ya que promueven el desarrollo financiero directa o indirectamente.

De manera directa mediante la elevación de la calidad de los servicios, e indirectamente al presionar a los bancos locales para que mejoren la calidad y disminuyan los costos; perfeccionen los criterios contables, de auditoría y de calificación; e intensifiquen a su vez las exigencias al gobierno para que mejore las leyes, reglamentos y sistemas de supervisión ligados a los servicios financieros.

La armonización de la regulación de las instituciones financieras conduce, según esta hipótesis, a un menor costo de intermediación y a un incremento de los servicios financieros, lo cual a su vez impulsa el crecimiento económico por medio de una mejor asignación de recursos (Levine, 1996:224-254).

1.1.2 Hipótesis de la ventaja global

La hipótesis de la ventaja global se relaciona con el desempeño comparativo de los bancos extranjeros. Sostiene que un banco extranjero se instala en virtud de sus ventajas técnicas, su mayor experiencia, su calificado personal, su capacidad organizativa y su mayor base de capital y depósitos para aprovechar las oportunidades que le ofrece el país anfitrión. Es de suponerse que todo ello redundará en mayor eficiencia de los bancos extranjeros comparados con los domésticos.

1.1.3 Hipótesis de la ventaja de los de casa

La hipótesis de la ventaja de los de casa, por el contrario, sostiene que los bancos locales tienen mayor ventaja por la experiencia y la información más detallada de los clientes, así como por las barreras a la entrada que puede significar el control mayoritario del mercado en cuanto a economías de escala. Suponen que ello traerá consigo ineficiencia del banco extranjero en relación con los bancos domésticos, al tratar de competir en condiciones de tamaño desventajosas.

1.1.4 Hipótesis de expansión defensiva o del seguimiento a clientes

La hipótesis de expansión defensiva o del seguimiento a clientes (Williams, 2002), pretende explicar la causa por la que los bancos deciden instalar sucursales en un país extranjero y postula que es la atención a sus clientes del país de origen lo que le lleva a instalarse en el extranjero.

Enseguida se presentan los principales trabajos que se han elaborado alrededor de estas hipótesis.

1.2 Estudios de banca extranjera que incluyen diversos países

Se han señalado varias hipótesis sobre los factores que motivan la presencia de banca extranjera, como la de aprovechar ventajas comparativas, aprovechar o evitar externalidades en el país de origen, explotar oportunidades en el país anfitrión y servir a los clientes del país de origen. Sin embargo, pocos estudios se habían hecho para validar empíricamente estos motivos¹.

Uno de los estudios pioneros sobre la motivación de la presencia de banca extranjera en diversos países es el de Nigh, Douglas; Kang Rae Shao y Suresh, Krishnan (1986), que analizan el desempeño de la banca extranjera estadounidense en treinta países, durante el período 1976-1982. Concluyen que los bancos en este caso siguen a sus clientes del país de origen. A esta estrategia Williams (2002) le llama “de expansión defensiva”.

Varios trabajos confirman la hipótesis de la ventaja global, aunque esta hipótesis no tiene validez universal.

Claessens, Stijn; Asli Demirgüç-Kunt, y Harry Huizinga (1998), por ejemplo; utilizando datos de 80 países para el período 1988-1995, comparan el margen de interés neto, gastos generales, impuestos pagados y rentabilidad, tanto de bancos extranjeros como locales y obtienen los resultados siguientes: en los países en desarrollo, los bancos extranjeros tienen más utilidades, mayores

márgenes de interés y pagan más impuestos que los bancos locales. En cambio, en los países industriales sucede a la inversa.

Berger, N. Allen, Robert DeYoung, Hesna Genay y Gregory F. Udell (2000) comparan el desempeño bancario de nacionales y extranjeros en cinco países durante los noventa; Francia, Alemania, España, Reino Unido y Estados Unidos, y encuentran que, en promedio, los bancos domésticos tienen mayor eficiencia en costos y en utilidad que la que obtienen los bancos extranjeros, comprobando así la hipótesis de la “ventaja de los de casa”. Sin embargo, al desagregar los datos por nación de origen, la hipótesis anterior se desecha para adoptar la hipótesis de la “ventaja global”, pero de una manera limitada, ya que en efecto los bancos domésticos resultan más eficientes que *la mayoría* de los extranjeros, igualmente eficientes *que algunos* extranjeros y *menos eficientes* que los estadounidenses. Esto último los llevó a concluir que en el futuro los bancos de origen estadounidense habrían de tener una importante participación en el mercado bancario global.

