



LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA BANCA ESPAÑOLA

EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE FUTURO*

Ramón Casilda Béjar

Instituto de Estudios Bursátiles e Instituto Universitario de Investigación
en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá

Resumen

Este trabajo expone la internacionalización de la banca española, así como su evolución y sus perspectivas de futuro desde las posiciones alcanzadas, después de casi tres décadas de expansión internacional, donde se ha convertido en competidora de las más importantes entidades internacionales, sobresaliendo por su eficiencia y altos niveles de beneficios. Destacando que sus activos internacionales se sitúan en el 42 % del total, y de continuar su trayectoria ascendente podrán, al finalizar la presente década, llegar al 50 %. Lo cual en conjunto representa mayores oportunidades, pero también mayores riesgos, que según los países habrá que añadirles los correspondientes riesgos geopolíticos a los que deberá enfrentarse y gestionarlos adecuadamente. Como se indica, la internacionalización está siendo realmente positiva, si bien, ahora se encuentra ante otra dinámica económica mundial con el agravante de que la crisis financiera no ha desaparecido totalmente. Por lo cual, hoy más que nunca se hace necesario por parte de los bancos un análisis riguroso y prudente de sus estrategias, posición y evolución de su negocio internacional. Las perspectivas al operar en un entorno complejo, volátil y por tanto inestable, les exige consolidar las posiciones alcanzadas para estar más y mejor preparadas ante posibles cambios de escenarios competitivos internacionales.

Abstract

This work shows the internationalisation of Spanish banking, as well as its evolution and prospects from the positions reached after almost three decades of international expansion in which it has positioned itself as a competitor of the most important international banks, standing out because of its efficiency and high profit levels. It emphasises that its international assets are forty-two per cent of the total and that if its upward path continues they could reach fifty per cent at the end of this decade. Which, overall, represents greater opportunities, but also greater financial risks to which, depending on the countries, the geopolitical risks which must be suitably faced and managed must be added. As stated, internationalisation in business terms is being really positive, although, it is now in another worldwide economic dynamic and the financial crisis has not completely disappeared. Therefore, now more than ever a rigorous and prudent analysis of their strategies, position and development of their international business by banks has become necessary. Prospects when operating in a complex, unstable environment demand positions reached be consolidated in order to be more prepared in the face of changes in international competitive scenarios.

1. Introducción

Es aceptado generalmente que la percepción, el funcionamiento, la estrategia, la relación y la organización de los bancos no será para nada igual que antes de la primera gran crisis financiera del siglo XXI. Crisis bautizada como la Gran Recesión, cuyo inicio se fija en agosto de 2007 en el «mercado *subprime*» norteamericano, debido a las prácticas y operaciones poco ortodoxas de algunos bancos de inversión, junto con una laxa regulación y supervisión¹.

* Este trabajo se terminó de redactar en diciembre de 2016.

¹ Casilda Béjar (2015).

Ya nada será igual en el negocio tradicional de la «banca comercial». Situación que se encuentra muy interiorizada y asumida por todos los intervinientes: autoridades, bancos, mercados y clientes.

Un entorno no exento de incertidumbre y complejidad, a la vez que la inestabilidad y la volatilidad viene siendo el rasgo característico del negocio bancario, duramente condicionado por la debilidad del crecimiento económico mundial, del que los bancos forman parte como importantes actores. No debemos olvidar que los bancos desempeñan un papel crucial en la economía, mediante la intermediación de capital entre ahorradores e inversores para actividades que fomentan el desarrollo empresarial y el crecimiento económico que posibilitan el bienestar de la sociedad.

También se debe tener muy presente que la seguridad y robustez de los bancos son clave para la estabilidad financiera, por lo que su forma de operar es fundamental para la solidez económica. Así lo expresaba la presidenta del Santander, Ana Botín: «Los bancos son las arterias de la economía. La responsabilidad de la banca va más allá de la clásica responsabilidad social corporativa. Al conceder una hipoteca, contribuimos a crear un hogar. Cuando damos un crédito a una pequeña empresa, estamos favoreciendo la creación de empleo»².

La banca del siglo XXI³, que bien puede decirse que tiene su origen tras la crisis financiera, debe afrontar diversos retos que han de conducirla hacia los nuevos modelos de negocio que integren, además del entorno, la nueva regulación y supervisión, la gestión de riesgos, la digitalización, la competencia de las *fintech* y una mayor transparencia en el gobierno corporativo. Las deficiencias en el gobierno corporativo de los bancos, que cuentan con una influencia significativa en el sistema financiero, pueden provocar la transmisión de problemas a la economía⁴. Todos y cada uno de estos puntos resultan esenciales para el correcto funcionamiento y eficiencia del sector bancario, y por extensión de la propia economía.

Ante estas nuevas coordenadas, se impone contar con estructuras competitivas por parte de las entidades, independientemente del tamaño y la posición geográfica, para enfrenar con éxito los desafíos internacionales. Estos desafíos pasan por la evolución y las perspectivas de futuro, que indudablemente tampoco serán iguales que antes de la crisis y, muy probablemente, como el futuro ya no es el que era, deberán revisarlos y actualizarlos dado el previsible nuevo escenario del entorno económico, condicionado por la muy posible subida de los tipos de interés en EEUU.

Pero, al mismo tiempo, surgen otros nuevos escenarios con la llegada del 45.º presidente de EEUU, Donald John Trump, que siguiendo su promesa electoral, acometerá una amplia reducción de la regulación sobre la exploración de hidrocarburos, la minería del carbón y «el sector financiero», que ya está percibiendo las ventajas que le pueden suponer las nuevas

² IX Conferencia Internacional de Banca (2016).

³ Instituto de Estudios Económicos (2013).

⁴ Banco de Pagos Internacionales (2015).

medidas que implican la derogación de la Ley de Reforma de Wall Street y Protección al Consumidor Dodd-Frank⁵.

Al respecto, es importante la opinión del vicegobernador de la Reserva Federal de EEUU (FED), Stanley Fischer, quien advirtió que ello puede regenerar los problemas que llevaron a la crisis de 2008⁶. En su discurso ante el Consejo de Relaciones Exteriores (*Council on Foreign Relations*, CFR)⁷, señaló que la gente parece olvidar que el origen de la recesión tuvo lugar por el «mal comportamiento» y las «malas estrategias» de los organismos financieros privados de Estados Unidos: «No podemos olvidarnos de eso, es sorprendente que en ocho años ya nos olvidamos, pero algo pasó y provocó tensiones. Muchos de los eventos subsecuentes han sido provocados por la crisis financiera global».

En este trabajo se describe el proceso, las características y los fundamentos de «la internacionalización de la banca española, su evolución y perspectivas futuras», y está estructurado en seis puntos que por razones de espacio no pueden ser pormenorizados, por lo cual lo he acompañado de amplias referencias bibliográficas para aquellas personas que deseen ampliar y profundizar en el tema.

2. Sobre la internacionalización de la banca española

Podemos comenzar precisando el significado que en el sector financiero tiene el término «internacionalización». Desde nuestro punto de vista, es el proceso por el cual los agentes e instituciones que conforman el sistema financiero de un país se ven obligados, si quieren defender su posición competitiva, a superar los límites nacionales para buscar mercados a escala mundial. La internacionalización de las finanzas de un país es un tema claramente relacionado con lo que se ha dado en llamar «globalización o mundialización» de los mercados financieros. De hecho, ambos términos, internacionalización y globalización, muy a menudo son usados como sinónimos en la literatura financiera.

La internacionalización del sistema financiero español representa un hecho inevitable tras la apertura exterior de la economía española. Una economía en desarrollo que necesitaba altos niveles de financiación, cubiertos insuficientemente con el ahorro nacional, que a su vez buscaba en el exterior mayores oportunidades de rentabilidad y dimensión.

