

Análisis de la internacionalización de los bancos españoles con especial referencia a América Latina.

Exposición, diversificación, rentabilidad, beneficios, modelos organizativos



Paraninfo de la Universidad de Alcalá UAH

Ramón Casilda
Béjar



Universidad
de Alcalá

INSTITUTO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN
EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS ·IELAT·

DOCUMENTOS DE TRABAJO IELAT

Nº 135 – Junio 2020

**Análisis de la internacionalización de los bancos
españoles con especial referencia a América Latina**

**Exposición, diversificación, rentabilidad, beneficios,
modelos organizativos**

**Analysis of the Internationalization of Spanish
Banks with special reference to Latin America**

**Exposure, diversification, profitability, benefits,
organizational models**

Ramón Casilda Béjar

Estos documentos de trabajo del IELAT están pensados para que tengan la mayor difusión posible y que, de esa forma, contribuyan al conocimiento y al intercambio de ideas. Se autoriza, por tanto, su reproducción, siempre que se cite la fuente y se realice sin ánimo de lucro. Los trabajos son responsabilidad de los autores y su contenido no representa necesariamente la opinión del IELAT. Están disponibles en la siguiente dirección: [Http://www.ielat.com](http://www.ielat.com)

Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos
Universidad de Alcalá
C/ Trinidad 1
Edificio Trinitarios
28801 Alcalá de Henares – Madrid
www.ielat.com
ielat@uah.es
+34 91 885 25 75

Presidencia de Honor:

Dr. Juan Ramón de la Fuente

Dirección:

Dr. Pedro Pérez Herrero, Catedrático de Historia de América de la Universidad de Alcalá y Director del IELAT

Subdirección:

Dra. Isabel Cano Ruiz, Profesora Contratado Doctor, tiempo completo, Departamento de Ciencias Jurídicas, Facultad de Derecho de la Universidad de Alcalá.

Secretaría Técnica:

Dr. Iván González Sarro, Investigador en la Línea de Historia y Prospectiva del IELAT

Comité de Redacción:

Dra. Erica Carmona Bayona (Universidad Santiago de Cali, Colombia)
Dr. Rodrigo Escribano Roca (IELAT, España)
Dr. Gonzalo Andrés García Fernández (IELAT, España)
Dra. M^o Victoria Gutiérrez Duarte (Universidad Europea de Madrid, España)
Dr. Diego Megino Fernández (Universidad de Burgos, España)
Dr. Rogelio Núñez Castellano (IELAT, España)
Mtro. Mario Felipe Restrepo Hoyos (IELAT, España)
Dr. Jorge Luis Restrepo Pimienta (Universidad del Atlántico, Colombia)
Dra. Ruth Adriana Ruiz Alarcón (Universidad Nacional Autónoma de Bucaramanga, Colombia)
Dra. Eva Sanz Jara (Universidad de Sevilla, España)
Mtra. Rebeca Viñuela Pérez (IELAT, España)

Los DT son revisados por pares por el procedimiento de par doble ciego (*Double-Blind Peer Review-DBPR*). (Para más información, véase el apartado de “Proceso de evaluación preceptiva”, detallado después del texto).

Consultar normas de edición en el siguiente enlace:

<https://ielat.com/normativa-de-edicion/>

DERECHOS RESERVADOS CONFORME A LA LEY

Impreso y hecho en España

Printed and made in Spain

ISSN: 1989-8819

Consejo Editorial:

Dr. Fabián Almonacid (Universidad Austral, Chile)
Dr. Diego Azqueta (Universidad de Alcalá, España)
Dr. Walther Bernecker (Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Alemania)
Dr. José Esteban Castro (Universidad de Newcastle, Reino Unido)
Dr. Eduardo Cavieres (Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile)
Dr. Sergio Costa (Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad Libre de Berlín, Alemania)
Dr. Christine Hünefeldt (Universidad de California San Diego, Estados Unidos)
Dra. María Teresa Gallo Rivera (Universidad de Alcalá, España)
Dra. Rebeca Vanesa García (Universidad de Guadalajara, México)
Dr. Rubén Garrido Yserte (Universidad de Alcalá, España)
Dr. Carlos Jiménez Piernas (Universidad de Alcalá, España)
Dr. Eduardo López Ahumada (Universidad de Alcalá, España)
Dr. Manuel Lucas Durán (Universidad de Alcalá, España)
Dr. José Luis Machinea (Universidad Torcuato Di Tella, Argentina)
Dra. Marie-Agnès Palaisi (Université Toulouse Jean Jaurès, Francia)
Dra. Adoración Pérez Troya (Universidad de Alcalá, España)
Dra. Anna Cristina Pertierra (Western Sydney University, Australia)
Dr. Miguel Rodríguez Blanco (Universidad de Alcalá, España)
Dra. Inmaculada Simón Ruiz (Universidad Autónoma de Chile, Chile)
Dra. Esther Solano Gallego (Universidad Federal de Sao Paulo, Brasil)
Dr. Daniel Sotelsek Salem (Universidad de Alcalá, España)
Dra. Lorena Vásquez (Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Colombia)
Dra. Isabel Wences Simón (Universidad Carlos III, España)
Dr. Guido Zack (Instituto Interdisciplinario de Economía Política, Univ. de Buenos Aires y CONICET, Argentina)

Ramón Casilda Béjar, “Análisis de la internacionalización de los bancos españoles con especial referencia a América Latina. Exposición, diversificación, rentabilidad, beneficios, modelos organizativos”, *Documentos de Trabajo IELAT*, Nº 135, Junio 2020.

Análisis de la internacionalización de los bancos españoles con especial referencia a América Latina

Analysis of the Internationalization of Spanish Banks with special reference to Latin America

Ramón Casilda Béjar¹

Resumen

Aunque en mis diferentes obras he analizado la internacionalización de la banca española desde los inicios, sin embargo, por el tiempo transcurrido se encuentran desfasadas. La primera vez que lo hice fue en *La banca y los mercados financieros* (coautor en Alianza Editorial Universidad, 1997); al que siguieron *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000* (Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, 2002); *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas* (Gránica, 2008); *Impacto de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas* (coautor en Marcial Pons, 2009); *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar* (Esic Editorial, 2011) e *Inversiones españolas en Latinoamérica. La internacionalización de las empresas españolas y el resurgimiento de las multilaterales en el siglo XXI* (coautor en Thomson Reuters, 2018). Más recientemente publique un trabajo sobre *Los bancos en evolución* (BICE Nº 3.119) y al leer el trabajo del Profesor Joaquín Maudos, “*Ventajas de la internacionalización y diversificación geográfica del negocio de la banca española*”², percibí que se entrecruzaban, y pensé que podría ser interesante ampliar el análisis de la internacionalización de los bancos españoles con especial referencia a América Latina, y a la vez hacerlo de una manera más extensa y desde una visión de conjunto del sector y sus problemáticas, eso sí, antes de iniciarse la crisis derivada de la COVID-19.

Al menos desde el aspecto financiero, se podrá comprobar que la internacionalización ha resultado muy positiva para los bancos españoles, y más aún si se contempla en perspectiva histórica. Un dato sobre todos los demás lo confirma: “*la rentabilidad*”. En efecto, los bancos españoles internacionalizados (en adelante grupos consolidados)³

¹ Profesor-investigador del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos (IELAT) de la Universidad de Alcalá. Correo electrónico: ramoncasilda@yahoo.es

² Joaquín Maudos (noviembre-diciembre, 2019): *Ventajas de la internacionalización y diversificación geográfica del negocio de la banca española*. Cuadernos de Información Económica, Nº 273. FUNCAS.



consiguen “mayores” rentabilidades que los bancos domésticos (en adelante bancos individuales).

A los bancos españoles, la internacionalización no solo les ha permitido aprovechar el potencial de crecimiento de las economías emergentes, sino también resistir mejor el duro impacto de la crisis financiera de 2008. Sin dudas, la crisis ha resaltado los beneficios de la expansión internacional y la diversificación geográfica de los negocios. El mejor comportamiento de los mercados donde operan las filiales de los grupos consolidados, que ofrecen mejores “*márgenes de interés*”⁴, les permite compensar los menores márgenes domésticos, que además de contar con bajos tipos de interés que incluso pueden ser negativos, operan en un mercado altamente bancarizado⁵, donde el 94% de los españoles mayores de 18 años cuenta con una cuenta corriente y los bancos controlan el 74% de los activos financieros (aunque están disminuyendo gradualmente en favor de otros intermediarios)⁶, y son proveedores de crédito de la práctica totalidad del tejido empresarial español (con especial intensidad en las pequeñas y medianas empresas).