Demirgüç-Kunt, Asli y Harry Huizinga (1998) confirman los resultados de estudios previos respecto a que los bancos extranjeros obtienen mayores márgenes y utilidades que los bancos locales en los países en desarrollo y que sucede a la inversa en los países desarrollados.

Por su parte Micco, Alejandro; Ugo Panizza y Mónica Yañez (2004) estudian cincuenta mil observaciones de 119 bancos durante el período 1995-2002, distribuidos en países en desarrollo y desarrollados. Concluyen que la propiedad de los bancos es un factor asociado al desempeño en el caso de los países en desarrollo, no así en los desarrollados. En el caso de los países en desarrollo, los bancos estatales tienden a operar con mayores costos y menor rentabilidad que sus contrapartes privados. En cambio, los bancos extranjeros tienen mayor rentabilidad y menores costos. Además de que influyen sobre la eficiencia de los bancos domésticos, en términos de costos generales y márgenes, aunque no así sobre su rentabilidad.

Clarke, George, Robert Cull, Maria Soledad Martinez Peria y Susana M. Sanchez (2001) encuentran que hay una amplia agenda para la investigación del papel de los bancos extranjeros en los países en desarrollo, sus conclusiones preliminares son que los bancos extranjeros parecen tener mejor desempeño que los domésticos, que ejercen una real presión competitiva sobre los locales lo cual podría beneficiar a los consumidores², aunque reconocen que a corto plazo podrían provocar que algunos bancos quiebran y ello podría ser desestabilizador.

Bonin, P. John, Iftekhar Hasan y Paul Wachtel (2004) estudian el comportamiento de los bancos después de la privatización en los llamados “países en transición”, Bulgaria, República Checa, Croacia, Hungría, Polonia y Rumania. Encuentran que los bancos extranjeros son más eficientes y los bancos gubernamentales son los menos eficientes.

El efecto demostración se ha estudiado para algunos países de América Latina, en un trabajo que incluye Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México y Perú; de 1993 al 2002, Levy y Micco (2003) encuentran que la penetración de bancos extranjeros ha conducido a menor competencia en la industria bancaria, mayor riesgo de insolvencia debido a más altas tasas de apalancamiento y a mayor volatilidad de los rendimientos.

En otro trabajo enfocado a América Latina; Martínez y Mody (2004) analizan los impactos de la creciente participación extranjera en el sector bancario a finales de los noventa. Encuentran que los bancos extranjeros operaron con márgenes más reducidos que los domésticos en la etapa de entrada al mercado, especialmente los que no entraron a través de adquisiciones. También encuentran que la concentración bancaria está positivamente relacionada con los altos márgenes y costos. La influencia de la participación extranjera sobre los márgenes parece ejercerse de manera indirecta, a través de su efecto inicial sobre los costos administrativos.

Dymski (2002) estudia las causas y consecuencias de la ola de fusiones bancarias en los países en desarrollo, y considera que obedecen a factores macro estructurales, buscan clientes para sus productos basados en comisiones y en sus instrumentos bursátiles y no están buscando lugares para otorgar créditos como tradicionalmente se piensa de los bancos.

Posteriormente, Claessens y Laeven (2003), en un estudio para cincuenta países, no encuentran evidencia de que el grado de rivalidad se relacione negativamente con la concentración del sistema bancario. Para estos autores, aquélla determina la competencia efectiva, especialmente, al permitir la entrada de bancos extranjeros y reducir las restricciones a la actividad bancaria³.

En el caso de Estados Unidos, Morgan y Strahan (2003) analizan el efecto de la integración bancaria interestatal que ocurrió entre las décadas de los 1970 y la de 1980. Determinan que ésta redujo la volatilidad económica interestatal. Sin embargo, al analizar los resultados a nivel internacional de la integración que se desarrolló en la década de los 1990 en cien países, reconocen

la posibilidad de que el gasto de las empresas puede llegar a ser más volátil a medida que los países se abren a la entrada de la banca extranjera.

2. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

A partir de 1994, entra en vigor el TLCAN (SECOFI, 1998), enseguida se resumen las condiciones establecidas respecto a bancos y casas de bolsa. Se exponen las expectativas que generó y se evalúan los resultados que hasta ahora han podido observarse.

Se permite la participación de intermediarios extranjeros en el territorio nacional, sujetos a ciertos límites de participación de capital aplicables durante un período de transición que concluyó el año 2000, año a partir del cual México pudo haber aplicado salvaguardas temporales en los sectores de banca y de valores.