Sin lugar a dudas, las últimas décadas han significado para las finanzas españolas un importante cambio desde la óptica internacional. No se quedaron atrás en el proceso de

⁵ En sus declaraciones electorales públicas, Trump prometió tanto la desregulación como una nueva regulación, para lo cual derogaría la Ley Dodd-Frank, firmada por el presidente Barack Obama el 21 de julio de 2010. La Ley obliga a los gigantes bancarios a someterse anualmente a test que miden su resistencia a crisis financieras. Es una forma de evitar burbujas inmobiliarias como la que inició la crisis financiera en agosto de 2007 y quiebras catastróficas como la de Lehman Brothers en septiembre de 2008. La Ley promueve la estabilidad financiera de los Estados Unidos a través de medidas que proporcionen transparencia y estabilidad en el sistema financiero. Divide las funciones de los bancos comerciales y los bancos de inversión. Monitorea las prácticas bancarias y las instituciones financieras para: i) eliminar los problemas derivados de entidades demasiado grandes para quebrar (*too big to fail*); ii) proteger a los contribuyentes estadounidenses de los costes de rescate de entidades financieras; iii) proteger a los consumidores de las prácticas abusivas en crédito, préstamos e hipotecas. La Ley es considerada como la más ambiciosa desde la Gran Depresión.

⁶ Casilda Béjar (2015).

⁷ *Council on Foreign Relations* (CFR). Nueva York, 21 de noviembre de 2016.

internacionalización financiera, por contar con un sistema bancario a la altura del desarrollo estructural y organizativo de aquellos más avanzados, demostrando un elevado nivel de competencia y eficiencia, posibilitando a los inversores tener ante sí un amplio abanico de posibilidades internacionales.

Nos reafirmamos en la idea de que la integración de España en la CEE en 1986 actuó como motor en el proceso de internacionalización de nuestros bancos, así como en la fase expansiva del crecimiento de la economía. La adaptación de la legislación española a las directivas comunitarias y la participación activa en el proyecto de la Unión Europea resultaron fundamentales para la integración de la banca española, primero a escala europea y posteriormente a escala mundial.

Por todo lo cual, la expansión internacional de la banca española estuvo propiciada por la integración en la Comunidad Europea y la creación, primero del Mercado Único (1992) y, posteriormente, de la moneda única, el euro (2002), lo cual creó una influencia altamente positiva de efecto inmediato, como se pudo comprobar por el aumento de las inversiones en América Latina, donde los dos grandes bancos, Santander y BBVA, abanderaron este proceso de expansión a la vez que conseguían posiciones de liderazgo, actualmente consolidado y agrandando en los países donde se encuentran presentes.

Este proceso de internacionalización de la banca española tomó una particular y singular fuerza desde los inicios de los años 1990, especialmente al confluir un número de variables e incógnitas que presionaban sobre la actividad bancaria comercial como consecuencia de la saturación del negocio en España, lo que unido a la disminución de los tipos de interés y consiguientemente del margen financiero, les impactaba notablemente sobre el modelo de negocio.

Pero el fenómeno de la internacionalización no resulta un hecho aislado; por el contrario, forma parte de un creciente proceso de mundialización en la industria de los servicios financieros al que España no podía sustraerse. La proyección de la actividad financiera se encuadra en un escenario de globalización de los mercados, con una tenue diferenciación entre los domésticos y los internacionales, en los que concurren grupos o conglomerados, con filiales especializadas para ofertas específicas e incluso con entramados de otros bancos e instituciones con especialización financiera y geográfica. Este fenómeno tiene que ver fundamentalmente con dos factores:

- De una parte, tras los tres hitos como fueron el ingreso en la CEE, el Mercado Único Europeo y la creación del euro, la banca española se veía sometida a intensas presiones para reducir costes de estructura y afrontar la reducción de márgenes en sus mercados, la mayoría de ellos maduros y con poca capacidad de crecimiento.
- De otra, la banca de los países en desarrollo, como los latinoamericanos, estaba necesitada de capital, de gestión, tecnología y productos para hacer frente a una creciente demanda de servicios financieros que ofrecían márgenes muy amplios.

La conjunción de estos factores alimentaba el proceso de internacionalización, que por cierto, ni está limitado a los grandes bancos, ni ha llegado a su fin, sino que forma parte del proceso de crecimiento e internacionalización de la economía española, cuya apertura e integración se lleva a cabo en un mundo sin fronteras financieras (hasta el momento).

A su vez, este proceso creciente de internacionalización de la banca española se orientó por cuatro vectores básicos:

- La consabida búsqueda de dimensión, que tiene que ver con la búsqueda de mayor eficiencia.
- El acercamiento a mercados expansivos, con el correlativo desplazamiento de los mercados maduros.
- La explotación global de recursos, capacidades organizativas, comerciales y tecnológicas.
- La diversificación adecuada del riesgo.

Asimismo, la presencia en el exterior obliga a tener muy claros y definidos los criterios sobre la internacionalización, teniendo en cuenta que:

- La expansión internacional ni se improvisa ni se puede hacer precipitadamente (no se recupera en unos años el retraso de muchas décadas).
- La aproximación a mercados desarrollados ofrece posibilidades de adquisiciones escasas y de alto precio, mientras que sucede prácticamente lo contrario en mercados en desarrollo.
- La cercanía del idioma, nivel económico, baja bancarización, precios y demografía, indica que América Latina es la región más próxima y natural para la banca española.

Sobre cómo puede medirse el grado o profundización de internacionalización existen varios métodos, como el utilizado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), cuando formula el *ranking* anual de las 100 mayores «transnacionales»⁸ no financieras, calcula el índice basándose en los siguientes ratios: i) activos en el extranjero sobre el total de activos; ii) ventas realizadas por las filiales extranjeras sobre el total de las ventas; y iii) empleados en el extranjero sobre el total de empleados.

También pueden emplearse otros, entre los que destacan: i) el porcentaje de sus beneficios internacionales respecto a los nacionales; ii) el número de países y regiones geográficas en los que opera; y iii) el número de filiales que posee en el extranjero. Aun cuando todos estos indicadores nos proporcionan una buena información, no son suficientes para dar cuenta del

⁸ El término de *corporaciones transnacionales* empleado por la UNCTAD coincide con la definición de *empresa multinacional* (UNCTAD, 2008).

por qué un banco o empresa ha logrado un determinado grado de internacionalización. En tal sentido, se deben incorporar elementos de carácter estratégico, como el compromiso y las capacidades para la internacionalización y sus fortalezas para apoyarla e impulsarla.

No cabe duda de que el grado de internacionalización comporta un importante cambio en la perspectiva y la cultura. Se pasa de una estrategia primordialmente basada en gestionar el negocio nacional o local, hacia una estrategia de gestión de las filiales. Esta situación pone a prueba la capacidad de movilizar, además de los recursos financieros, las habilidades directivas en países con diferentes entornos institucionales, sociales, culturales y niveles de desarrollo, lo cual modifica sustancialmente la organización, dando paso a una progresiva evolución del modelo para hacer frente con la mayor eficiencia a los nuevos retos.

Como indica la teoría de la internacionalización, los bancos españoles a medida que se expansionan acumulan habilidades y experiencias que les permiten gestionar y evaluar las ventajas que ofrecen los distintos países según su perfil económico, político, institucional, cultural y social. Un claro ejemplo lo encontramos en nuestros dos grandes bancos (Santander y BBVA) cuando iniciaron su andadura en América Latina; región donde acumularon las habilidades y experiencias en el manejo de inversión extranjera directa (IED), gestionando desiguales entornos y perfiles socioeconómicos, que les han permitido emprender una nueva etapa que les conduciría a convertirse en bancos globales⁹.

3. Sobre la internacionalización en América Latina

Como hemos manifestado en diferentes obras y publicaciones¹⁰, consideramos América Latina como una gran región del mundo, no solo por su extensión y por su población, sino, sobre todo, por el papel que desempeña, particularmente relevante en los últimos tiempos. Nadie en España puede sentirse indiferente ante este continente no solo físico y económico, sino también cultural.

Se pueden argumentar diferentes razones sobre la internacionalización de la banca española en América Latina, pero fundamentalmente se produce por las siguientes:

- Por idioma, que es un factor limitativo en otros escenarios, pero que resultó ser «clave» para conseguir el rápido despliegue inversor, constituyéndose en una ventaja adicional, dada la inmediatez y proximidad que confiere como vínculo lingüístico-cultural, facilitador de una enorme ventaja competitiva, que permite la transferencia de conocimientos, productos, tecnología y técnicas de gestión rápida y eficiente.

⁹ Casilda Béjar (2011a y 2011b).

