

LA EXPANSIÓN EXTERIOR DE LA BANCA ESPAÑOLA ¹

Matías Rodríguez Inciarte ²

1. Introducción

A mediados del 98, y una vez identificados finalmente los países que iban a participar, desde el comienzo, en la nueva moneda europea (1 de mayo del 98), estaba ya sobre la mesa la cuestión de la necesaria expansión de las empresas españolas en el exterior.

Desde la perspectiva de una entidad financiera, la expansión internacional suponía una exigencia ineludible para acelerar el crecimiento, diversificar el riesgo y en definitiva, mejorar la rentabilidad. El mercado nacional estaba madurando aceleradamente y, se estaban, entonces, dando pasos rápidos en la vía de internacionalización de las entidades financieras. La vía hacia el exterior era una clara opción estratégica de maduración de mercados y de aumento de la competencia.

Transcurridos seis años, el euro, la globalización o la nueva economía son ya realidades incontestables.

Las empresas españolas, y desde luego el sector bancario, así lo entendieron, y sus planes estratégicos se anticiparon a lo que, pocos años después, iba a configurar su marco básico de su actuación.

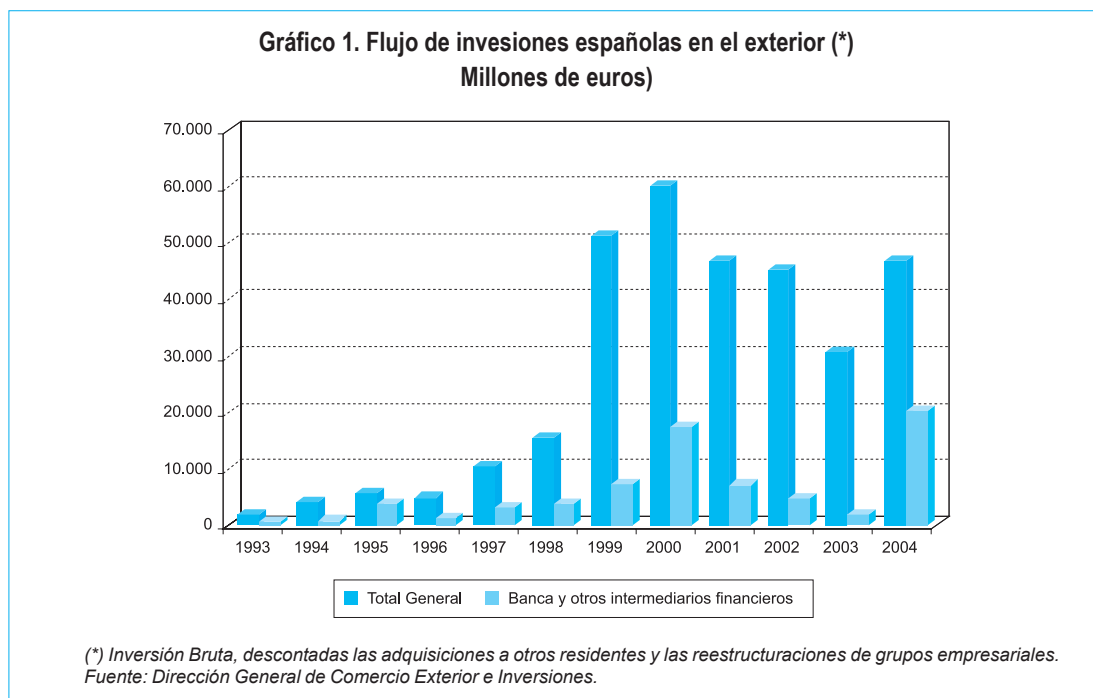
Las inversiones directas españolas en el exterior, que iniciaron tímidamente su expansión a comienzo de los 90 (en 1993 la inversión bruta de nuestro país en el exterior no alcanzaba los 2.000 millones de euros anuales), se aceleraron en la segunda mitad del decenio, alcanzando su máximo anual el año 2000 (más de 60.000 millones de euros, equivalentes prácticamente a un 10% del PIB).

En el periodo 2001-2003 los niveles, aún siendo elevados, mostraron una trayectoria ligeramente decreciente, como correspondía a un período de consolidación de la inversión realizada, para volver a acelerarse en 2004.

Todos los grandes sectores y empresas españolas (bancos, eléctricas, telecomunicaciones, construcción e hidrocarburos entre otros) han llevado a cabo inversiones de alguna consideración en el exterior.

1 Versión actualizada del artículo publicado con el mismo título en la *Universidad BusinessReview* nº 3 tercer trimestre 2004.

2 Vicepresidente IIIº del Grupo Santander.



Solamente el sector bancario ha realizado el 22% de la inversión bruta en el exterior de los últimos 12 años (lo que equivale a unos 72.700 millones de euros), si bien, y como precursor del proceso, su peso fue superior en la primera parte del período en la que, en algún ejercicio (1995), llegó a suponer el 64% del total.

Se puede decir que hoy, la presencia multinacional de un buen número de empresas españolas es ya una realidad consolidada, y su crecimiento, diversificación y rentabilidad han situado a algunas de estas empresas españolas entre las primeras del mundo dentro de su sector.

En el presente artículo se analizan las razones que explican el proceso de expansión de la banca española en el exterior, con especial referencia a la realizada en Iberoamérica; se estudia dicho proceso poniendo de manifiesto los datos más significativos y se concluye con los resultados que la expansión internacional ha tenido para el sector bancario español, destacando el alto nivel de competencia de la banca española a nivel mundial.

2. Las razones de la expansión exterior

Para que estas decisiones, que adelantaban un nuevo escenario de la actuación internacional de la empresa, pudieran materializarse, debieron crearse primero las condiciones adecuadas, y fue necesario que una serie de factores actuaran como impulsores determinantes.



El proceso de expansión exterior de la banca española se explica por la confluencia de, al menos, tres factores:

1. la integración en la Unión Europea, y sus consecuencias de apertura del mercado interior,
 2. la fuerte competencia y rápida maduración del mercado doméstico, y
 3. las transformaciones en el marco político y económico de los mercados emergentes, en general, y especialmente de Latinoamérica.
-
1. Por un lado, la integración de España en la U.E. y los sucesivos desafíos que viene suponiendo el proceso de integración europea, con el creciente grado de integración de las economías, la creación del euro, y los avances hacia un mercado único financiero, provocaron un claro proceso de liberalización y flexibilización e hicieron indispensable un mayor rigor económico.