El límite máximo de participación agregada de capital de los intermediarios extranjeros en el mercado bancario mexicano se incrementa de 8 a 15 por ciento durante el período de transición, un año después de transcurrido éste, se permitió hasta un 25 por ciento de participación de capital. En el caso de las empresas de valores, el límite máximo se incrementó de 10 a 20 por ciento en el mismo período de transición, asimismo, un año después de transcurrido éste, se permitió hasta 30 por ciento de participación. También se establecen límites individuales de participación de capital: de 1.5 por ciento para los bancos y de 4 por ciento para las casas de bolsa.

Una vez transcurrido el período de transición, las adquisiciones de bancos quedan sujetas a un límite máximo individual de participación en el capital de 4 por ciento para la institución resultante de la adquisición.

En lo que respecta a salvaguardas, se establecen con base en un límite máximo de participación de capital y pueden realizarse sólo durante los cuatro años que siguen al período de transición. Los porcentajes de participación de mencionados podían congelarse en el período antes mencionado si alcanzaban el 25 por ciento del capital agregado para las instituciones de banca múltiple; 30 por ciento para las casas de bolsa y no podían durar más de tres años.

2.1 El escenario financiero ante el TLCAN

Se partía de un diagnóstico del sistema financiero mexicano el cual reconocía que los intermediarios nacionales se encontraban en una situación relativamente desventajosa respecto a los eventuales socios comerciales, por el bajo nivel de productividad y el alto grado de concentración económica del mercado.

Aún después de la firma del TLCAN, las diferencias en el tamaño relativo de los mercados parece que siguieron ampliándose. Un indicio de ello puede observarse en el siguiente cuadro comparativo de los activos de los bancos comerciales de los tres países signatarios.

Cuadro 1.

Cuadro comparativo por países signatarios del TLCAN						
Bancos Comerciales						
	No. de Instituciones		Activos Totales		Múltiplo/ México	
	2001	1995	2001	1995	2001	1995
Canadá	64	61	1051648	368299	6.9	3.0
México	30	36	153424	123082	1	1
EE.UU.	8016	10538	5690000	4273561	37.1	34.7

Fuente: Cálculos propios a partir de Comité Hemisférico sobre Asuntos Financieros, (1998). <http://www.iadb.org>, Banco Central de Canadá y CNBV.

Nota: activos en millones de dólares.

Comparando los activos del sector bancario mexicano en diciembre de 1995, con los de Canadá para el mismo año, éstos últimos resultan ser el triple. Y esta misma comparación con Estados Unidos es cerca de 35 veces el tamaño de México. Esta misma relación para el año 2001 ya había crecido a casi siete veces en comparación con Canadá y a más de 37 veces en relación con Estados Unidos.

En cuanto al número de instituciones bancarias, es evidente que hubo un proceso de consolidación tanto en México como en Estados Unidos, ya que en 1995, México contaba con 36 bancos y Estados Unidos con diez mil 538, para 2001, en México ya se habían reducido a 30 y en el país del norte se redujeron a ocho mil dieciséis.

Se tenía la expectativa de que al plantearse la amenaza de nuevos participantes con la firma del TLCAN, los intermediarios nacionales se verían impulsados a elevar la eficiencia de sus operaciones y mejorar la calidad de sus servicios. De allí la justificación de otorgar un plazo de seis años para que lograsen hacer más competitivos sus servicios en términos internacionales. Todo ello traería como resultado una reducción de los márgenes de intermediación (tasa activa menos tasa pasiva) y del margen financiero (intereses cobrados menos intereses pagados sobre activos medios), que repercutiría en mayor competitividad de la economía mexicana en su conjunto, ya que al reducirse la tasa de interés activa, disminuirían los costos financieros del capital de trabajo de las empresas, y harían más competitiva a la planta productiva nacional.

Hubo dos elementos más que son cruciales para que estas expectativas pudieran cumplirse: La existencia de barreras a la entrada, adicionales a las impuestas por el TLCAN, en la legislación mexicana y las condiciones de relativa estabilidad macroeconómica que son un prerrequisito para la disminución de los márgenes financieros.

Una de las barreras más importantes a la entrada fue la exigencia de un capital mínimo para el registro de los intermediarios financieros, en el caso de las casas de bolsa, por ejemplo, el capital mínimo ascendía a 50 millones de pesos. En tanto esos montos no se redujeran, los intermediarios financieros pequeños tenían limitado el acceso al mercado mexicano por la vía del establecimiento de subsidiarias aunque no el de asociaciones con la banca local.

Aunado a lo anterior, la inestabilidad macroeconómica que se vivió a partir de la crisis de finales de 1994, asociada a la devaluación del peso y a la inestabilidad política de principios del mismo año, hicieron muy difícil la reducción de los márgenes financieros y la limitada participación de los intermediarios extranjeros generó rentas extraordinarias. Además, la contracción económica aumentó el riesgo crédito, elevó los costos de operación de los bancos al multiplicarse la cartera vencida y redujo las posibilidades de fondeo en el mercado internacional, encareciendo aún más el dinero en el mercado local.