¹⁰ Casilda Béjar (2002, 2008 y 2011b).

- Por la estructura del mercado para la banca comercial, cuyo potencial de crecimiento lo hace especialmente idóneo por su demografía y aumento de la renta (propiciadora de la creación de amplias clases medias).
- Por la estructura poblacional que contaba con mayores tasas de personas jóvenes. América Latina es, y seguirá siendo, el punto de referencia para la banca española¹¹.
- Por la oportunidad del momento económico y la consolidación, expansión y liberalización del sector financiero.
- Por la importancia estratégica de la región para la banca española, con vistas al mercado norteamericano, preferentemente.
- Por el grado de bancarización, que no superaba como media el 30 %, contando con productos y servicios financieros limitados (según los países y tipología de clientes en las zonas urbanas y rurales), tal como sucedía en nuestro país décadas atrás, lo que da idea del gran margen de crecimiento.
- Por la consabida madurez del negocio en el mercado español, la fuerte caída de los tipos de interés, el diferencial depósitos-préstamos y la bajada generalizada de precios que exigía buscar nuevas fuentes de beneficios.
- Por la correlación del ciclo económico que ofrece la región. Los ciclos económicos entre América Latina y España no han estado correlacionados, lo cual favorecía la diversificación en un negocio tan cíclico como el bancario.

Básicamente por estas razones y otras en general, todo el continente –unos países más y otros menos– presentaba y presenta un gran potencial de negocio desde el punto de vista financiero. Si en España un 90-95 % de las personas mayores de 18 años tenían relaciones bancarias, en la región este porcentaje no superaba el 30 % de media. Es decir, que había y hay por delante mucho terreno por recorrer.

Un ejemplo lo constituye Perú, país que durante la última década ha logrado duplicar su Producto Interior Bruto (PIB). Sin embargo, este vigoroso crecimiento no se ha producido de la misma manera en la bancarización de la población, aunque creció un 50 %. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática para el año 2014 (INE, 2015), la bancarización de la población mayor de 18 años solo alcanza al 30 % y se ubica en el puesto 11 de un total de 18 países latinoamericanos, siendo Chile el país más bancarizado con el 78 %. Este bajo nivel de acceso se explica, básicamente, por dos razones. La primera es la falta de puntos de oferta financiera que incluye oficinas, cajeros y agentes. En 2014, uno de cada dos distritos en el ámbito nacional no contaba con un punto de atención (INE, 2015), siendo esta situación más acusada en las zonas rurales, lo cual es común para los demás países latinoamericanos.

¹¹ Calderón y Casilda Béjar (1999).

La segunda se corresponde con las barreras culturales. Hay una considerable cantidad de personas que no hacen uso del sistema bancario por «desconocimiento», siendo reacios a utilizar los servicios. Así, del 30 % de los peruanos que ahorran, solo un 9 % lo hace en una entidad financiera formal. En cuanto al crédito hipotecario, subió el 11 % en el 2014. Solo son 200.000 personas las que acceden a este tipo de préstamo, cifra aún muy baja, ya que la población económicamente activa es de 15 millones.

De manera que se confirma el amplísimo camino que queda por recorrer para bancarizar la población en Perú, lo que se hace extensible muy especialmente a las «micro, pequeñas y medianas empresas», que constituyen el grueso del sistema productivo peruano, como de todos los países latinoamericanos, donde queda patente que los bancos españoles, desde su liderazgo, se encuentran bien capacitados para llevar a cabo esta tarea.

Se hace evidente que este panorama ofrece y abre unas amplias «oportunidades» para otras entidades que, sin ser líderes regionales, sí cuentan con una especialización, experiencia y habilidades (*know how*) para aprovecharlas y posicionarse en su «nicho de mercado», como es el caso del Grupo Cooperativo Cajamar, que se constituye como uno de los principales referentes de este sector en España, con una cuota de mercado nacional del 15 %.

Cajamar puede hacerlo en una doble dirección, aunque ya de hecho lo está haciendo. Por un lado, puede redoblar sus esfuerzos para potenciar la internacionalización¹² de las pymes españolas¹³ hacia América Latina, especialmente las «agroalimentarias», por contar con un gran potencial exportador. Por otro, puede ofrecer sus capacidades (*know how*) a las cooperativas financieras latinoamericanas, bien directamente, bien por medio de organizaciones o instituciones multilaterales que cuentan con programas de fortalecimiento empresarial, incluidos apoyos al comercio y la internacionalización regional.

En todo caso, como se verá seguidamente, la presencia de la banca española en su continuada apuesta por la región se intensifica. Como ejemplo, la llegada de nuevos jugadores como el Banco Sabadell y el Banco Popular, que se concentran preferentemente en México, y la Alianza del Pacífico como es el caso del Sabadell. CEPAL, en su informe *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015*¹⁴, indica que Santander y BBVA son los dos grandes bancos líderes regionales en países tan importantes como Brasil (primera economía regional, donde Santander es el tercer banco privado), México (segunda economía regional, donde BBVA es el primer banco privado) y Argentina (tercera economía regional, donde el Santander es el primer banco privado). Ambos bancos cuentan con una importante red de oficinas que superan las 10.000, convirtiéndose durante los últimos años en la fuente principal de sus beneficios¹⁵.

¹² Para su director de Banca de Empresas y Negocio Agroalimentario, Ricardo García Lorenzo, «el Grupo Cooperativo Cajamar ha contribuido a que las empresas españolas hayan obtenido los recursos necesarios para el desarrollo de sus negocios, tanto dentro de España como a nivel internacional, aportando sus nuevos productos y servicios de asesoramiento integral, como la Plataforma Internacional, CrediPyme, CrediAgro, CrediNegocio, la Plataforma de Ayudas Públicas y la Plataforma Comercios, que han sido especialmente diseñados para ayudar a las pymes españolas». <http://valenciaplaza.com>.

¹³ El director de Banca de Empresas y Negocio Agroalimentario, Ricardo García Lorenzo, de manera especial ha destacado el impulso que las pymes españolas han dado a su expansión internacional, reflejado, en parte, en el uso que estas han hecho de las líneas de negocio internacional del Grupo Cooperativo Cajamar, que en 2016 han crecido un 50 %, lo que ha favorecido que aumentase en un 25 % la inversión destinada al negocio internacional de las pymes. <http://valenciaplaza.com>.

¹⁴ CEPAL (2015): *Informe anual: La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015*. Santiago de Chile.

¹⁵ Para más detalle, véase Casilda Béjar (2016).

Efectivamente, el nivel de beneficios conseguidos en los mercados latinoamericanos son determinantes, pese a que durante los últimos años están viéndose afectados por la volatilidad en los tipos de cambio y, muy singularmente, desde la llegada del presidente Trump, cuyas medidas proteccionistas ha afectado a las distintas monedas, con especial intensidad al peso mexicano, provocándole una devaluación histórica; como también están incidiendo en el crecimiento de los distintos países, lo que conlleva una menor demanda interna y una desaceleración de la inversión.

Pese a este escenario, tanto Santander como BBVA y Sabadell no dudan del potencial económico de la región y apuestan por un crecimiento orgánico, sin perder de vista las oportunidades y posibles adquisiciones que puedan surgir, como lo han hecho hasta 2016, con inversiones de 4.000 millones de euros.

Una muestra de la confianza que depara América Latina la ofrece el Santander por medio de su presidenta Ana Botín, que anunció que seguirá con los planes previstos a pesar de que el escenario será «volátil». México es el más claro ejemplo, donde invertirá 15.000 millones de pesos (735 millones de dólares), su mayor inversión desde que tiene presencia en este país. El objetivo es modernizar los sistemas y sucursales para convertirse en «el mejor banco», con el permiso de BBVA Bancomer, líder del mercado mexicano.

BBVA igualmente confía en México. Su presidente, Francisco González, indicó: «Vamos a seguir invirtiendo y estamos totalmente comprometidos con el país». Destinará 1.500 millones de dólares en los próximos cinco años, que se destinará mayoritariamente a programas de *software*, inteligencia artificial y otros «procesos» para seguir mejorando el banco, haciéndolo más «eficiente» y cercano a los clientes. «Será una transformación digital tremenda que dará un nuevo beneficio a la sociedad [...] y cambiará la forma de hacer banca».