Así, la UEM:

- a) fijó un marco de estabilidad macroeconómica que redujo las incertidumbres y favoreció la evolución del sector financiero.
 - La Política Presupuestaria quedó sujeta al Pacto de Estabilidad.
 - La Política Monetaria (única) quedó bajo la independencia y rigor del BCE.
 - El tipo de cambio quedó fijado en el interior de la Zona Euro.
- b) Supuso un cierto impulso de las reformas estructurales
 - Mayor competencia implica la necesidad de mayor flexibilidad económica.
- c) Está teniendo un considerable efecto dinamizador vía:
 - transparencia de precios,
 - reducción de costes,
 - desaparición del riesgo de cambio intra-zona,
 - avance hacia un mercado de capitales más líquido y profundo,
 - mayor atracción para los inversores extranjeros,
 - financiación a menor coste que en ausencia de UEM,

y, sobre todo, obligó a un profundo cambio de mentalidad.

Una vez fijado el marco general de Política Económica el desafío se centró, esencialmente, en el ámbito microeconómico.

La economía española supo adaptarse a estos desafíos y, con la perspectiva que dan los últimos 20 años, puede decirse, que nuestra economía ha reaccionado siempre de forma positiva a los impulsos competitivos provenientes del exterior.

En realidad, y como con cierta frecuencia se argumenta, el “objetivo U.E.” ha sido el motor que ha hecho políticamente posible lo que económicamente era aconsejable y aún indispensable.

2. Por otro lado, el desarrollo de la economía española ha permitido incorporar activamente a las empresas españolas a los procesos de inversión en el exterior, propios de las economías más avanzadas.

En el caso de la banca, una combinación adecuada de dosis crecientes de liberalización, internacionalización, y supervisión eficaz, en un marco de progresiva estabilidad macroeconómica, impulsó una respuesta positiva de los principales actores, que entraron con rapidez en una dinámica no sólo de adaptación a los cambios que se iban introduciendo, sino incluso de anticipación a los que antes o después se iban a producir.

Es importante señalar, que todo ello se produce además en un sector delicado ya que es responsable del sistema de pagos. A este respecto hay que resaltar el papel destacado que ha desempeñado el Banco de España en todo este proceso.

La liberalización de los mercados, la fuerte competencia, la caída de tipos como consecuencia del proceso de convergencia nominal con la UE y la implantación del euro, propiciaron una reducción generalizada de los márgenes con los que operaban las entidades.

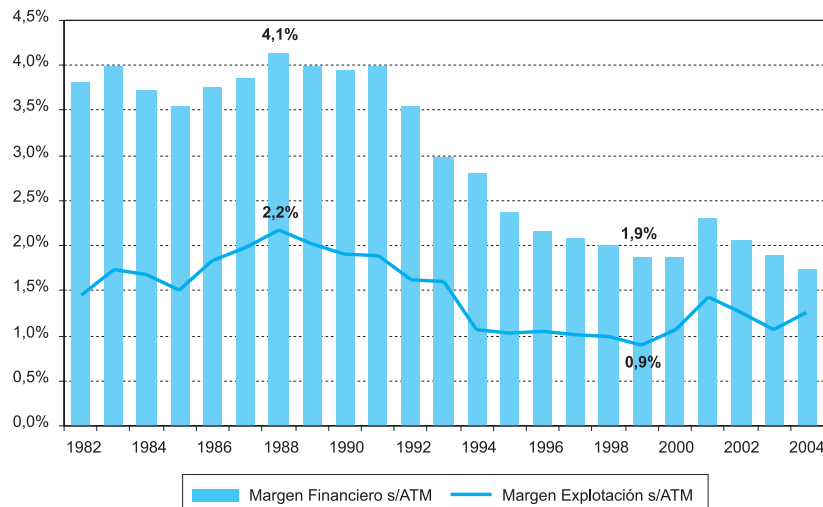
- El margen financiero de la banca se redujo, pasando del 4% sobre activos totales medios a comienzos de los 90 a menos del 2% a final de la década (1,86% en 1999).
- El margen de explotación también se contrajo fuertemente, pasando del entorno del 2% de los ATM (1,9% en 1990 y 1991) a menos del 1% (0,89% en 1999).

Las entidades se vieron abocadas a reaccionar, tanto en el plano de la gestión como desde el punto de vista estratégico.

- a) Se desató una intensa competencia en los productos (Fondos de Inversión, *superhipotecas*, *supercuentas*, etc...), que desembocó en una carrera por anticiparse a las necesidades de los clientes.



Gráfico 2. Bancos residentes (*): Margen Financiero y de Explotación



(*). Negocios en España.
Fuente: Banco de España.

- b) La preocupación por la optimización de los recursos y por la productividad saltó a un primer plano, extremándose la atención por la eficiencia mediante la racionalización de costes y la utilización de canales alternativos de distribución más baratos y que mejoraran la calidad de atención a los clientes (en realidad una modificación de la forma de hacer banca), y realizándose un gran esfuerzo en los ámbitos de la innovación, el desarrollo tecnológico y la formación.

La tecnología se dirigió hacia la reducción de costes y la mejora de las técnicas de gestión comercial haciendo más eficaz la tutela de los clientes y la venta cruzada de productos.

El asesoramiento financiero a los clientes se convirtió en una *palanca* de ventaja competitiva, pasándose así, paulatinamente, desde una banca transaccional a una banca de relación, desplazándose el mercado desde productos tradicionales (depósitos), en los que se compite por precio, a otros (fondos de inversión y de pensiones) que exigen gestión y asesoramiento, y acentuándose la desintermediación y el proceso de titulización de activos.

- c) Se inició un proceso de concentración sectorial, que, sin menoscabo del elevado grado de competencia intrasistema, permitió a algunas entidades alcanzar un tamaño más eficaz cara al proceso de internacionalización de los mercados financieros. Dicho proceso se nutrió tanto de decisiones de fusión entre partes competidoras como de adquisiciones de aquellas entidades que la propia dinámica de liberalización y aumento de la competencia iba haciendo menos eficientes.