Al menos durante el período de transición, los agentes productivos, usuarios de la intermediación financiera, sufrieron los costos asociados a la protección otorgada a los intermediarios financieros nacionales. Este efecto negativo sobre los agentes productivos nacionales

se vio acentuado en el caso de las empresas medianas y pequeñas, que no tienen acceso al mercado privado de bonos a nivel internacional.

Por lo que respecta a los intermediarios extranjeros, este período de transición es el más adecuado para instalarse en el mercado mexicano para aprovechar las rentas de monopolio y el arbitraje regulatorio.

De acuerdo con cifras del Banco de México (1994), se otorgó opinión favorable en 1994 para la operación de diversas filiales de intermediarios extranjeros: once arrendadoras financieras, 4 empresas de factoraje, una casa de cambio, una compañía de fianzas, 16 casas de bolsa y 12 aseguradoras. De tal manera que al cierre de 1994, exceptuando los intermediarios extranjeros que obtuvieron autorización para operar, se enumeran a continuación las que contaron con opinión favorable:

Se autorizaron en 1994, cuatro grupos financieros extranjeros y cinco nacionales. Respecto a los extranjeros, se dispone de información de autorización de los siguientes: Citibank, J.P. Morgan, Chemical e ING.

En 1995 se autorizaron (Banco de México, 1994)⁴ los siguientes bancos extranjeros: Bank of America México, S.A., Bank of Tokyo México, S.A., Fuji Bank México, S.A., ABN AMRO Bank (México) S.A., Banco de Boston, S.A., BNP México, S.A., Republic National Bank of New York, S.A., Société Generale México, S.A., Dresdner Bank México, S.A., Ing. Bank México, S.A., Financiero (México)First Chicago Bank México, S.A. y en enero de 1996 empieza a operar American Express Bank, S.A. El límite de capital neto individual autorizado a este conjunto de bancos suma 4 mil 917.5 millones de pesos.

3. Estrategias competitivas de la banca nacional con respecto a la banca extranjera

Enseguida se describen las estrategias de penetración de la banca extranjera así como las estrategias de creación de valor. Las primeras se describen en la sección que sigue y las segundas en las secciones subsecuentes.

3.1 Evolución de la estructura de la banca nacional y extranjera

Los bancos extranjeros inician su participación en el mercado bancario mexicano después del TLCAN, a través de subsidiarias tamaño micro, de manera predominante. Los bancos nacionales predominan en el terreno de los grandes, medianos y pequeños, tomando como referencia el tercer trimestre de 2005.

En el periodo siguiente, que hemos definido del tercer trimestre de 1996 a finales de 1998, sigue predominando la presencia de bancos extranjeros tamaño micro, ya que en este tamaño la banca nacional ya no participa, pero destaca la de tamaño pequeño, que es el 20 por ciento de los bancos extranjeros contra 25 por ciento de la banca nacional en ese segmento. De igual forma, en el los segmentos de tamaño mediano y grande, los bancos nacionales predominan con una participación de 30 y 7.5 por ciento respectivamente, contra 7.5 por ciento de la banca extranjera.

Durante el periodo 1999 al segundo trimestre de 2002, la banca extranjera ya predomina en cuanto al número de bancos, en los de tamaño mediano y micro. La banca nacional lo hace en los de tamaño grande y pequeño. Aunque en éste último segmento, la banca extranjera ya casi tiene la misma presencia en porcentaje (26.7 %) que la banca nacional (30 %).

En cuanto al número total de bancos, la banca nacional y extranjera tienen participación equiparable en este periodo.

En el siguiente periodo, 2003-2005, la banca extranjera es predominante entre los bancos de tamaño grande y micro, y participa a la par entre los medianos y pequeños. La banca nacional sigue sin tener presencia en los bancos micro. Los bancos grandes nacionales tienen ahora una presencia mínima de 3.3 por ciento.

En conjunto, la banca extranjera se ha convertido en predominante. El total de bancos extranjeros en éste último periodo, supera al total de los bancos nacionales.

En la estrategia de control de la banca nacional, se pueden distinguir dos etapas por parte de la banca extranjera. Una primera etapa, de penetración a través de subsidiarias y una segunda etapa de control a través de adquisiciones que es la que la convierte en predominante entre los bancos grandes desde 2003.