También el Banco Sabadell refrenda su apuesta a largo plazo por México. Sabadell tiene presencia en el país desde 1991, cuando abrió una oficina de representación, y ha operado durante años indirectamente a través de la participación del 20 % que tuvo en el Banco de Bajío, aunque no comenzó a hacerlo como banco comercial hasta enero de 2016. Desde entonces ha duplicado la plantilla durante el año transcurrido desde su creación, y seguirá realizando importantes inversiones.

«Hemos dejado de ser solo un banco de captación para serlo también de colocación», explicó su director general, Francesc Noguera, al anunciar que en 2017 destinará 44.000 millones de pesos (unos 2.157 millones de dólares) en créditos a empresas, un 30 % más que en 2016. Por su parte, el consejero delegado, Jaime Guardiola, indicó que en su primer año la filial mexicana ha presentado un crecimiento que ha superado la previsión». En ese contexto, Sabadell tiene una voluntad estratégica de quedarse en México por un «largo plazo».

4. Sobre la importancia y peso del negocio internacional

Siguiendo el Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España (IEF, noviembre de 2016), el activo total consolidado de las entidades de depósito españolas, que incluye la actividad nacional así como la internacional realizada a través de filiales y sucursales, alcanzó en junio de 2016 los 3.672 miles de millones (mm) de euros¹⁶, ligeramente por encima de junio del año anterior (aumento del 0,4 % en tasa interanual). Esta subida es consecuencia de la evolución de la actividad exterior, con un incremento de los activos financieros totales de un 15,5 % hasta junio de 2016 en comparación con el mismo mes del año anterior. En España, sin embargo, los activos financieros totales se redujeron un 2,2 % en tasa interanual.

Afortunadamente el negocio internacional se mantiene potente desde el inicio de la crisis financiera en España (2008), con lo que su importancia y peso han aumentado debido tanto a la mayor actividad como a la evolución del tipo de cambio. De manera que el balance consolidado se sitúa en niveles similares a los de junio de 2015 debido al ascenso del negocio en el extranjero, que compensa la menor actividad en España durante estos últimos años.

Concretamente, los activos en el extranjero de los bancos españoles sumaban en 2008, 640.000 millones de euros (20 % del sector) y actualmente suponen 1,542 billones de euros (42 % del sector), más del doble que al inicio de la crisis. De mantenerse este ritmo ascendente, el negocio internacional pronto podría superar el 50 %, sobresaliendo la importancia relativa del negocio en Reino Unido (29 %) y EEUU (16 %), que en junio de 2016 representaba casi la mitad de la exposición internacional total.

Siguiendo el IEF, la exposición crediticia de los bancos españoles en el exterior se encuentra mayoritariamente en el Reino Unido, y concretamente en tres entidades (Santander, Sabadell y BBVA), cuya financiación a los hogares suponen el 70 % de la cartera total de préstamos, en particular, para la adquisición de vivienda. Mientras que en el resto de países hay un mayor equilibrio entre esta y la financiación a sociedades no financieras. Por ejemplo, en EEUU, Europa (sin Reino Unido) y Latinoamérica, los préstamos a hogares representan un volumen de crédito similar al de los otorgados a sociedades no financieras, sobre el 35-40 % de la cartera total de préstamos.

Sobre el negocio en los mercados latinoamericanos, curiosamente al contrario de lo que en principio se piensa, representa solo el 25 % del total. Y es que, como se ha indicado, los bancos de nuestro país han optado durante los últimos años por diversificar su negocio hacia mercados más desarrollados, seguros y competitivos como los citados del Reino Unido y EEUU, que acaparan el 45 % de los activos internacionales (IEF, noviembre de 2016).

En consecuencia, se puede observar la variación de la exposición procedente de las carteras de préstamos de los principales países en los que las entidades españolas llevan a cabo

¹⁶ Con datos referidos al año 2015, el banco chino ICBC es el «primero» del mundo por activos totales con 3,545 billones de euros. El Santander, que por capitalización es el mayor de Europa, también es el mayor de España con 1,340 billones de euros. Ambas cifras son mayores que el PIB de España en 2015, (1,081.190 billones de euros).

su negocio en el extranjero, así como la evolución dispar del tipo de cambio de las monedas distintas del euro en las que está denominada dicha exposición¹⁷. Concretamente, la cartera crediticia en Reino Unido aumentó un 9,7 % en tasa interanual a pesar de la apreciación del euro frente a la libra esterlina (16,2 %). Mientras que en EEUU, el incremento de la cartera crediticia (13 %) no se ha visto afectado por la evolución del tipo de cambio, ya que el euro se ha depreciado solo un 0,8 % frente al dólar.

Para el caso de América Latina, el euro se apreció frente al real brasileño (3,5 %), así como frente al peso chileno (8,3 %), con un aumento en la exposición crediticia en esos países (Brasil [14,1 %], y Chile [6,8 %]), más que compensando, por tanto, el efecto del tipo de cambio. En México se produjo una ligera caída de la exposición crediticia (-0,4 %) que vino determinada por la apreciación del euro frente al peso mexicano (17,7 %). En el caso de Turquía, a pesar de la depreciación (7 %) de la lira turca, la exposición ha crecido sustancialmente por la operación corporativa de BBVA en Garanti (julio, 2015).

Esta combinación de negocio bancario creciente en el extranjero y decreciente en España es lo que provoca la notable expansión del primero en términos no solo relativos, sino también absolutos. Y sin duda, este hecho es muy relevante y diferencial para entender la dinámica intrínseca de la banca española en términos comparativos con la de los principales países europeos.

Definitivamente, la internacionalización de la banca española le confiere una diversificación más allá de los mercados latinoamericanos, aunque estos vienen siendo los que más han contribuido con su aportación a la cuenta de resultados. Por consiguiente, dicho fenómeno, además de un signo distintivo de la misma, ha facilitado la superación de la crisis y, aún hoy, contribuye positivamente a que los niveles de rentabilidad, aunque bajos todavía, sean algo superiores a los de sus homólogas europeas¹⁸.

5. Sobre la evolución internacional de la banca española

Sobre la evolución internacional de la banca española se puede apreciar un cambio importante respecto a las últimas décadas, cuando América Latina constituía el destino por excelencia para las entidades que emprendían planes de diversificación geográfica.

Actualmente, según el Informe de KPMG¹⁹, la banca prefiere centrar su evolución hacia: i) Europa, destino considerado como el más atractivo para un 75 %; ii) América Latina para el 50 %; y iii) Estados Unidos, un 25 %. Las razones básicamente son las siguientes:

¹⁷ Se ha considerado la variación de la exposición internacional de aquellas entidades que reportan datos tanto a junio de 2015 como a junio de 2016, excepto en el caso de Reino Unido, cuyo incremento se debe principalmente a la adquisición del banco británico TSB por parte del Sabadell. Para más detalle, véase *Informe de Estabilidad Financiera* (2016).

¹⁸ Manzano (2016).

¹⁹ KPMG (2016): «Informe Transformación del Sector Financiero en España». Madrid.

- Europa, debido a la necesidad de buscar destinos con menores riesgos implícitos, especialmente políticos, regulatorios y de tipo de cambio, unido al interés por concentrar el *footprint* geográfico en países, bajo la supervisión del Banco Central Europeo;
- América Latina, por la desaceleración e inestabilidad de las economías;
- Estados Unidos, debido al elevado coste de cumplimiento regulatorio, que conlleva en determinadas situaciones realizar inversiones.

Realizadas estas consideraciones, entendemos que la evolución internacional ofrece según cada entidad distintas oportunidades para un crecimiento rentable, siempre y cuando se distribuyan adecuadamente los riesgos y se disponga de una capacidad financiera que permita flexibilidad para controlar el binomio riesgo-rentabilidad.

Binomio este realmente «crítico» para el negocio bancario, acentuado por la intensidad que impone la nueva regulación que tuvo su comienzo el 4 de noviembre de 2014, fecha que marca una nueva etapa para la banca española y europea, por encontrarse los mayores bancos bajo la supervisión del Banco Central Europeo (BCE), en estrecha colaboración con el Banco de España.