La rentabilidad de los grupos consolidados es un 43% mayor que la de los bancos individuales. Su ROA de 0,61% (la ratio que mide la rentabilidad del banco sobre los activos) es un 24% superior al de los bancos individuales que registran un 0,49%. Mientras que el ROE (la ratio que mide el rendimiento que logra el inversor en un banco o empresa) de los bancos individuales fue de un 5,7%, frente al de los grupos consolidados del 8,2%, que evidencia las ventajas de contar con una presencia internacional.

Esta menor rentabilidad de los bancos individuales, se debe a que registran menores rentabilidades en gran parte debido a la atípica situación de los tipos de interés en la eurozona. Cuando los tipos de corto plazo se aproximan o se sitúan por debajo de cero, a los bancos individuales les resulta cada vez más difícil conseguir reducciones adicionales de los costes de pasivo, que compensen las disminuciones de la rentabilidad del activo, comprimiendo así el margen de interés⁷. La banca española en 1986, año de

³ Banco de España. *Ideas básicas de la supervisión en base consolidada de los grupos bancarios españoles con presencia internacional*. Memoria de la Supervisión Bancaria en España 2001. También puede consultarse: Solvencia de las entidades de crédito.

<https://www.bde.es/bde/es/areas/supervision/normativa/regulacion/Solvencia/>

⁴ El margen de interés es la diferencia entre los ingresos financieros y los costes financieros; es decir, la diferencia entre la rentabilidad del activo (principalmente los créditos y préstamos que la entidad tiene en su balance) y por otro los intereses que paga el banco por los recursos que necesita para financiar ese activo (principalmente depósitos de los clientes y financiación mayorista como puede por medio del Banco Central Europeo).

⁵ El nivel de bancarización de España se encuentra entre los más altos del mundo, estando igualado con Francia e Italia. Sólo 22 países tienen un nivel de bancarización superior al nuestro. Lidera este ranking Australia, Canadá, Dinamarca, Finlandia, los Países Bajos, Noruega y Suecia. Todos los países en los que las cuentas corrientes tienen una penetración total.

⁶ Los intermediarios financieros no bancarios, entre los que están los establecimientos financieros de crédito, en gran parte pertenecientes a los bancos, tienen un 13,9%. Las aseguradoras y los fondos de inversión un 8,3%, y los fondos de pensiones el 3,8%.

la entrada de España a la Comunidad Económica Europea, contaba con un margen de interés del 4%, y en 2008 año de la crisis financiera se situaba en el 1,6%.

Claramente lo que explica la mayor rentabilidad que obtienen los grupos consolidados, son los “mejores” márgenes de interés. Este indicador se ha vuelto más importante dada la persistencia de los bajos tipos en la eurozona. El margen de interés de los grupos consolidados es más del doble (2,01%), que el de los bancos individuales (0,93%).

Así mismo al igual que el grado de apertura de la economía española es elevado al alcanzar más del 60%⁸, el grado de internacionalización de la banca española también lo es en relación a otros países importantes de la eurozona al situar en el exterior el 44% de sus inversiones, si bien, la diversificación geográfica es menor, si la comparamos con las grandes economías europeas y la de Estados Unidos. Pero el grado de concentración es más acusado, teniendo en cuenta que casi la mitad se encuentra en tres países; Reino Unido, Estados Unidos y Brasil, y sube a dos tercios si le sumamos México y Portugal.

En cuanto a los riesgos hay países dispares donde los bancos españoles tienen inversiones significativas como Reino Unido y Turquía, y en menor medida Argentina. Sin embargo, el análisis muestra que la diversificación ha mitigado la exposición general al riesgo.

Una consideración que deseo realizar es que el DT contempla el marco de actuación doméstico e internacional de los bancos españoles, y debido a la amplitud que conlleva, lo acompaño con una amplitud de citas y notas que lo complementan. Incluso abre vías para aquellas personas que quieran continuar profundizando.

Finalmente, deseo agradecer la oportunidad que me brinda una vez más el Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos (IELAT) de la Universidad de Alcalá. Muchas gracias a todos y a todas.