3.2 Estrategias competitivas

Para comparar las estrategias bancarias se calculan tres clases de indicadores: riesgo, crecimiento y rentabilidad. La combinación de estos tres indicadores por cada grupo de banco nos permitirá determinar las diferentes estrategias competitivas según el tipo de bancos.

Hemos dividido el periodo posterior al TLCAN, para efectos del análisis de las estrategias competitivas, en tres subperiodos⁵: junio de 1996 a diciembre de 1998, de enero de 1999 a junio de 2002, y de enero de 2003 a diciembre de 2005.

Los bancos se han agrupado según el tamaño, en grandes, medianos, pequeños y micro, para dar cuenta de la diferencia de los indicadores de acuerdo al predominio de la propiedad del capital nacional y extranjero⁶.

3.2.1 Indicadores de competitividad

De acuerdo con el modelo de competitividad de Michael Porter (1980) se trata de identificar algunas variables que nos hablan del potencial de las estrategias bancarias, así como de sus debilidades y fortalezas.

Identificamos las variables que ligadas a las razones financieras, indican la probabilidad de éxito o de fracaso de la estrategia seleccionada por los bancos objeto de estudio.

Los indicadores de competitividad que hemos seleccionado son: activos líquidos a pasivos de corto plazo, activos líquidos a pasivos de corto y largo plazos, préstamos a depósitos, riesgo de capital, riesgo de crédito, riesgo de insolvencia, riesgo de liquidez, riesgo de tasa de interés el rendimiento sobre activos, la relación préstamos sobre activos, la relación capital a activos, fondos comprados a activos, la relación cartera vencida a créditos, y el crecimiento real del capital contable.

3.3 Diferencias y semejanzas entre los indicadores de desempeño de bancos nacionales y extranjeros

Bajo la hipótesis nula de que no existe diferencia significativa entre las medias de las variables de bancos nacionales y extranjeros, probamos tres periodos con análisis de varianza

(ANOVA); junio de 1996 a diciembre de 1998, de enero de 1999 a junio de 2002 y de enero de 2003 a diciembre de 2005; y los resultados son los siguientes:

Cuadro No. 2

VALOR DE PRUEBA ANOVA POR PERIODOS				
	1996 T3 -1998 T4	1991 T1-2002 T2	2003 T1-2005 T4	
	<i>F</i>	<i>F</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico para F, a=.05</i>
Activos líquidos a pasivos de corto plazo	2.56872376	0.705611661	32.07565613	3.885077149
Activos líquidos a pasivos de corto y L. plazo	10.36729373	9.901104928	0.828650504	3.869445209
Capital a activos	65.20758668	25.73831579	0.330007285	3.868478871
Cartera vencida a crédito	63.85267188	5.307279947	0.000270377	3.868478871
Crecimiento real del capital contable	1.481963646	0.068844995	10.05266556	3.868706244
Fondos comprados a activos	14.28598815	5.34844697	5.673088646	3.868478871
Préstamos a depósitos	3.212860901	5.892976249	0.742649586	3.868549925
Préstamos sobre activos	60.96636376	51.77342798	51.03831285	3.868478871
Rendimiento sobre activos	14.70677432	35.07589219	14.70877004	3.868478871
Riesgo de capital	27.5276595	46.30682388	3.525884578	3.868478871
Riesgo de crédito	25.33613996	1.557594666	11.03669122	3.868478871
Riesgo de insolvencia	6.67157935	7.89936635	12.04297347	3.868478871
Riesgo de liquidez	5.104039197	6.969577739	0.801480835	3.868549925
Riesgo de tasa de interés	1.921133066	1.385614923	1.292337604	3.868478871

Periodo de julio 1996 a diciembre de 1998

Concluimos a partir del cuadro anterior, que no podemos rechazar la hipótesis de igualdad de medias en el período de julio de 1996 a diciembre de 1998 para las siguientes razones financieras: los activos líquidos a pasivos a corto plazo, el crecimiento del capital contable, la relación préstamos a depósitos y el riesgo tasa de interés.

En cambio, se rechaza la hipótesis de igualdad de medias para las siguientes razones financieras del periodo antes mencionado: activos líquidos a pasivos de corto y largo plazos, capital a activos, cartera vencida a crédito, fondos comprados a activos, préstamos sobre activos, rendimiento sobre activos, riesgo de capital, riesgo de crédito, riesgo de insolvencia y riesgo de liquidez.

Periodo de enero 1999 a junio de 2002

No podemos rechazar la hipótesis de igualdad de medias en el período de enero de 1999 a junio de 2002 para las siguientes razones financieras: los activos líquidos a pasivos a corto plazo, el crecimiento del capital contable, riesgo de crédito y el riesgo tasa de interés.