Dicha situación implica que el nuevo supervisor (BCE) ha establecido una agenda de prioridades propias, en las que ha mezclado temas habituales de la supervisión prudencial (capital y liquidez) con otras más nuevas como el gobierno corporativo, la gestión del riesgo global, la digitalización, la ciberseguridad y, por supuesto, el modelo de negocio, donde la vertiente internacional tiene un peso considerable, como es para los cinco grandes bancos españoles: Santander, BBVA, Sabadell y, en menor medida, Caixabank y Popular.

Estas entidades en 2015 lograron de media el 66 % de su beneficio fuera de España, con un resultado conjunto de 7.762 millones de euros, dos terceras partes del total de los 11.651 millones obtenidos. México, donde se encuentran BBVA, Santander, Sabadell y Popular, se anota la mayor contribución al sumar 2.739 millones. Le sigue Reino Unido, donde operan Santander y Sabadell, con 2.149 millones

Todo apunta a que estas contribuciones crecerán a corto plazo, ya que han protagonizado durante los últimos años diversas operaciones con el objetivo de incrementar por esta vía internacional los beneficios. Santander adquirió en Portugal parte de la cartera de Banif y en Argentina la de Citibank, pagando 1.400 millones de dólares²⁰; BBVA aumentó su participación en el turco Garanti, que le supuso un desembolso total de 6.183 millones de euros²¹, Sabadell se hizo con el británico TSB, la sexta entidad de Reino Unido, por 2.350 millones de euros²²,

²⁰ Santander Río adquirió el negocio de banca comercial de Citibank. La operación completa el proceso de desinversión en Argentina, Brasil y Colombia.

²¹ BBVA se hizo con el 14,89 % del Garanti por un importe de 5.481 millones de liras turcas (1.854 millones de euros), con lo que eleva su participación al 39,9 % y se convierte en el primer accionista de la entidad. Garanti es el primer banco de Turquía por capitalización bursátil (11.140 millones de euros), con unos 100.900 millones de dólares en activos (marzo de 2016).

²² Respecto al impacto del *bretxit*, estima que la aportación del TSB a los resultados del grupo caerá entre en 5 % y un 10 % en 2016 por la devaluación de la libra, pero el efecto en el resultado consolidado será del 3 %, lo cual no impedirá alcanzar el objetivo de beneficio previsto para 2016 en torno a los 800 millones de euros.

Caixabank lanzó una OPA²³ para el control del Banco Portugués de Inversiones, y Bankinter que ha comenzado su internacionalización eligiendo Portugal (abril de 2016), donde adquirió la filial de Barclays Bank por 86 millones de euros.

Por consiguiente, la internacionalización de la banca española se consolida como estrategia para lograr la diversificación de los beneficios, siempre asociado a diferentes escalas de riesgo, según los países. De esta manera hace frente a las dificultades locales, como se ha constatado durante la crisis. Los buenos resultados internacionales permitieron a Santander y BBVA compensar las dificultades generadas en España durante los sucesivos años. En 2015 Santander, con un beneficio consolidado de 5.966 millones, y BBVA, con 2.642 millones, confirmaron que la estrategia de diversificación internacional ha sido acertada al lograr el 88 % de sus resultados fuera del mercado nacional. Este peso se ve reducido en Sabadell, CaixaBank, Popular y Bankinter, cuyo negocio es considerablemente menor por su reciente comienzo.

Santander cuenta con Reino Unido²⁴ y Brasil como los dos principales mercados, ya que aportaron el 42 % de los resultados al grupo, mientras que España ocupa la tercera posición, con una contribución del 12 %. La filial en Reino Unido contribuyó con caso el 23 % al lograr 1.971 millones de euros²⁵, mientras Brasil supuso el 19 % al aportar 1.631 millones.

BBVA tiene su referente en México como principal generador de beneficios, con 2.090 millones de euros, el 46 % del total del grupo. EEUU fue el segundo país, con 537 millones y un peso del 11,9 % similar al que logró España con el 12,2 %. Pero desinvirtió en China al vender el 29,68 % del China Citic Bank, quedándose únicamente con el 3 %.

Sabadell, cuyo beneficio alcanzó 708 millones de euros, logró un 25,14 % fuera de España al anotarse 178 millones del británico TSB. El peso de esta entidad ha sido mayor en 2016, pues en 2015 solo aportó el resultado de seis meses debido a que se incorporó en julio de 2015. La compra de TSB resultó una operación histórica por suponer un potente impulso a la diversificación geográfica del grupo.

Popular logró el 14 % de su beneficio fuera de España con 14,7 millones sobre un total de 105. Los aportaron sus filiales Totalbank (EEUU) y Popular Portugal, junto con su participación del 25 % en el banco BX+, en México. Caixabank no cuantifica la aportación de su negocio en el exterior al beneficio del grupo. Su operativa internacional se basa en ofrecer servicio en otros países a los clientes españoles sin entrar a competir en estos mercados. Sí se ha fortalecido internacionalmente con la compra del referido portugués BPI. Además cuenta con el 17,24 % de Bank of East Asia (BEA), el 9,92 % del austriaco Erste Group y el 9,01 % del mexicano GF Inbursa. Aunque cederá la participación en esta última y la de BEA a Critería Caixa.

Bankinter inició en 2016 su expansión internacional, tras la compra de la red de banca minorista portuguesa de Barclays Bank. Es su primera operación corporativa, que le supone iniciar su internacionalización. Otra entidad como Bankia únicamente cuenta fuera de España

²³ Controlaba el 44 % y lanzó una OPA finalizada exitosamente en enero de 2017, por un precio de 1.000 millones de euros.

²⁴ En cuanto al impacto del *brexít*, considera que es pronto para cuantificarlo.

²⁵ El grupo, a través de su centro corporativo, ha provisionado 600 millones de euros para hacer frente a reclamaciones pendientes de sus clientes en Reino Unido.

con Corporación Financiera Habana, en proceso de venta, donde controla el 60 %. Bankia vendió en 2015 el City National de Florida al chileno Banco de Crédito e Inversiones, obteniendo una plusvalía de 117 millones de euros.

6. Sobre las perspectivas internacionales de futuro de la banca española

Sobre las perspectivas internacionales de futuro de la banca española, hay que valorarla desde la «prudencia» de manera muy favorable. El vigor demostrado conlleva unos impactos beneficiosos para la economía española, fundamentados en tres puntos:

- La expansión de la banca ofrece un excepcional apoyo a la internacionalización de las empresas, particularmente para las pymes, punto este relevante para el tejido empresarial y consecuentemente para la economía española.
- La oportunidad de acceder a nuevos mercados y alternativas de inversión a los clientes, a los que a su vez ofrece un experimentado asesoramiento.
- La influencia de la banca española, ligada a los intereses económicos del país, le favorece en el ámbito internacional e institucional.

Estamos, pues, en un momento clave para afrontar con éxito las perspectivas de futuro internacionales de la banca española. No obstante, esta dinámica conlleva diferentes situaciones a las que debe hacer frente, y que poco tienen que ver cuando se produjo la expansión durante los primeros años de 1990, como las siguientes²⁶:

- La internacionalización de la banca española plantea un singular reto de gestión en función del entorno económico y de la situación de los países en particular.
- Los ajustes organizativos y de adaptación al cambio que supone pasar del negocio tradicional al digital, debe hacerse internacionalmente, dada la presión global de los nuevos competidores, especialmente las *fintech*.
- Será vital contar con equipos de profesionales, dispuestos a enfrentarse a los diferentes retos internacionales al pasar de un negocio de proximidad física (red de sucursales) a otro virtual (digitalización).
- Se hace necesario, dada su alta importancia, una mayor implicación del consejo de administración para conocer, seguir y valorar las decisiones internacionales.

²⁶ Casilda Béjar (2002, 2018 y 2011b).

Esas son las razones por las que la continuada escalada internacional de los bancos españoles aconseja verificar permanentemente la certeza de las estrategias, que se enmarcan más allá del estricto negocio bancario para posicionarse en el negocio global financiero en un mundo sin fronteras, complejo e inestable, que penetrado por la economía digital transforma radicalmente el negocio bancario a escala local, regional e internacional.