- Así, el número de entidades de depósito residentes en España se ha reducido desde las casi 340 que había a comienzos de los 90 a menos de 270 a final del año pasado (unos 40 bancos españoles, 30 cajas de ahorro y 27 cooperativas menos, y unas 25 entidades extranjeras más)
 - A final de 2004, la banca había reducido su número de oficinas, desde el máximo de junio de 1992, en cerca de 4.000 (en el mismo periodo las de las cajas han aumentado en cerca de 7.400 y las de las cooperativas en más de 1.400).
 - La cuota de mercado (negocio bancario) de las cinco mayores entidades españolas (entre en las que en la actualidad figuran dos cajas de ahorro) ha pasado de suponer el 30% del total de bancos y cajas a comienzos de los 90, al 52% en 2003.
- d) Se puso en marcha un proceso de internacionalización, consecuencia, como sucede en todo sector maduro, de la necesidad de buscar capacidad de crecimiento en otros mercados.

En el caso de la banca, los principales factores que han impulsado la expansión internacional han sido los siguientes:

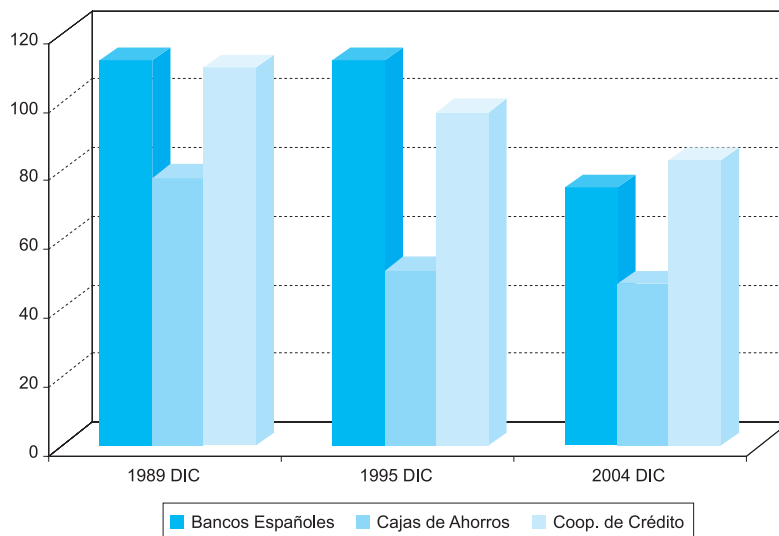
- La necesidad de tomar posiciones en el proceso, inevitable, de integración del mercado europeo.
- La posibilidad de aprovechar oportunidades de especialización en dicho mercado
- La maduración del negocio financiero, tanto en lo que se refiere al mercado en sí mismo como a las técnicas de gestión.
- La necesidad de diversificación de riesgos que acompañan siempre al crecimiento del negocio bancario.

A todo ello hay que añadir también, otras razones, de carácter estratégico, como el interés de las entidades financieras por alcanzar un tamaño que les permita una actuación más eficaz dentro del proceso de globalización de los mercados financieros.

La adquisición de bancos en el exterior ha ofrecido a las entidades españolas la posibilidad de aumentar su tamaño y competir en la UEM, manteniendo su identidad y su independencia, al tiempo que ha posibilitado una diversificación de los riesgos y un aumento de la rentabilidad.

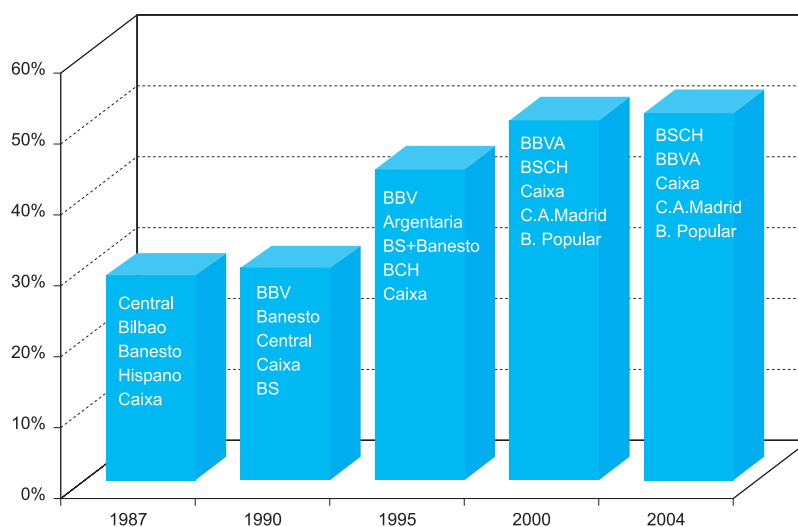


Gráfico 3. España: Número de entidades de depósito residentes



Fuente: Banco de España.

Gráfico 4. Cuota de Mercado (*) de los 5 mayores grupos () (% sobre total)**



(*) Entidades de Depósito: Inversión crediticia + Acreedores (débitos a clientes).

(**) Casas matrices.

Fuente: Elaboración propia.

3. Las transformaciones positivas que se han ido produciendo en buena parte de la economía mundial, no sólo en la zona europea, sino también en las ahora llamadas economías emergentes (concepto éste inexistente hace tan sólo unos pocos años), ha permitido ampliar la expansión hacia aquellas de dichas áreas que por distintas razones se han considerado más interesantes.

Así, por ejemplo, Iberoamérica principal destino de la inversión exterior española fuera de la zona europea, ha transformado radicalmente su política económica a partir de los años 80. La disciplina fiscal y monetaria, la reducción del papel del Estado y la apertura al comercio internacional, y el fortalecimiento de los sistemas financieros, han sido los ejes principales del nuevo consenso de política económica basado en el mercado.

Con la ayuda de una mayor estabilidad política y la consolidación de un marco jurídico más moderno, se han asentando bases sólidas para situar a la región en el camino de la competitividad, el rigor económico y la transparencia.

Junto a esto, y en lo que respecta a la expansión en Iberoamérica, podemos asimismo destacar, entre otras, las siguientes razones:

- a) En primer lugar, las propias características de los mercados financieros iberoamericanos han hecho atractiva la expansión en la zona:
 - Bajo nivel relativo de bancarización.