Sin embargo, se rechaza la hipótesis de igualdad de medias para las siguientes razones financieras del periodo antes mencionado: activos líquidos a pasivos de corto y largo plazos, capital a activos, cartera vencida a crédito, fondos comprados a activos, préstamos a depósitos, préstamos sobre activos, rendimiento sobre activos, riesgo de capital, riesgo de insolvencia⁷ y riesgo de liquidez.

Periodo de enero 2003 a diciembre de 2005

No podemos rechazar la hipótesis de igualdad de medias durante el periodo de enero 2003 a diciembre de 2005 para las siguientes razones financieras: activos líquidos a pasivos de corto y largo plazos, capital a activos, cartera vencida a crédito, relación préstamos a depósitos, riesgo de capital, riesgo de liquidez y riesgo de tasa de interés.

Por otra parte, se rechaza la hipótesis de igualdad de medias en las siguientes razones financieras durante el periodo antes referido: los activos líquidos a pasivos a corto plazo, el crecimiento del capital contable, fondos comprados a activos, préstamos sobre activos, rendimiento sobre activos, riesgo de crédito y riesgo de insolvencia.

Conclusiones

El proceso de liberalización financiera y la apertura externa culminada en el TLCAN, favorecieron la presencia de intermediarios financieros externos en el mercado financiero mexicano. Los bancos extranjeros, pudieron tener presencia en México a través de subsidiarias, las cuales a medida que se desarrollaba la crisis financiera en México, fortalecieron su posición de mercado, superando los límites de participación que el mismo TLCAN había fijado.

La estrategia de penetración de los bancos extranjeros al mercado financiero mexicano fue a través de subsidiarias, pero el control mayoritario del mercado se logró primordialmente a través de adquisiciones, especialmente de los bancos grandes.

La estrategia de creación de valor de los bancos extranjeros ha sido preservar el crecimiento del capital contable, reducir los riesgos de liquidez y de crédito y sacrificar eventualmente los márgenes de rentabilidad.

Al final, los bancos extranjeros logran un fuerte crecimiento del capital contable y un rendimiento sobre activos significativamente diferente, porque a lo largo del periodo se diferenciaron de la misma forma éstos en las posiciones de liquidez, de riesgo de crédito, de capital y de insolvencia.

La estrategia de los bancos de capital mayoritariamente nacional ha sido de altos niveles de riesgo de crédito, de capital y de insolvencia. Lo que los ha llevado a un nivel creciente de pérdidas de capital.

A pesar del respaldo del Fondo Bancario de Protección al Ahorro, se ha dado una pérdida de control mayoritario del mercado y del capital por parte de los bancos nacionales frente a sus competidores extranjeros.

Referencias

Awdeh, A. (2005). Domestic Banks' and Foreign Banks' Profitability: Differences and Determinants. London: Cass Business School.

Banco de México. (1994). *Informe Anual*. México: Banco de México.

Barajas, A., R. Steiner, and N. Salazar, (2000). "Foreign Investment in Colombia's Financial Sector," in Claessens, S. and Marion Jansen, (eds.) *The Internationalization of Financial Services: Issues and Lessons for Developing Countries*, Boston, Mass.: Kluwer Academic Press.

Berger, N. Allen, Robert DeYoung, Hesna Genay y Gregory F. Udell (2000). *Globalization of Financial Institutions: Evidence from Cross-Border Banking Performance*. U.S.A: Brookings -Wharton Papers on Financial Services.

Bonin, P. John, Iftexhar Hasan y Paul Wachtel. (2004) *Privatization Matters: Bank Efficiency in Transition Countries*. World Bank Conference on Bank Privatization. Washington, D.C.: World Bank.

Botteron, P. (2001): Real Options as a Tool in the Decision to Relocate: An Application to The Banking Industry. *Thunderbird International Business Review*, Volume 43, Issue 3, Pp. 469 – 479.

Chakravarty, S.P. and Altunbas, Y. (1998) Efficiency Measures and the Banking Structure in Europe. *Economic Letters*, 60, 205-208.

Claessens, Stijn; Asli Demirgüç-Kunt, and Harry Huizinga(1998). *How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market?* Policy Research Working Paper (1918). Washington, D.C.: World Bank.

Claessens, S y Laeven, L. (2003). *What Drives Bank Competition? Some International Evidence.* World Bank Policy Research. Working Paper 3113. Washington, D.C.: World Bank.

Clarke, George, Robert Cull, Maria Soledad Martinez Peria y Susana M. Sanchez. (2001). *Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Countries, and Agenda for Further Research.* Washington, D.C.: The World Bank.