Respecto a los riesgos que supone la internacionalización son significativas las palabras del que fuera gobernador del Banco de España, Luis Ángel Rojo Duque (1992-2000), pronunciadas con motivo de la presentación del informe anual sobre la economía española de 1995: «Estas prospecciones internacionales son legítimas en sí, pero indudablemente entrañan riesgos y requieren por parte de las entidades un análisis riguroso y prudente de sus estrategias».

Así es, hoy más que nunca se hace necesario por parte de los bancos un análisis riguroso y prudente de sus estrategias, evolución y perspectivas de futuro de su negocio internacional, fundamentadas sobre la base de operar en un entorno complejo e inestable, que ha llevado al BCE a realizar una seria advertencia por medio de su presidente, Mario Draghi: i) aumentan los riesgos para la estabilidad financiera debido a la situación política global; ii) la incertidumbre política y económica en Estados Unidos puede afectar a la zona euro; y iii) las perspectivas generales de rentabilidad de los bancos continúan siendo bajas en toda la zona euro.

En este contexto, las preguntas serían: ¿en qué posición se encuentra la banca española antes estos desafíos? ¿Podemos afirmar que el modelo de banca comercial internacional ejercida mediante filiales es el adecuado?²⁷.

Las preguntas se contestan sobre los hechos expuestos, que demuestran que la banca española se consolida como referente internacional por su fiabilidad, seguridad y calidad de sus productos y servicios. Esto hace que sea muy positivo para la Marca España, ya que dos de las principales entidades del mundo, Santander y BBVA, constituyen una de las mejores cartas de presentación.

Año tras año, los reconocimientos son múltiples, y prueba de ellos es que la prestigiosa revista financiera británica *Euromoney* ha designado sucesivamente tres veces al Santander como «mejor» banco del mundo y mejor banco en cinco de sus principales mercados: Argentina, México, Reino Unido, Polonia y Portugal. Entre sus fortalezas distintivas, se encuentra que es la mayor de la zona euro por capitalización bursátil, la mayor del mundo en banca minorista y la tercera por beneficio operativo. Además, es la única entidad española que figura entre las 100 más grandes del mundo, según el *ranking* global 2.000 (Forbes, 2017) ocupando el puesto número 37. Y es la primera de las 26 empresas españolas que aparecen en el *ranking*, por delante

²⁷ Un debate tradicional en la expansión internacional de los bancos gira en torno a si es preferible operar con filiales o sucursales. Las filiales se corresponden con modelos más descentralizados, en los que los bancos se adaptan al entorno local, tanto desde el punto de vista de negocio como regulatorio. El modelo de sucursales es propio de bancos con una estructura más centralizada, donde las decisiones se toman en la matriz. Aunque en un mismo banco pueden convivir ambos modelos, en general los modelos centralizados se relacionan con bancos con fuerte peso de la banca de inversión, donde predomina la financiación mayorista y con cuantiosas posiciones intragrupo (es decir, que la matriz financia directamente una parte importante de la actividad local). Los modelos descentralizados suelen darse en bancos con negocio minorista, financiados con depósitos, con pocas posiciones intragrupo, donde la actividad local se financia con recursos locales. Fernández de Lis (2016).

de Telefónica (104) y BBVA (115)²⁸. Respecto al *ranking* global, la entidad financiera China ICBC es la primera, seguida por otros dos bancos del gigante asiático, China Construction Bank y Agricultural Bank of China.

Santander es la marca bancaria más valiosa de Europa continental, América Latina y España, es la sexta del mundo entre las entidades financieras internacionales y la única marca española de ámbito internacional entre las 100 primeras, según el informe anual *Bran Finance Global 500* (2017). El valor de la marca Santander alcanzó 15.929 millones de dólares en 2016, un 2 % más que en 2015. Su *rating* en este *ranking* se ha establecido en AA+, uno de los rangos más valiosos posibles. En la clasificación global de todos los sectores también es la de mayor valor entre todas las de origen español al situarse en la posición 81.

Por su parte, BBVA²⁹ le acompaña en el liderazgo iberoamericano y mundial. El banco es la mayor institución financiera de México, cuenta con franquicias líderes en países del Mercosur y de la Alianza del Pacífico como Colombia, Perú y Chile y con una presencia relevante en Turquía. Destaca así mismo su «Fundación Microfinanzas» como una de las instituciones más reconocidas para el desarrollo de los microcréditos para las personas menos favorecidas, así como por su labor para la profesionalización de las entidades microfinancieras latinoamericanas.

BBVA³⁰ ha sido elegido por la revista *Global Finance* mejor banco de América Latina por dos años consecutivos. Para lo cual ha tenido en cuenta aspectos como su crecimiento en activos, su rentabilidad, el servicio al cliente y el posicionamiento de la entidad como líder de banca digital, donde es referente regional y mundial. Y un hito que ya es usual es que el banco BBVA Continental ha sido elegido el mejor banco de Perú por decimotercer año consecutivo, mientras que el BBVA Providencial ha sido elegido durante diez años seguidos el mejor banco de Venezuela. Además BBVA ha sido la entidad más valorada por las empresas a la hora de elegir el «mejor banco para divisas emergente latinoamericanas», de acuerdo con el *ranking* elaborado por la revista especializada *FX Week*. Incluyendo todos los sectores de clientes, BBVA ha obtenido la segunda plaza en la clasificación, solo superado por Citibank y por delante del resto de los competidores locales y globales.

²⁸ Les siguen Iberdrola (139), Gas Natural Fenosa (287), Inditex (310), Caixabank (347), ACS (474), Mapfre (513) y Sabadell (546). Ya fuera de las diez primeras posiciones aparecen Repsol (584), Ferrovial (586), Bankia (640), Aena (881), Amadeus (1.110), Abertis (1.144), Bankinter (1.156), Popular (1.206), Grifols (1.207), Red Eléctrica (1.235), Acciona (1.682), Día (1.726), Liberbank (1.745), FCC (1.812), Enagas (1.870) y BME (1.871).

²⁹ Para más detalle véase: Casilda Béjar (2011a).

³⁰ El presidente de BBVA, Francisco González, recibió el premio global de *Euromoney* a banquero del año 2016. Además ha ganado ocho premios más en la presente edición de *Euromoney Awards for Excellence*, entre ellos el mejor banco de España y el mejor banco del mundo en mercados emergentes.

Cuadro 1. Perspectivas internacionales. La banca española en México

España es el primer país europeo y segundo inversor mundial en México tras Estados Unidos. La importancia que adquiere este mercado para las empresas españolas la refleja la cantidad que se encuentran plenamente operativas, constituyendo la mayor población registrada oficialmente en un país. Al finalizar 2016 se contabilizaban 5.800 empresas con capital español. Y algo a tener muy en cuenta es el promedio: llega una compañía española cada día.

Las 5.800 sociedades de todo tamaño y sector sitúan a España únicamente por detrás de EEUU, que tiene 27.922 empresas, pero por delante de Canadá, que cuenta con 3.746 firmas. Y un dato a valorar muy positivamente para la economía española y su capacidad para internacionalizarse es que llegan cada vez más «pequeñas y medianas empresas», dado que las gran ya están presentes desde hace décadas y representan un referente.

Ahora bien, está en el ambiente, la duda de una eventual guerra comercial entre México y EEUU, donde España podría salir beneficiada por las nuevas oportunidades que surgirían. Teniendo en cuenta que la relación española con México (como con toda América Latina) es mayoritariamente de inversión extranjera directa y no comercial (exportación). Por su parte, México se distingue en su presencia en España por sus inversiones y no por el volumen de su comercio.

De manera que es en la esfera de las inversiones donde se juega todo, algo por ahora ajeno a esa posible guerra comercial entre EEUU y México, pero que indudablemente puede afectar de forma indirecta. Los dos bancos más importantes del sector financiero mexicano son los españoles BBVA Bancomer y Banco Santander, que cuentan con casi el 40 % del total del mercado. BBVA Bancomer, de hecho, mantiene el liderazgo desde años, siendo el gran banco del país, con un 22 % del total de activos, aportando el 46 % de las ganancias al grupo. Por todo lo cual, ante la incertidumbre que nos deparan las relaciones entre EEUU y México, las conclusiones son relativamente fáciles de extraer. Para los empresarios y los banqueros lo son, nada de lo que le sucede a México nos debe de resultar indiferente. Lo que le suceda a la economía mexicana impactará a las empresas españolas, para bien y para mal.