Palabras clave: Grupos consolidados, bancos individuales, internacionalización, concentración, diversificación, exposición, riesgos, beneficios, márgenes de interés, costes, consolidación, equivalencia.

Abstract

Although in my different works I have analyzed the internationalization of Spanish banking since the beginning, however, due to the time that has passed they are out of date. The first time I did it was in “Banking and financial markets” (co-author in Alianza Editorial University, 1997); which was followed by “The Golden Decade. Spanish economy and investments in Latin America 1990-2000” (Publications Service

⁷ Jorge Martínez Pagés (2017): *El margen de intereses de las entidades de depósito españolas y los bajos tipos de interés*. Boletín Económico, Nº 3, 2017. Artículos Analíticos. Banco de España.

⁸ Este indicador se define como el porcentaje que suponen los flujos del comercio exterior, exportaciones (X) e importaciones (M) en el total del PIB, es decir: $(X+M)/PIB \times 100$.

of the University of Alcalá, 2002); “The big bet. Globalization and Spanish multinationals in Latin America. Analysis of the protagonists” (Gránica, 2008); “Impact of Spanish investments in Latin American economies” (co-author in Marcial Pons, 2009); “Spanish multinationals in a global and multipolar world” (Esic Editorial, 2011) and “Spanish investments in Latin America. The internationalization of Spanish companies and the revival of multinationals in the 21st century” (co-author in Thomson Reuters, 2018). More recently, I published a paper on “Banks in evolution” (BICE No. 3.119) and when reading Professor Joaquín Maudos's work, “Advantages of internationalization and geographic diversification of the Spanish banking business”, I perceived that they intersected, and I thought that it could be interesting to expand the analysis of the internationalization of Spanish banks with special reference to Latin America, and at the same time to do it in a more extensive way and from an overall vision of the sector and its problems, that is, before starting the crisis derived from COVID-19.

At least from a financial point of view, it will be possible to verify that internationalization has been very positive for Spanish banks, and even more so if viewed from a historical perspective. A fact about all the others confirms it: “profitability”. Indeed, internationalized Spanish banks (hereinafter consolidated groups) achieve “higher” returns than domestic banks (hereinafter individual banks).

For Spanish banks, internationalization has not only allowed them to take advantage of the growth potential of emerging economies, but also to better resist the harsh impact of the 2008 financial crisis. Without a doubt, the crisis has highlighted the benefits of international expansion and the geographical diversification of business. The better performance of the markets where the subsidiaries of the consolidated groups operate, which offer better interest margins (difference between the interest accrued on the assets and the interest paid on the liabilities), allows them to offset the lower domestic margins, which in addition to having low interest rates that may even be negative, they operate in a highly banked market, where 94% of Spaniards over the age of 18 have a current account and banks control 74% of financial assets (although they are gradually declining in favor of other intermediaries), and they are credit providers for practically the entire Spanish business fabric (especially with small and medium-sized companies).

The profitability of consolidated groups is 43% higher than that of individual banks. Its ROA of 0.61% (the ratio that measures the bank's return on assets) is 24% higher than that of individual banks, which register 0.49%. While the ROE (the ratio that measures the performance achieved by the investor in a bank or company) of individual banks was 5.7%, compared to 8.2% for consolidated groups, which shows the advantages of having an international presence.

This minor profitability of individual banks is due to the fact that they register lower returns, largely due to the atypical situation of interest rates in the eurozone. When short-term rates approach or fall below zero, individual banks find it increasingly difficult to achieve further reductions in liability costs, offsetting declines in asset

profitability, thereby compressing the margin of interest. Spanish banks in 1986, the year of Spain's entry into the European Economic Community, had an interest margin of 4%, and in 2008, the year of the financial crisis, it stood at 1.6%.

Clearly what explains the higher profitability obtained by the consolidated groups are the "best" interest margins. This indicator has become more important given the persistence of low rates in the eurozone. The interest margin of the consolidated groups is more than double (2.01%), than that of the individual banks (0.93%).

The profitability of consolidated groups is 43% higher than that of individual banks. Its ROA of 0.61% (the ratio that measures the bank's return on assets) is 24% higher than that of individual banks, which register 0.49%. While the ROE (the ratio that measures the return that the investor achieves in a bank or company) of the individual banks was 5.7%, compared to 8.2% for the consolidated groups, which shows the advantages of have an international presence.