Demirgüç-Kunt, Asli y Harry Huizinga (1998).*Determinants of Commercial Bank Interest Margin and Profitability: Some International Evidence.* Washington, D.C.: The World Bank.

De Paula, L. F. (2002).*Banking Internationalisation and the Expansion Strategies of European Banks to Brazil during the 1990s.* Austria: Société Universitaire Européenne de Recherches Financières.

Dueñas, R. (2003). Metodología de Panzar y Rosse para la Medición de Competencia en la Banca Mexicana a Partir de la Entrada de Capital Extranjero (1997-2002). Instituto Tecnológico Autónomo de México. *Gaceta de Economía*, Año 9, Núm. 17.

Dymski, G. A. (2002). *The Global Bank Merger Wave: Implications for Developing Countries.* Department of Economics; USA: University of California.

Chantapong, S. (2005). *Cost Efficiency of Domestic and Foreign Banks in Thailand: Evidence from Panel Data.* Working Paper. Alemania: University of Hannover.

Garrido, C. (2001). Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas en Mexico Durante los Años Noventa. Serie *Desarrollo Productivo*, Num. 111. Santiago de Chile: CEPAL.

Haber, S. y Musacchio, A. (2005) *Foreign Banks and the Mexican Economy, 1997-2004.* Working Paper. USA: Stanford University.

Havrylchyk, O. (2006). Efficiency of the Polish Banking Industry: Foreign Versus National Banks. *Journal of Banking & Finance*. Vol. 30, Num. 7.

Isik, I. et al. (2003) *Assesing the Relationship Between Liberalization, Ownership and Performance: The Case of Turkish Banks.* Working Paper. USA: Rowan University.

Jeon, Y., Miller, S.M. y Natke, P.A. (2005). Do Foreign Bank Operation Provide a Stabilizing Influence in Korea? *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 46(2006) 82-109.

Kosmidou, K., Pasiouras F., Floropoulos, J. (2004). Linking Profits to Asset-Liability Management of Domestic and Foreign Bank in the UK. *Applied Financial Economics*, 14, 1319-1324.

Kimball, C. R. (1998). "Economic Profit and Performance Measurement in Banking", *New England Economic Review*. Julio-Agosto.

- Leung, M. K.; Rigby, D; y Young, T. (2003). Entry of Foreign Banks in the People's Republic of China: a Survival Analysis. *Applied Economics*, 2003, 35, 21-31.
- Levine, R. (1996). Foreign Banks, Financial Development, and Economic Growth, En Barfield, E. Claude. *International Financial Markets Harmonization Versus Competition*, 224-254. Washington, D.C.: The AEI Press.
- Levy, Y. E. y Micco, A. (2003). *Concentration and Foreign Penetration in Latin American Banking Sectors: Impact on Competition and Risk*. Documento de Trabajo 12/2003. Centro de Investigación en Finanzas, Escuela de Negocios. Argentina: Universidad Torcuato Di Tella y IADB.
- Magri, S, *et al* (2004). The Entry and the Activity level of Foreign Banks in Italy: An Analysis of the Determinants. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 29, No. 5, Mayo 2005, Pp. 1295-1310.
- Mansell C. C. (1992). *Las Nuevas Finanzas en México*, p. 454. México: Milenio-Itam-Imef.
- Majnoni, G., Shankar, R. y Várhegyi, É. (2003). *The Dynamics of Foreign Bank Ownership: Evidence from Hungary*. Policy Research, Working Paper 3114, Washington, D.C.: World Bank.
- Martinez, P. M.S. y Mody, A. (2004). *How Foreign Participation and Market Concentration Impact Bank Spreads: Evidence from Latin America*. World Bank Policy Research, Working Paper 3210. Washington, D.C.: World Bank.
- Mian, A. (2004). *Distance Constraints: The Limits of Foreign Lending In Poor Economies*. Graduate School of Business. U.S.A.: University of Chicago.
- Micco, Alejandro; Ugo Panizza y Mónica Yañez (2004). *Bank Ownership and Performance*. Argentina: IADB.
- Montinola, G. y Moreno, R. (2001). *The Political Economy of Foreign Bank Entry and Its Impact: Theory and a Case Study*. Center for Pacific Basin Monetary and Economic Studies, Working Paper PB01-11. USA: Federal Reserve Bank of San Francisco.
- Molyneaux, P. y Rama, S. (1996) *Foreign Banks, Profits and Commercial Credit Extension in the United States*. Research Paper (9628). USA: Federal Reserve Bank of New York.
- Morgan, P. D y Strahan, E.P. (2003). *Foreign Bank Entry and Business Volatility: Evidence from U.S. States and Other Countries*. Working Paper No. 9710. USA: N.B.E.R.
- Nigh, Douglas; Kang Rae Shao y Suresh, Krishnan (1986). The Role of Location-related Factors in US Banking Involvement Abroad: An Empirical Examination. *Journal of International Business Studies*, 17, 59-72.
- Nolle, E. D. y Rama, S. (1996). *Do Banks Follow Their Customers Abroad?* Research Paper (9620). USA: Federal Reserve Bank of New York.
- Porter, E. M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. U.S.A.: Free Press.
- Ramos, M. Alberto. 1998. *Capital Structures and Portfolio Composition During Banking Crisis: Lessons from Argentina 1995*. Working Paper. USA: International Monetary Fund.