Como ejemplo, los resultados obtenidos por BBVA Bancomer se redujeron por la caída del 14 % del peso con respecto al 2015, en medio de las preocupaciones de que Trump pueda poner fin al tratado de libre comercio, contribuyó a un descenso de casi 30 % en sus ganancias del cuarto trimestre de 2016. Esto impacto cerca de un 6 % hasta los 571 millones de euros a pesar de que su crecimiento estructural se mantuvo fuerte y su beneficio habría aumentado un 10 % sin las fluctuaciones monetarias. Si bien el beneficio final alcanzó un total de 1.980 millones de euros, cantidad superior al promedio de las estimaciones de los analistas.

Igualmente, si la economía mexicana se resiente, el sistema bancario podría verse afectado al encontrarse con una menor capacidad para enfrentar la deuda en función de un menor crecimiento económico y un mayor nivel en cuanto al costo financiero, debido a las reiteradas subidas de los tipos de interés, siendo la última el 9 de febrero, que lo fijó en el 6,25 %. Pero a pesar de los riesgos, se presentan nuevas oportunidades: las tasas de interés brindarán mayores ingresos, la demanda de servicios financieros se incrementará por la volatilidad de los mercados y el alto nivel de liquidez y la buena capitalización de la banca permitirán mantener y abrir nuevas líneas de negocio. Además, como es genérico en América latina, hay una gran espacio o recorrido para la bancarización de la población, lo cual representa amplias y variadas oportunidades para el negocio de banca comercial.

7. Conclusiones

Conforme los acontecimientos internacionales se suceden sin tregua ni pausa, estas «conclusiones» no pueden ser ni definitivas, ni cerradas, sino todo lo contrario, abiertas y atentas a los nuevos hechos que se puedan producir en la dinámica tan cambiante como volátil de la escena económica, financiera y bancaria internacional.

Los bancos españoles en el mundo continuarán haciendo frente a las distintas vicisitudes que ofrecerán la economía y los mercados, incluyendo el riesgo geopolítico y la nueva regulación, como por ejemplo la directiva comunitaria MiFID II, que entrará en vigor en enero de 2018, diseñada para aumentar la protección al inversor, pero cuya contrapartida es un encarecimiento de los servicios financieros³¹. Y es que la nueva geografía competitiva les obliga no solo a satisfacer las necesidades de sus clientes, sino también responder ante los mercados y los reguladores, adquiriendo un gran compromiso a pesar de las condiciones de incertidumbre a las que se enfrentan

Por tales motivos, la evolución y las perspectivas internacionales de futuro para la banca española se encuentran asociadas no solo al contexto de incertidumbre que deparan los sucesos económicos-financieros sino también, insistimos, por los sucesivos riesgos «geopolíticos». Primero fue el «no» al *brexít*³², y después el «inesperado» triunfo electoral en EEUU de Donald Trump. Ambos sucesos afectan de distinta manera a la gran banca española. También en América Latina, pero especialmente en México, por lo cual podemos aseverar que la internacionalización se presenta como un proceso complejo, con variables tanto endógenas como exógenas, que exigen además de solvencia, prudencia y un continuado seguimiento de los países desde el ámbito económico-financiero, incluyendo los rayos latentes que produce la incertidumbre política.

El Banco Central Europeo «ha advertido del riesgo de una brusca corrección del mercado mundial como consecuencia de la intensificación de la incertidumbre política, lo que representa una amenaza para los bancos, la estabilidad y el crecimiento económico». Es probable que veamos más volatilidad en el futuro cercano y la posibilidad de un giro abrupto sigue siendo «significativa», según su informe semestral de estabilidad financiera *Financial Stability Review* (24 de noviembre de 2016). «Las elevadas tensiones geopolíticas y el aumento de la incertidumbre política, con el calendario lleno de citas electorales en las economías avanzadas, tienen el potencial para encender de nuevo la aversión al riesgo global y desencadenar un *shock* en la confianza».

En consecuencia, los bancos españoles más internacionalizados se enfrentan a una «novedosa» situación en el tablero del ajedrez económico-financiero internacional. Y es que el triunfo de Donald Trump ha provocado una atención generalizada respecto al riesgo geopolítico en todos los países donde cuentan con filiales, donde se presentan puntos álgidos que se

³¹ Para más detalle, véase Instituto de Estudios Bursátiles y European Financial Planning Association (2017).

³² Para un amplio análisis sobre el *brexít* y su impacto, véase el informe *La empresa española ante el brexít* (KPMG, 2017).

entremezclan dadas las profundas interrelaciones de la economía mundial, destacando: EEUU (triumfo electoral de Donald Trump), Brasil (*impeachment*-destitución de la presidenta Dilma Rousseff), México (fuerte impacto del triunfo de Trump y devaluación del peso), Reino Unido (triumfo del *brexít*), China³³ (desaceleración económica y nuevas relaciones con EEUU), Colombia (triumfo del plebiscito del «no» al acuerdo de Paz entre el gobierno y la guerrilla de la FARC) y Turquía³⁴ (fallido golpe de Estado contra el presidente Recep Tayyip Erdogan). Y con esto no se acaba todo, el penúltimo acontecimiento es el triunfo de «no» en el referéndum constitucional convocado en Italia, que afortunadamente (por el momento) no ha afectado a la banca española ni a la europea, pero sí se teme por la propia banca italiana³⁵ y su impacto sobre el país que registrará un mínimo incremento del PIB del 0,9 % en 2017 y del 1,1 % en 2018. En tanto, la agencia de calificación crediticia Moody's ha revisado a la baja la perspectiva del *rating* 'Baa2' de la deuda a largo plazo de Italia, que pasa a ser «negativa» desde estable, ante el riesgo de que el resultado del referéndum constitucional ralentice las reformas.

Satisfacción y preocupación son las caras que presentan las cuantiosas inversiones extranjeras directas realizadas por la banca española. Los amplios beneficios que le reportan las filiales constituyen una alta satisfacción pero también preocupación. Sin olvidar, claro está, la capitalización bursátil que, en ocasiones, se desmorona estrepitosamente como consecuencia directa de la situación de los países o por los efectos colaterales sobre la economía mundial. Por ejemplo para la banca española, la economía mexicana y sus consecuencias, como la devaluación de su moneda (20 %)³⁶ con su consiguiente impacto sobre el sistema bancario, requiere una especial atención para BBVA Bancomer³⁷ y Santander³⁸, sin perder la atención en países como Turquía y Reino Unido.

Otro aspecto interesante es el devenir de las posiciones internacionales, que han mejorado mediante nuevas compras, aunque se puede dar el caso de que se deshagan y rompan acuerdos en principio sólidos y estratégicamente audaces, como lo representaba la colaboración entre Banco Sabadell y su accionista de referencia, el banquero colombiano, Jaime Gilinski³⁹, cuyo objetivo no era otro que la expansión en América Latina. O la operación de venta protagonizada por el Sabadell, que se desprendió del grueso de su participación en el Banco Comercial Portugués, donde poseía el 4,2 %, que vendió por 44,36 millones de euros. Y la más reciente, febrero de 2017, la venta de su filial en EEUU por 967 millones de euros al banco norteamericano Iberia Bank.

³³ BBVA ha cambiado su estrategia en China tras romper su alianza con Citic en 2014 y aliarse con Bank of Hangzhou junto a otras compañías del país asiático para crear conjuntamente una firma de financiación al consumo Consumer Finance, del que ha tomado una participación del 30 % por 23 millones de euros. La firma está situada en la cuarta provincia con más riqueza de China, Zhejiang, de donde proviene el 70 % de los emigrantes chinos que residen en España.

³⁴ Corre el riesgo de que las agencias le rebajen la calificación al nivel de bono basura, aunque cuenta con un sector financiero saneado donde los créditos morosos no superan el 3 %.

³⁵ Las entidades italianas acumulan un tercio de los créditos morosos de toda la zona euro, por un valor de 360.000 millones de euros, lo que equivale al 22 % del PIB del país. Esta es una de las preocupaciones de Bruselas, a la que se añade el hecho de que el 12 % de las obligaciones emitidas por los bancos fueron adquiridas por pequeños ahorradores, que podrían ser las víctimas de un colapso.