This lower profitability of individual banks is due to lower returns, largely due to the atypical situation of interest rates in the eurozone. When short-term rates approach or fall below zero, individual banks find it increasingly difficult to achieve further reductions in liability costs, offsetting declines in asset profitability, thereby compressing the margin of interest. Spanish banks in 1986, the year of Spain's entry into the European Economic Community, had an interest margin of 4%, and in 2008, the year of the financial crisis, it stood at 1.6%.

Likewise, just as the degree of openness of the Spanish economy is high, reaching more than 60%, the degree of internationalization of Spanish banks is also high in relation to other important countries in the eurozone, with 44% abroad. of its investments, although geographic diversification is less, if we compare it with the large European economies and that of the United States. But the degree of concentration is more pronounced, taking into account that almost half are in three countries; United Kingdom, United States and Brazil, and it rises to two thirds if we add Mexico and Portugal.

Regarding risks, there are disparate countries where Spanish banks have significant investments such as the United Kingdom and Turkey, and to a lesser extent Argentina. However, the analysis shows that diversification has mitigated overall risk exposure.

One consideration I want to make is that the DT contemplates the framework of domestic and international action of Spanish banks, and due to the breadth that it entails, I accompany it with a breadth of citations and notes that complement it. It even opens pathways for those who want to continue digging deeper.

Finally, I want to thank the opportunity that the "University Research Institute in Latin American Studies of the University of Alcalá" once again offers me. Thank you very much to you all.

Keywords: Consolidated groups, individual banks, internationalization, concentration, diversification, exposure, risks, benefits, interest margins, costs, consolidation, equivalence.

Fecha de recepción del texto: 23/marzo/2020

Fecha de revisión: 29/abril/2020

Fecha de aceptación y versión final: 25/mayo/2020



Sumario

1. Introducción.
 2. Los bancos españoles y la expansión internacional.
 3. Los bancos españoles y la expansión en América Latina internacional.
 4. Los bancos españoles y la exposición geográfica internacional.
 5. Los bancos españoles y la diversificación geográfica internacional.
 6. Los bancos españoles y la variación geográfica de la diversificación internacional.
 7. Los bancos individuales y la rentabilidad doméstica.
 8. Los grupos consolidados y la rentabilidad internacional.
 9. Los bancos españoles y los modelos de organización internacional.
 10. Los bancos españoles y la equivalencia regulatoria y supervisora de la Unión Europea.
 11. Conclusiones.
- Post Scriptum:* Reflexiones sobre los bancos y la COVID-19.
- Bibliografía.

1. Introducción

El ingreso de España en la Comunidad Económica Europea (1986), condujo a una paulatina liberalización y desregulación del sistema financiero español, que tomó fuerza con la configuración del Mercado Único Europeo (1993), y el proceso de la Unión Económica Monetaria (1993), que preparaba el lanzamiento de la moneda única (euro) en la Unión Europea (1993), actos que definitivamente modificaron de manera radical la estructura y las estrategias de los bancos españoles. Estos se vieron en la necesidad de superar los límites geográficos nacionales, para buscar nuevos mercados como mecanismo para mantener y aumentar su posición competitiva, diversificar riesgos, conservar su identidad y defenderse de eventuales intentos de adquisición por parte de algún competidor extranjero.

Hasta esas fechas, salvo escasas excepciones, se prestaba una reducida atención a los mercados internacionales. Por lo general, la actividad internacional de la banca española se encontraba insuficientemente relacionada con los flujos comerciales y financieros exteriores de las empresas. Estaba en clara desventaja comparativa, atendiendo a los factores determinantes de la competitividad internacional, no solo por razones de dimensión, capitalización y productividad, sino también, por un bajo nivel de internacionalización de la economía española, como también por la formación y visión de sus directivos, lo cual por otra parte, resultaba coherente con la existencia de un mercado nacional no saturado, cautivo y claramente rentable.