La banca española tiene una acreditada experiencia en los procesos de bancarización progresiva de capas extensas de población, que han acompañado a etapas de crecimiento económico rápido como las experimentadas por la economía española.

- Negocio bancario muy segmentado, debido a las fuertes disparidades en renta per-capita y en el tamaño de las empresas.
- Elevados márgenes de intermediación.

Los márgenes de intermediación de los sistemas financieros en Iberoamérica han sido tradicionalmente más elevados que los de los países industrializados, e incluso también que los de muchos países asiáticos o del centro-este de Europa (5% en media en el periodo 1993-96 frente al 3,2% del sudeste asiático y el 3,5% de centro-este de Europa).



Aunque en los últimos diez años el diferencial se ha estrechado y la situación no es homogénea, a la altura de 2002, incluso en países con márgenes regionalmente moderados, como Chile o México, estos eran todavía superiores, por término medio, en torno a 1,5 puntos porcentuales respecto a la media de los principales países de la reciente ampliación de la UE (Polonia, República Checa y Hungría) y casi 2,5 puntos mayores que la de los países emergentes del sudeste asiático (Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas).

- Posibilidades de reducir los costes operativos, y de aumentar por tanto una rentabilidad que ya era comparativamente elevada.

La relación entre gastos e ingresos en la banca iberoamericana había sido siempre alta (alrededor del 78%) no sólo en comparación a los países industrializados sino también con otras zonas emergentes.

La mejora en las tecnologías y sistemas de gestión, en buena medida incorporadas por la banca internacional presente en la zona, han contribuido a una reducción sensible de los elevados costes operativos de la banca iberoamericana.

Así, con datos del 2002, la media de los ocho mayores países de la zona se situaba ya en torno al 70%, si bien, por ejemplo, en los últimos ejercicios, Chile ha consolidado una ratio de eficiencia inferior al 57%, y México y Brasil claramente por debajo del 70%.

Estos niveles eran similares a los de Polonia y Chequia, pero todavía algo superiores a los de la mayor parte de los países asiáticos.

- Nuevas oportunidades de beneficio.

La privatización de las empresas públicas, las reformas de los sistemas de pensiones y la financiación de los déficit presupuestarios a través de la emisión de deuda pública, crearon nuevas oportunidades para el sistema financiero dándoles, al mismo tiempo, un carácter más estable.

- Reglas de juego más claras: mejora en la supervisión y regulación bancaria.

La regulación bancaria en Iberoamérica no difiere esencialmente de la de los países industrializados, al haberse adoptado un buen número de los principios armonizadores del BIS.

Esta circunstancia, así como la significativa presencia de la banca extranjera, ha proporcionado una notable solidez a los sistemas financieros Iberoamericanos,

haciendo que, como en España, el sector bancario se haya convertido en una pieza clave en la generación de valor del país, lo que constituye una de las más claras ventajas competitivas de Latinoamérica frente a Asia.

- b) En segundo término, y al margen de aspectos puramente económicos, Iberoamérica constituye, para la banca española, un canal natural de expansión por afinidades culturales e históricas.

Ello facilita la implantación de criterios gerenciales, la transferencia de tecnología y, desde luego, la gestión y transferencia de recursos humanos.

Por otra parte, es asimismo un hecho que la historia de la expansión internacional de algunas entidades financieras españolas -y entre ellas desde luego del Banco Santander- se inicia en Iberoamérica vinculada al negocio comercial con ultramar asentado, más adelante, en una presencia a través de oficinas de representación, sucursales y bancos filiales.

- c) Existen, por último, razones vinculadas a la estrecha relación comercial y económica entre España y Latinoamérica que igualmente hacían interesante esta inversión.

3. La expansión internacional

La expansión en Europa precedió, en la primera mitad de los 90, a la que en el quinquenio siguiente habría de concentrarse en Iberoamérica (el esfuerzo inicial tuvo como destinos principales Francia y sobre todo Portugal). De hecho, la inversión en Europa no recobra fuerza hasta 1999 (inicio del euro), con la incorporación de Alemania, Italia, Países Bajos y, posteriormente, Francia, al nuevo impulso que a partir de entonces recibe la expansión en Portugal.

En 2004, la compra del Abbey National por el Grupo Santander hace que el R.Unido pase al primer lugar de los países receptores de inversiones en el exterior de la banca española.

En Iberoamérica, por el contrario, la inversión realmente se generaliza en la 2ª mitad de los 90, sobre todo en los años 97 y 98, alcanzando sus volúmenes máximos en el 2000, cuando México se incorpora decididamente al proceso.

En total, y desde 1993 a 2004, la inversión bruta en el exterior de la banca y otros intermediarios financieros ha acumulado más de 72.700 millones de euros. A ello habría que añadir otros 2.600 millones de seguros y fondos de pensiones y casi 1.300 millones de otras actividades auxiliares de la intermediación financiera.



Tabla 1. Flujo de Inversiones españolas en el exterior (*): Banca y otros intermediarios financieros a la UE (principales países de destino). Millones de euros

	Bélgica	Alemania	Francia	R. Unido	Irlanda	Italia	P. Bajos	Portugal
1993	35,35	9,37	23,97	0,30	25,43	0,00	100,80	16,74
1994	0,02	14,77	46,73	1,45	1,80	4,72	53,49	270,90
1995	3,45	0,00	274,22	14,65	0,01	0,07	10,99	1.077,11
1996	11,58	82,45	23,76	8,44	0,12	0,00	4,81	29,76
1997	1,50	0,00	14,66	41,23	0,00	0,05	2,09	11,16
1998	313,59	0,00	8,60	87,43	0,57	0,00	20,82	41,76
1999	28,76	1.136,70	28,40	36,05	59,58	540,62	1.175,67	261,18
2000	0,00	0,03	38,30	6,57	133,53	0,00	40,25	3.036,38
2001	0,16	98,70	952,55	166,61	0,00	3,04	494,82	263,98
2002	0,06	1.452,43	374,47	390,98	262,20	13,73	0,28	60,85
2003	0,00	0,00	102,87	1,86	235,28	70,51	29,50	565,44
2004	0,06	126,12	2,62	13.560,71	68,30	170,03	7,71	130,89

(*) *Inversión Bruta descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupos empresariales.*
Fuente: Dirección Gral. de Comercio Exterior e Inversiones.