³⁶ Al vendaval cambiario hay que sumarle el aumento de los tipos de interés cinco veces consecutivas, del 3 % al 5,25 % (noviembre de 2016).

³⁷ De acuerdo con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), en 2015, BBVA Bancomer es el primer banco mexicano con activos por un total de 1,697 billones millones de pesos.

³⁸ Santander en 2015, logró avanzar a la segunda posición, no solo en activos sino también en los beneficios obtenidos, superando a Banamex y Banorte. Sus activos alcanzan 1,184 billones de pesos, que representaron el 22 % del total del sistema bancario (CNBV).

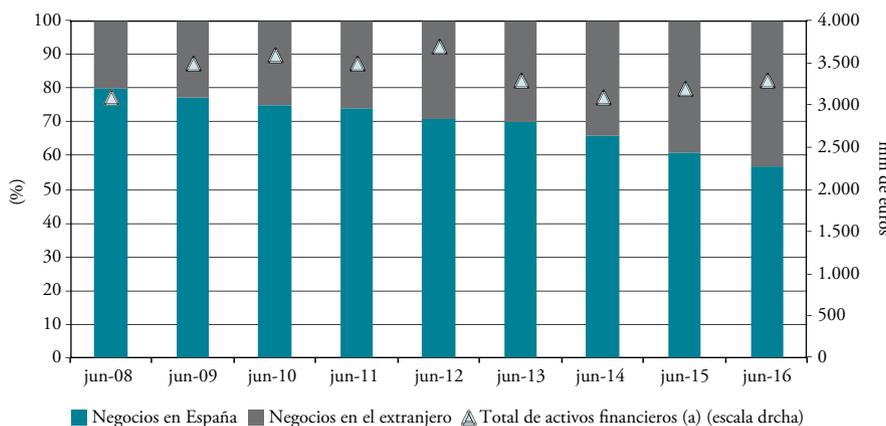
³⁹ La entrada del banquero en el capital del Sabadell en septiembre de 2013 con el 7 % del capital no suponía una mera inversión financiera; también implicaba el inicio de una mutua colaboración con la intención de hacer negocios conjuntos. Algo que también pretendían hacer otros bancos extranjeros que han invertido en entidades españolas, como Crédit Agricole en Bankinter o Crédit Mutuel en Popular. Esta colaboración suponía la oportunidad para que el Sabadell iniciara una importante expansión en Latinoamérica, oportunidad que ahora se desvanece con la venta del capital por parte de Gilinski.

Pero la expansión internacional de la banca española marca la diferencia de los resultados obtenidos entre las distintas entidades. Ahora bien, el volátil entorno donde operan, según los países y regiones, indica que los resultados de 2017 pueden sufrir importantes variaciones. Este es el caso que presenta el Reino Unido, mermado por la debilidad de la libra tras el triunfo del *brex* y donde la banca debe de afrontar el nuevo impuesto del 8 %. Además, las consecuencias de la salida de Reino Unido de la UE pasará factura tanto al Santander como al Sabadell. Respecto a BBVA, donde México y Turquía vienen siendo dos de las palancas que mejoran sus resultados, la situación podría complicarse por las tensiones geopolíticas ya señaladas que sufren ambos países, sumándose los daños colaterales que pueda causar globalmente la puesta en marcha de las políticas proteccionistas del presidente Trump.

Al final las experiencias en el tablero del ajedrez competitivo internacional indican que no hay una receta única para el éxito en la internacionalización de la banca española. Lo que sí han demostrado estas experiencias es que son ampliamente beneficiosas. Que la internacionalización llevada a cabo, no solo ha sido positiva en términos de rentabilidad, sino también por la nueva dimensión que implica para las entidades en términos de organización, cultura y valores, que la refuerzan, la dinamizan y les posibilita mayores oportunidades de negocios y mejores servicios a los clientes, a la vez que implica la creación de valor para los accionistas, y más oportunidades profesionales para los empleados en un mundo multipolar y definitivamente global.

Anexo estadístico

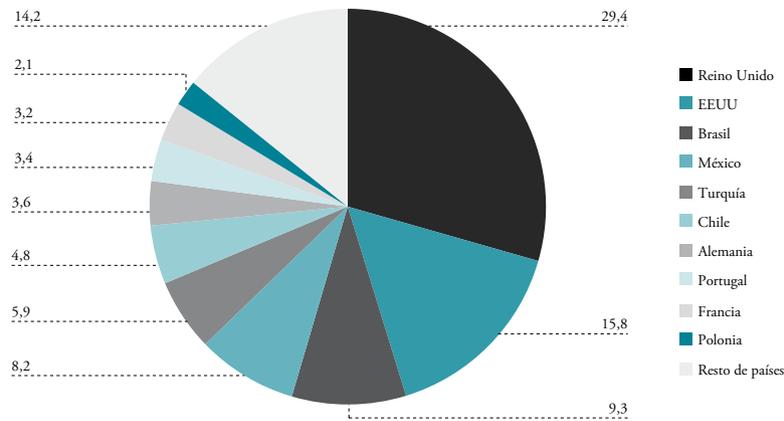
Gráfico 1. Exposición internacional. Activos financieros de entidades de depósito



* El total de activos financieros incluye préstamos, valores representativos de deuda, derivados e instrumentos de patrimonio, y sobre esta magnitud se realiza la distribución entre negocios en España y el extranjero.

Fuente: Informe de Estabilidad Financiera. Banco de España (noviembre de 2016).

Gráfico 2. Exposición internacional. Distribución geográfica de los préstamos. En porcentaje



Fuente: *Informe de Estabilidad Financiera*. Banco de España (noviembre de 2016).

Referencias bibliográficas

- BANCO DE ESPAÑA (2016): *Informe de Estabilidad Financiera*. Madrid. Noviembre.
- BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES (2015): *Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Orientaciones y principios de gobierno corporativo para bancos*. Basilea.
- BBVA RESEARCH (2016): *La globalización bancaria y el impacto de la regulación en los bancos globales*. Madrid, Situación Banca.
- BOTÍN, A. (2016): *IX Conferencia Internacional de Banca*. Madrid, Banco Santander.
- CALDERÓN, A. y CASILDA BÉJAR, R. (1999): *Grupos financieros españoles en América Latina. Una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo*. Santiago de Chile, Estudios de la CEPAL.
- CASILDA BÉJAR, R. (2002): *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá.
- CASILDA BÉJAR, R. (2008): *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Barcelona y Bogotá, Editorial Granica y Grupo Editor Norma.
- CASILDA BÉJAR, R. (2011a): *BBVA. La internacionalización en América Latina como paso para la expansión global*. Madrid, PwC. <https://kc3.pwc.es/>.

- CASILDA BÉJAR, R. (2011b): *Las multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. Madrid, ESIC Business & Marketing School.
- CASILDA BÉJAR, R. (2014): *América Latina emergente*. Madrid, Editorial Universitaria Ramón Areces.
- CASILDA BÉJAR, R. (2015): *Crisis y reinención del capitalismo*. Madrid, Tecnos.
- CASILDA BÉJAR, R. (2016): «La internacionalización de las empresas españolas desde la perspectiva inversora en América Latina»; en *Papeles de Economía Española* (150). Madrid, Funcas.
- FERNÁNDEZ DE LIS, S. (2016): «Bancos globales: ¿sucursales o filiales?»; *BBVA Research*, Madrid.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (2013): «La banca ante el siglo XXI»; *Revista* (3-4). Madrid.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (2017): *Nuevos modelos de negocio en el asesoramiento financiero tras las modificaciones regulatorias de MiFID II*. Madrid.
- KPMG (2016): *Informe Transformación del Sector Financiero en España*. Madrid.
- KPMG CON LA COLABORACIÓN DE CEOE (2017): *Informe 'La empresa española ante el brexit'*. Madrid, Enero.
- MANZANO, D. (2016): «La banca española acrecienta su internacionalización»; en *El País*, blogs de Economía.
- ROLDÁN ALEGRE, J. M. (2016): *Sobre modelos bancarios*. Madrid, ABC.