Como ha quedado demostrado por la todavía reciente crisis que ha sufrido el sector bancario español, las ventajas de la internacionalización y diversificación geográfica del negocio resulto clave para hacerle frente. Así, las entidades que han apostado por la internacionalización resistieron mucho mejor el impacto de la crisis, ya que el mejor comportamiento de ese negocio en otros países con márgenes muy superiores le permitieron compensar las dificultades que deparaba el negocio doméstico. La mayor rentabilidad de los grupos consolidados (que incluye el negocio internacional mediante filiales) en comparación con la rentabilidad de las entidades individuales (que incluye únicamente el negocio doméstico) para constatar las ventajas y beneficios.

Al respecto destaca la inversión española en América Latina, que por sectores de actividad demuestra una “distribución sectorial”, que presenta un grado notable de diversificación. El stock de inversión se centra principalmente en el sector financiero (excepto seguros y fondos de pensiones) que alcanza 42.269 millones de euros (30,3%), seguido por el de telecomunicaciones 25.063 millones (18%) y energía 9.956 millones (7,1%).

2. Los bancos españoles y la expansión internacional

La expansión internacional o internacionalización de los bancos españoles⁹, liderada por Santander y BBVA, se produjo fundamentalmente utilizando la fórmula de inversión extranjera directa (IED)¹⁰, es decir, mediante la adquisición de bancos ya operativos en los países en el negocio de banca minorita (comercial, doméstica o al por menor). Comenzó en los primeros años de 1990, como respuesta 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. Los bancos a su vez, buscaban en el exterior mayores oportunidades de rentabilidad, tamaño y diversificación.

Sobre el significado que en el sector bancario tiene el término internacionalización, podemos decir que: “es el proceso por el cual los agentes, instituciones o entidades 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 es un tema claramente relacionado con lo que se ha dado en llamar globalización de los mercados financieros. De hecho, ambos términos, internacionalización y globalización, muy a menudo son usados como sinónimos en la literatura financiera”.

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

Por consiguiente, el fenómeno de la internacionalización no resulta un hecho aislado; por el contrario, forma parte de un creciente proceso en la industria de los servicios

⁹ Está generalmente aceptado que fueron los bancos británicos iniciar el proceso de internacionalización del capital financiero, y que la competencia rivalidad entre ellos y los norteamericanos explica los avances en la internacionalización de la banca hasta mediados de la década de 1970. La internacionalización de la banca fue anterior al de las empresas industriales: en 1914 habían 2091 de sucursales de bancos británicos y todo el mundo bajo el control de 36 sociedades, si se añaden está lista los 3538 bancos coloniales, resulta evidente que era el único país que disponía de una red bancaria en todo el mundo.

¹⁰ El FMI, considera la inversión extranjera directa como una inversión en actividades empresariales en un país extranjero, con el ánimo de obtener un control efectivo sobre la misma. Esta categoría de inversión internacional refleja el objetivo de un residente en un país (inversor directo), para obtener un interés duradero en una empresa residente en otro país, siempre con una participación en el capital social igual o superior al 10%, con el fin de establecer o mantener vínculos económicos duraderos, lo cual debe implicar la existencia de una relación a largo plazo entre el inversor directo y la empresa en que se ha realizado la inversión, con el objeto de obtener una influencia significativa en esta última, pudiendo alcanzar con el tiempo el 100% de la misma.

financieros al que España no podía sustraerse. La internacionalización de la actividad financiera, se encuadra en un escenario de globalización de los mercados.

Fueron los dos grandes grupos bancarios españoles Santander y BBVA, quienes iniciaron la internacionalización. Se expandieron por Francia, Italia, Marruecos, Portugal y, de manera especial lo hicieron con gran decisión hacia América Latina, región que propició su presencia, y que por su rapidez, volumen y posiciones alcanzadas, sorprendió a la comunidad financiera internacional, y de manera singular a la latinoamericana. En general, estos sistemas financieros presentaban una creciente apertura, un bajo nivel de bancarización, unas mayores rentabilidades y una mejora en los sistemas de supervisión, regulación y control. Asimismo, evidenciaban carencias de capital, tecnología y productos, tan necesarios para hacer frente a una creciente demanda de servicios financieros.

Y todo este devenir internacional se producía en el contexto de una la economía mundial, que atravesaba por un proceso de creciente internacionalización, con toda la dinámica que este proceso genera. La progresiva presencia de empresas multinacionales, la aceleración del comercio internacional, la deslocalización de la producción y la liberalización de los mercados son elementos del mismo denominador común de la globalización.