Tabla 2. Flujo de Inversiones españolas en el exterior (*): Banca y otros intermediarios financieros a Latinoamérica. Millones de euros

	Brasil	México	Argentina	Chile	Venezuela	Colombia	Perú
1993	8	0	11	101	0	0	0
1994	2	1	0	1	0	0	0
1995	16	0	43	8	0	0	94
1996	23	0	319	303	0	0	77
1997	147	0	1.685	207	319	364	6
1998	1154	117	238	0	306	79	21
1999	790	0	66	746	7	72	11
2000	5.907	3.397	113	30	2	3	16
2001	211	1	3	424	1.085	52	0
2002	776	3	399	72	3	24	10
2003	124	353	0	38	0	74	0
2004	194	3.468	2	0	0	0	3

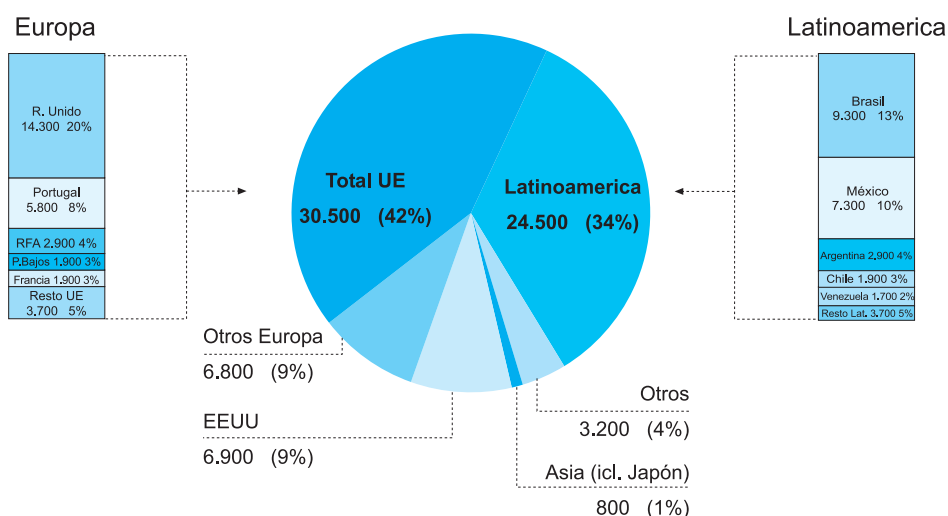
(*) *Inversión Bruta descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupos empresariales.*
Fuente: Dirección Gral. de Comercio Exterior e Inversiones.

En el conjunto del período considerado, la Unión Europea (42%), Iberoamérica (34%), EEUU (9%) y otros países europeos (9%) se han repartido la casi totalidad del flujo de inversiones de la banca y otros intermediarios financieros canalizado al exterior. En términos de activos de riesgo, el peso de la posición en Europa, al menos en algunos casos (i.e.: grupo Santander), es mayor que la que se deriva de los porcentajes anteriores.

Reino Unido, Brasil, México, EEUU (incluido Puerto Rico, destino de un volumen significativo de las inversiones exteriores de la banca española) y Portugal absorbieron el 60% del total de las inversiones del período (1993 a 2004).

En la Unión Europea, junto con el R.Unido (20% del total, y 47% de la inversión dirigida a la zona), Portugal, Alemania, Países Bajos y Francia completan cerca del 90% de la inversión bruta realizada en estos años.

Gráfico 5. Flujo de inversiones españolas en el exterior: banca y otros intermediarios financieros. (Inversión Bruta* en millones de euros y % sobre total)



(* Inversión Bruta descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupos empresariales. Fuente: Dirección Gral. de Comercio Exterior e Inversiones.

4. Los resultados

La banca española ha realizado un amplio recorrido desde el sistema protegido y rígidamente regulado de nuestro país, de finales de la década de los años 70, al totalmente abierto y competitivo actual, lo que le ha permitido competir sin complejos, mediante una importante presencia internacional en la Europa de la Unión Económica y Monetaria y en los mercados globalizados.



Hoy, y tras este proceso, la banca española se encuentra en los más altos niveles de competitividad a nivel mundial y, puede decirse, que destacada a nivel europeo:

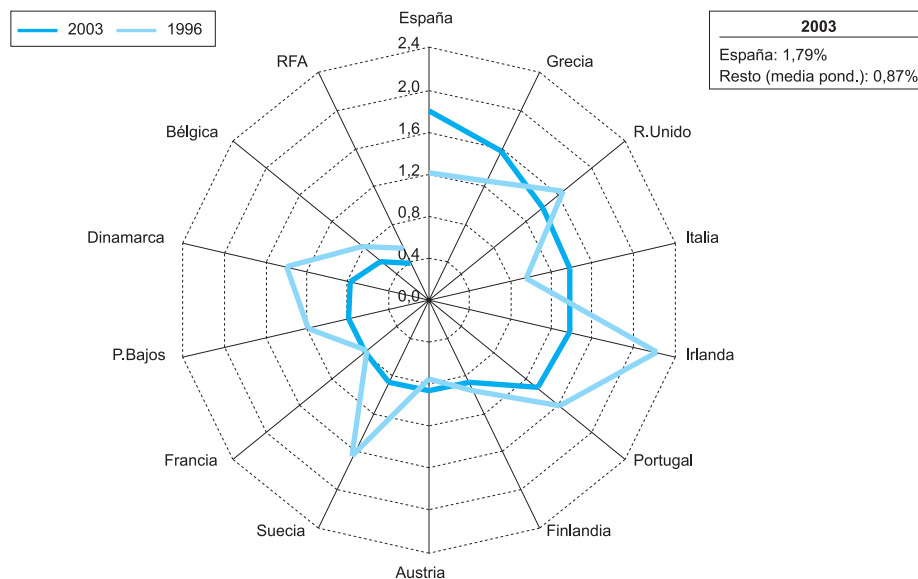
A la altura de 2003, y según datos de la AEB, la banca española (media de los cinco grandes) se situaba a la cabeza de la banca de la UE (80 grandes bancos) en cuanto a margen de explotación (1,79 sobre ATM), así como en beneficio antes y después de impuestos (1,35 y 1,02 sobre ATM).