SECOFI (1998) *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, (14), 442-459, (anexo 7, 1065-1076). México: Ed. Porrúa.

Sánchez, P. Esther. (2001) Internacionalización de la Banca Española: Evolución y Resultados en los Años Noventa. *ICE Sector Exterior Español*, No. 794, pp. 137-162. España: Ministerio de Industria y Comercio.

Sathye, M. (2002). The Impact of Foreign Banks on Market Concentration: The Case of India. *Applied Econometrics and International Development*. Vol. 2-1, pp. 7-20.

Sturm, J. y Williams, B. (2005). What Determines Differences In Foreign Bank Efficiency? Australian Evidence. Working Paper No. 1587. Alemania: Cesifo.

Sturm, J. y Williams, B. (2002). Deregulation, Entry of Foreign Banks and Bank Efficiency in Australia. Working Paper No. 816. Alemania: Cesifo.

Unal, H. y Navarro, M. (1997). *The Technical Process of Bank Privatization in Mexico*. USA: The Wharton Financial Institutions Center.

Williams, Barry. (1998). Factors affecting the Performance of Foreign-owned banks in Australia: A cross-sectional study. *Journal of Banking and Finance*, 22, 197-219.

Williams, B. (2002). The Defensive Expansion Approach to Multinational Banking: Evidence to Date. *Financial Markets, Institutions & Instruments*. Vol. 11, No. 2. pp. 127-203.

Yamori, N. Nobuyoshi. (1998). A Note on the Location Choice of Multinational Banks: The Case of Japanese Financial Institutions. *Journal of Banking & Finance*, 22, 109-120.

¹ En un estudio basado en la teoría de opciones reales, Botteron muestra que el banco que tiene posibilidades de ubicarse en dos países, puede incrementar sus utilidades. Encuentra además una asociación de estas utilidades con el tamaño del banco. A mayor tamaño, mayores utilidades puede obtener de su ubicación múltiple. Véase: Botteron, P. (2001): Real Options as a Tool in the Decision to Relocate: An Application to The Banking Industry. *Thunderbird International Business Review*, Volume 43, Issue 3, Pp. 469 – 479.

² Para el caso de México, esta hipótesis ha sido puesta en duda por el Gobernador del Banco Central, al señalar las altas comisiones bancarias, que no se comparan con las que se cobran en los países de origen por servicios equivalentes. Véase *La Jornada*, 1 de abril de 2004.

³ Chakravarty y Altunbas cuestionan el supuesto del que parten los estudios comparativos de eficiencia bancaria internacional, al observar que los bancos no necesariamente trabajan con la misma función entre países. Por lo que sugieren que estos estudios deben considerar las diferencias entre países y la estructura institucional del sistema bancario. Cfr. Chakravarty, S.P. and Altunbas, Y. (1998) Efficiency Measures and the Banking Structure in Europe. *Economic Letters*, 60, 205-208.

⁴ Banco de México. (1994). *Informe Anual*. 271-272.

⁶ La clasificación de tamaño se basa en el valor de los activos nominales registrados en el período, que se mide según el número de dígitos: Son grandes los que alcanzan doce dígitos; son medianos si alcanzan once dígitos; pequeños, si logran diez dígitos y clasifican como tamaño micro, de nueve dígitos o menos.

⁷ Donde Z, el riesgo de insolvencia, se mide por la siguiente ecuación: $Z = \text{rendimiento histórico sobre activos (ROA)} + \text{razón de capital} + \sigma_{\text{ROA}}$, donde σ_{ROA} es la desviación estándar de ROA. Así, el índice de insolvencia se transforma en probabilidad de insolvencia mediante la siguiente fórmula: $p = (1/2 Z^2)$. Cfr. Kimball, C. R. (1998). "Economic Profit and Performance Measurement in Banking", *New England Economic Review*. Julio-Agosto.