En este escenario es donde el sistema financiero español y en particular los grandes bancos españoles, emprendían su expansión internacional, diseñando las estrategias correspondientes para transitar con éxito por este terreno tan altamente exigente como competitivo.

Sobre la importancia que adquieren la expansión internacional, por ejemplo en el Grupo Santander, que tomamos de referencia por ser el más importante banco privado de banca minorista¹¹ en Europa y América Latina. En lo que se refiere al Grupo BBVA sobre su internacionalización, puede consultarse: *Caso BBVA. La internacionalización en América Latina como paso para la expansión global (PwC, 2011)*¹².

▪ **Grupo Santander**¹³

La historia del Grupo Santander comienza el 15 de mayo de 1857, cuando la Reina Isabel II firma el Real Decreto que autoriza la constitución del Banco de Santander. Desde sus orígenes, ha sido un banco abierto al exterior, inicialmente ligado al comercio entre el puerto de Santander e Iberoamérica.

¹¹ Emplearemos indistintamente a lo largo del texto el término banca comercial, banca minorista o banca doméstica.

¹² Ramón Casilda Béjar (2011): *Caso BBVA. La internacionalización en América Latina como paso para la expansión global*. <https://ramoncasilda.com/wp-content/uploads/2017/12/RC.-CASO-BBVA-DE-INTERNACIONALIZACI%C3%93N.pdf>

¹³ Para más detalle, véase, Pablo Martín Aceña (2007): *1857-2007. Banco Santander 150 años de historia*. Grupo Santander.

Banco Santander, fue fundado por setenta y dos hombres de negocios, todos ellos vinculados a la economía de la región y al comercio con las “Américas”. Su capital inicial fue de cinco millones de reales (7.500 euros). Su creación obedeció a la demanda de crédito y de medios de pago para atender las necesidades financieras de una economía en pleno proceso de expansión, estimulada por la construcción del ferrocarril y por el tráfico de exportación e importación con ultramar, que tuvo en el puerto de Santander uno de sus puntos de origen y destino.

Banco Santander, representa un caso singular en la historia financiera española y europea, por su longevidad y por su trayectoria. El 15 de mayo de 2020 se cumplen 163 años de su fundación. Muy pocas instituciones han disfrutado de tan larga existencia y menos aún pueden exhibir una trayectoria tan excepcional.

Banco Santander, ha recorrido toda la escala financiera y ha ascendido cada uno de sus peldaños: de sociedad de crédito local a entidad regional y luego nacional; y desde aquí a banco europeo y global.

Banco Santander, desde el año 1947, se anticipa en su proceso de expansión internacional, con mayor intensidad hacia América Latina. En ese mismo año abre la primera oficina de representación en La Habana, a la que siguieron otras en Argentina, México y Venezuela, y también un despacho de representación en Londres. En 1956 crea el Departamento Iberoamericano y en 1957, al cumplir los 100 años de existencia, se había convertido en la séptima entidad financiera de España, con lo cual formaba parte de los llamados “siete grandes”.

Banco Santander, prosigue su expansión internacional, instalando sucursales en diversos países de Europa y América Latina especialmente, donde a partir de los primeros años de 1990, comienza una fuerte expansión a lo largo y ancho del continente.

Banco Santander, se posiciona como el mayor de Europa y América Latina, y tiene presencia en más de cuarenta países; opera en las tres principales monedas de la economía mundial (el euro, el dólar y la libra esterlina) y en todos los segmentos del mercado: banca minorista y mayorista, de negocios y privada, crédito al consumo, seguros y fondos de pensiones. Cuenta con una importante presencia en mercados maduros y emergentes. Se constituye como el primer banco en 6 de los 10 principales mercados donde está presente y es top 3 en los cuatro restantes.

Banco Santander en América Latina, cuenta con 66,9 millones de clientes (45% del total del grupo), de los que 17,8 millones son digitales, y un equipo de 88.500 empleados. Las previsiones del grupo a medio plazo es conseguir un crecimiento de ingresos altos y sostenibles de doble dígito, con una mejora del ROTE¹⁴(ratio que mide la rentabilidad sobre el capital tangible) desde el 19% de 2018, hasta el 20-22% en 2019.