Los recursos propios en relación a los ATM (6,49%) eran asimismo de los más altos de la UE (sólo superados por Finlandia), y el beneficio neto en relación a los recursos propios (15,64%) sólo era superado por Irlanda y Reino Unido (media de sus 9 grandes).

Los grandes beneficiarios, aparte del propio sector, han sido los consumidores, los ahorradores, los inversores y, en consecuencia, la economía en su conjunto.

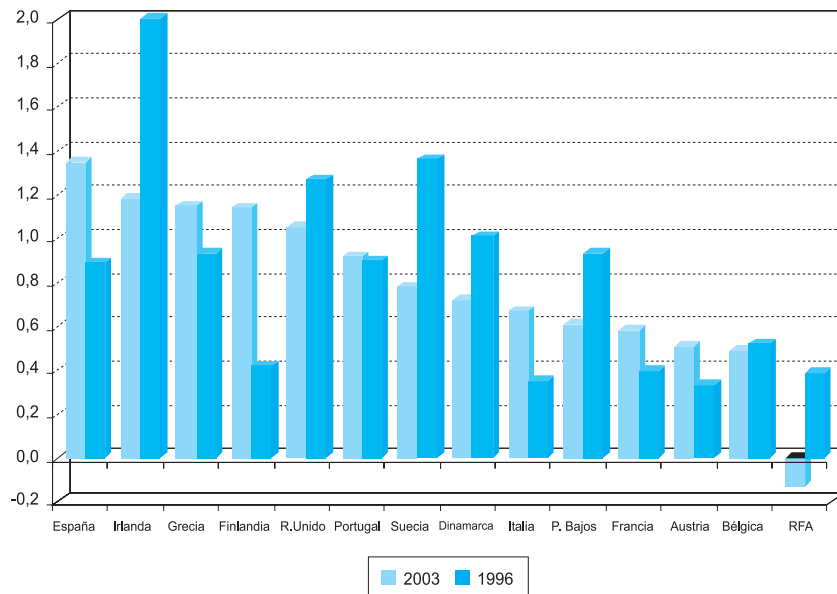
La existencia de formas de ahorro y de financiación variadas y adecuadas a las necesidades de cada cliente, el menor coste de capital, el estímulo que supone un control de riesgos riguroso, el ejemplo y la exigencia de transparencia, la incorporación de tecnologías, etc., han ayudado a la mejora de la competitividad tanto de la economía española, como la de aquellos países en los que la presencia de la banca española ha contribuido a mejorar su comportamiento económico.

Gráfico 6. UE*: Margen de Explotación s/activos totales medios (%)



(* Inversión Bruta descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupos empresariales.
Fuente: Dirección Gral. de Comercio Exterior e Inversiones.

Gráfico 7. UE resultados principales grupos bancarios*. Beneficio antes de impuestos/Activos totales medios (%)



(*) Principales grupos bancarios (nº mínimo por país=4; total=80).
Fuente: AEB: Informe de Gestión y Memoria 1997 y 2004.

En el caso de Iberoamérica, los resultados son asimismo muy positivos.

Las reformas acometidas durante el último decenio han modificado profundamente las economías y el sistema financiero iberoamericano. En este terreno, el intenso proceso de privatizaciones ha conducido a la práctica desaparición de la banca pública en muchos casos y a una notable reducción en otros (en general, salvo en Brasil y Argentina, sólo se mantienen algunos bancos de desarrollo públicos), dando lugar a un cierto proceso de concentración y a una significativa presencia de la banca internacional.

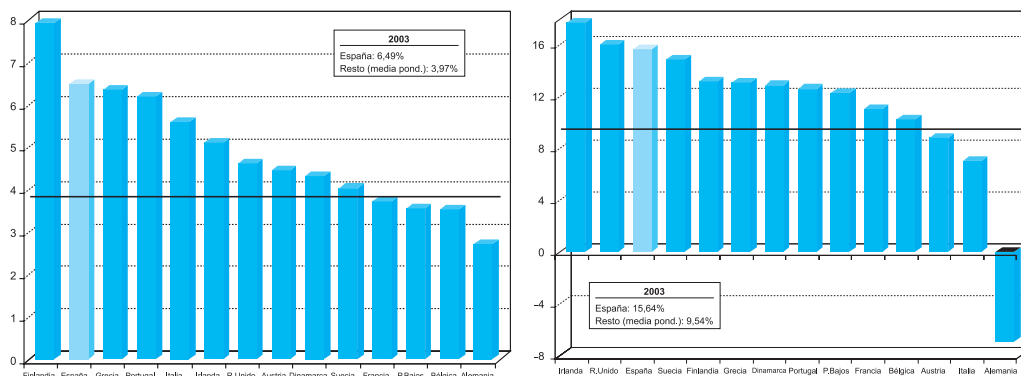
Hoy, sus principales economías cuentan con sistemas financieros sólidos, bien capitalizados y rentables, en especial en Brasil, Chile, México y Puerto Rico.

Iberoamérica se ha consolidado como un mercado financiero atractivo tanto por el tamaño y crecimiento de su negocio, como por su capacidad de generación de beneficios.

La valoración que los mercados, jueces últimos, han hecho de todo este proceso, no puede ser más positiva, al situar a los grandes bancos españoles en puestos destacados del ránking mundial por capitalización bursátil.

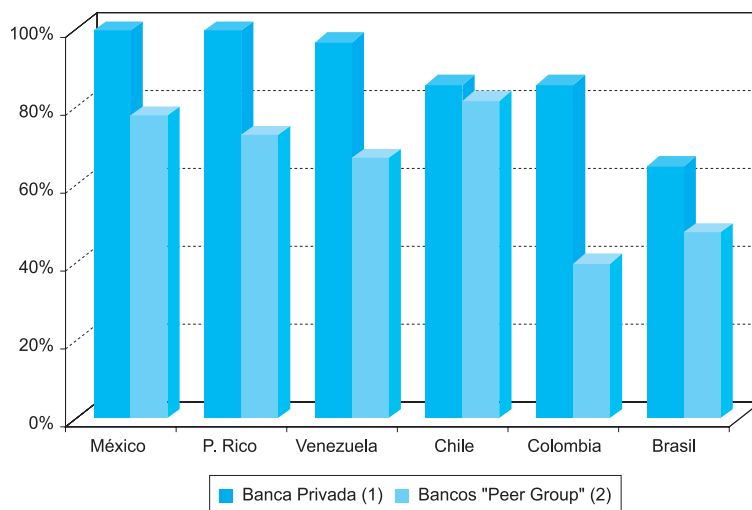


Gráfico 8. UE. Resultados principales grupos bancarios* 2003



(* Principales grupos bancarios (nº mínimo por país=4; total=80).
Fuente: AEB: Informe de Gestión y Memoria 1997 y 2004.

Gráfico 9. Iberoamérica. Cuota en negocio bancario 2004. %



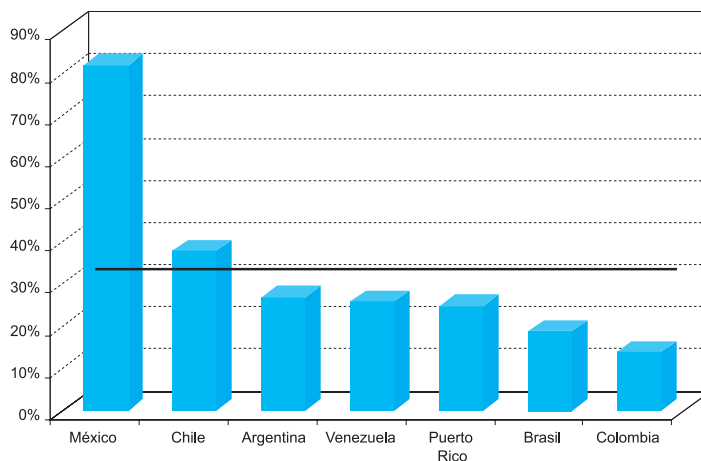
(1) Depósitos + Créditos.

(2) Depósitos.

Promedio ponderado de las ratios del PEER GROUP de cada país.: México: Santander Serfin, Banamex, Bancomer, HSBC, Banorte y Scotia; Puerto Rico: Santander, Popular, First, Doral, y R&G; Venezuela: Venezuela, Mercantil, Provincial y Banesco; Chile: Santander Santiago, Corpbanca, Banco Chile, BBVA Bñif y Banco Crédito; Colombia: Santander, Ganadero, Citibank, Bogotá y Bancolombia; Brasil: Santander Banespa, Unibanco, Banco do Brasil, Bradesco e Itaú.

Fuente: elaboración propia.

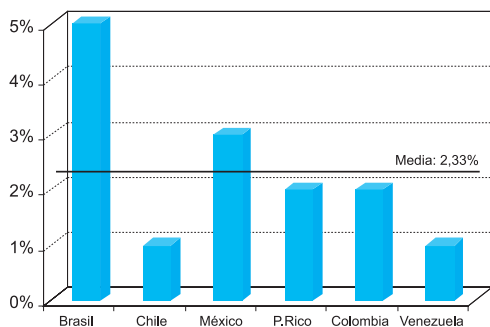
Gráfico 10. Iberoamérica. Bancos de capital extranjero ¹ s/total negocio ²



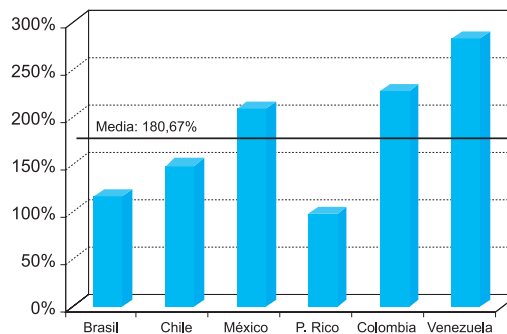
(1) Santander.
 (2) Crédito + Depósitos + Fondos de Inversión.
 Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 11.

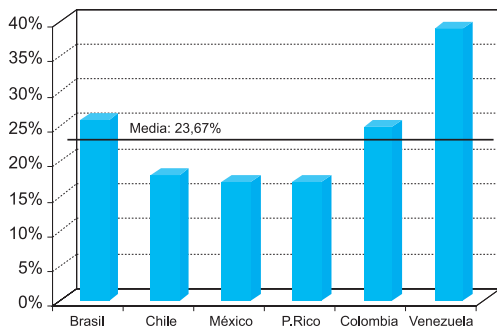
Morosidad



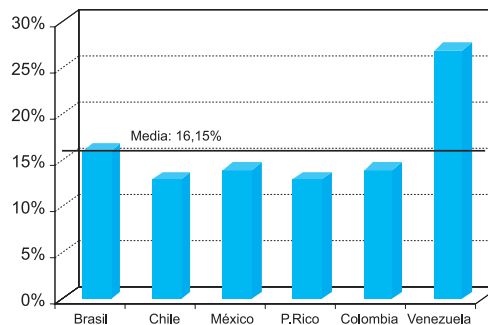
Cobertura



ROE



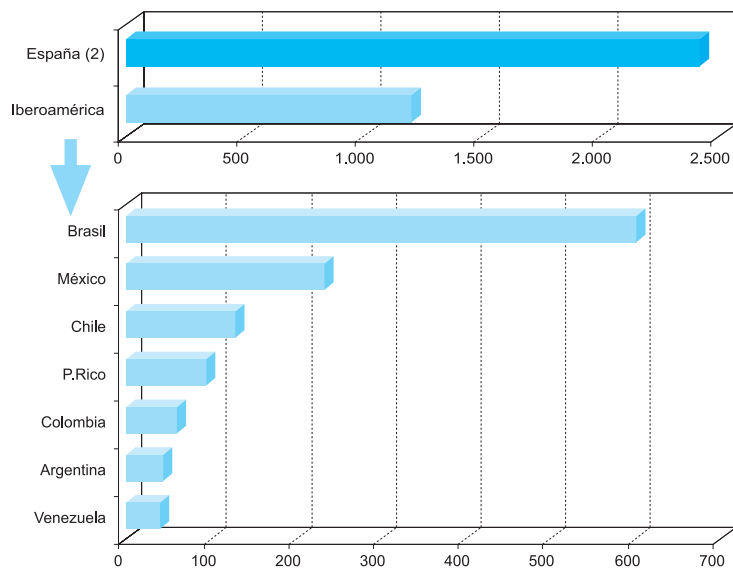
Ratio BIS



Cifras a 1er.trim.2005, salvo ratio BIS Venezuela 3ºTrim.2004.Promedio ponderado de los ratios del PEER GROUP de cada país. México: Santander Serfin, Banamex, Bancomer, HSBC, Banorte y Scotia; Puerto Rico: Santander, Popular, First, Doral, y R&G; Venezuela: Venezuela, Mercantil, Provincial y Banesco; Chile: Santander Santiago, Corpbanca, Banco Chile, BBVA Bhi y Banco Crédito; Colombia: Santander, Ganadero, Citibank, Bogotá y Bancolombia; Brasil: Santander Banespa, Unibanco, Banco do Brasil, Bradesco e Itaú.
 Fuente: elaboración propia.

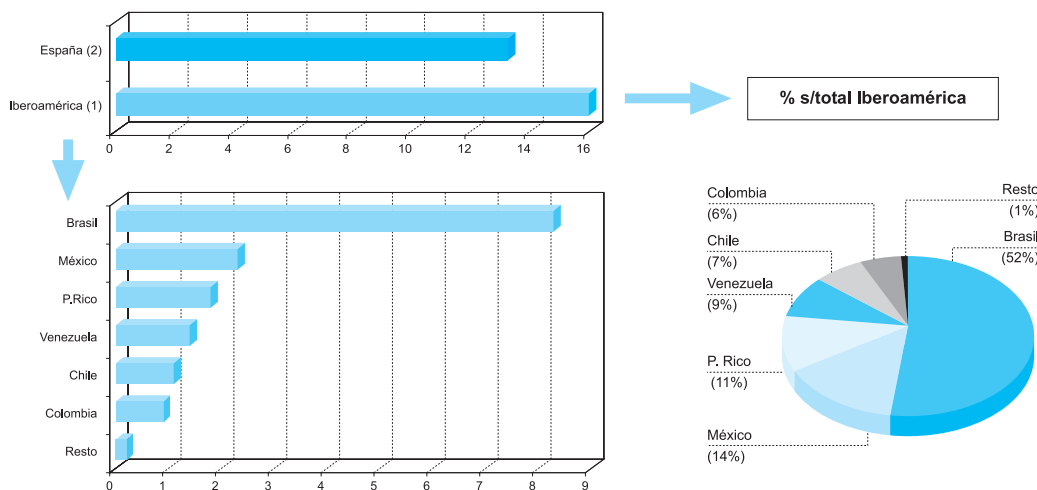


Gráfico 12. Iberoamérica. Negocio bancario ¹. (Miles de millones US\$)

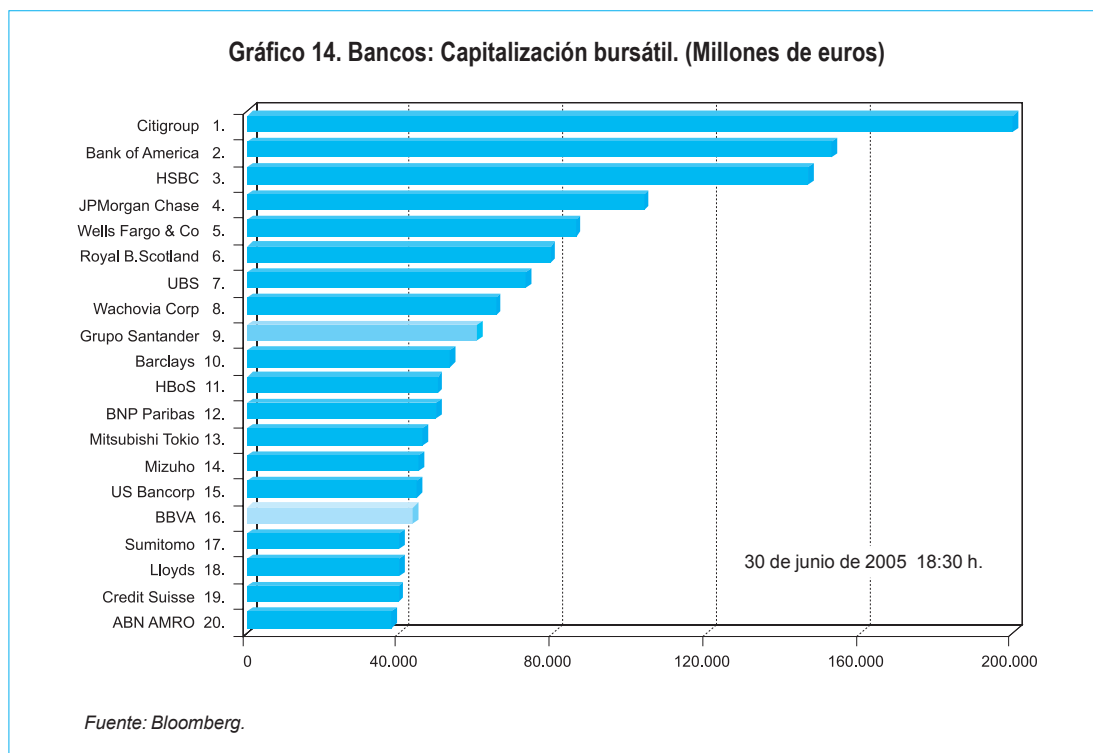


(1) Crédito + Ahorro (Depósitos + Fondos de Inversión).
(2) Bancos matrices + Cajas de Ahorro.
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 13. Iberoamérica. Beneficio neto ¹. (Miles de millones US\$)



(1) Excluida Argentina.
(2) Bancos matrices + cajas de ahorro.
Fuente: elaboración propia.



5. Conclusión

Como conclusión – y a modo de resumen – la banca española, o al menos las principales entidades, han sabido hacer frente con éxito al reto de una fuerte competencia en el mercado español. Se han abierto a nuevos mercados, esencialmente en Europa y Latinoamérica, donde ya han encontrado alternativas de negocio diversificando los riesgos y aprovechando las oportunidades. De esta forma los principales bancos españoles se han situado a la cabeza de Europa en términos de rentabilidad, solvencia y de capitalización bursátil.

Esto es un proceso dinámico y es más que probable que continúe en el futuro, en la medida en que se vaya consolidando la inversión exterior y se vayan alcanzando los equilibrios adecuados entre rentabilidad y riesgo que constituyen la esencia de la actividad bancaria.