¹⁴ La marca Santander en el año 2018, estaba valorada en 17.450 millones de euros.

Banco Santander, considera que estratégicamente, el tamaño de la población no bancarizada o desatendida financieramente en países como Brasil y México (sus mercados más importantes en la región), seguirán siendo los mayores impulsores de su crecimiento. En consecuencia, la actividad bancaria debe aumentar con la bancarización de la población. Esta empíricamente demostrado que el PIB de los países crece cuando aumentan las personas ocupadas entre 25 y 35 años, ya que proporcionalmente es el rango de edad más productivo, tanto en términos de ingresos como de consumo. Esto fue lo que ocurrió en Estados Unidos con los baby boomers, y es lo que ha sucedido en España durante los últimos 40 años, siendo esta actualmente la situación de los países latinoamericanos. Por lo cual, la demanda de servicios financieros cuenta con un amplio recorrido.

Banco Santander, encuentra que la diversificación geográfica equilibrada ha sido la clave de su crecimiento estable y predecible. Una diversificación que, representa uno de los elementos que más le diferencia de los competidores y que le ha permitido seguir generando crecimiento rentable y predecible a lo largo del ciclo. La diversificación es una de sus señas de identidad. Una diversificación difícil de replicar que no sólo es clave para obtener los mejores resultados, sino que es un elemento diferenciador que aporta al grupo un crecimiento recurrente y sostenible.

Banco Santander, desde esta perspectiva estratégica enmarca sus objetivos a medio plazo. En consecuencia, espera ganar cuota de mercado en los principales mercados de la región (desde el promedio del 12% actual) y aumentar los clientes digitales hasta los 26 millones, lo que supondría un incremento del 45% frente a la cifra actual. También se ha marcado el reto de que todas las filiales latinoamericanas estén en el Top 3 en satisfacción del cliente, un pódium que ya ocupan Brasil, Chile y México.

Banco Santander en 2019, obtuvo un beneficio atribuido de 6.515 millones de euros, un 17% menos que en 2018, tras registrar un saldo neto de plusvalías y saneamientos de -1.737 millones de euros. Los saneamientos tienen que ver principalmente con el ajuste del fondo de comercio de Reino Unido anunciado en septiembre de 2019 (-1.491 millones de euros), así como a costes de reestructuración en varios mercados y otras provisiones. Los ajustes se vieron compensados por la plusvalía neta de 693 millones de euros obtenida por la operación realizada con el negocio de custodia, cerrada en diciembre de 2019, y otras plusvalías. El beneficio atribuido ordinario en 2019, es decir, excluido el neto de plusvalías y saneamientos, fue de 8.252 millones de euros, un 2% más (+3% en euros constantes, es decir, sin efecto del tipo de cambio), gracias al mayor número de clientes y al crecimiento de los volúmenes de negocio¹⁵.

Europa contribuyó con un 47% del beneficio; América del Sur (37%) y América del Norte (EE.UU. y México 16%). Brasil sigue siendo el mercado que más beneficios genera (28%), seguido de España (15%), Santander Consumer Finance (13%), Reino

¹⁵ <https://www.santander.com/es/sala-de-comunicacion/notas-de-prensa/resultados-2019>.

Unido (11%), México (9%), Estados Unidos (7%) y Chile (6%). Brasil no solo genera los mayores beneficios (2.939 millones de euros), sino que crece un 16%, siendo uno de los países más expansivos y que ha ganado más que la suma de España (1.585 millones de euros) y el Reino Unido (1.077), y que México (950 millones) y Estados Unidos (717 millones, un 24% de subida, la mayor de todos los países).

3. Los bancos españoles y la expansión internacional en América Latina

América Latina a principios de los años 1990, contaba con una población de 550 millones de habitantes, de la que solo un tercio se encontraba bancarizada, representando una clara oportunidad y una potente palanca para el crecimiento a medio plazo de los bancos españoles. Sobre la internacionalización en América Latina, dábamos cuenta de la siguiente manera (*Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo*):

“En los últimos años, los grandes grupos bancarios españoles han estado enfrentados a profundos cambios en el ámbito, local, europeo e internacional. La liberalización y desregulación del sector en España, unido a la configuración del Mercado Único Europeo, el proceso de Unión Económica Monetaria y el lanzamiento de la moneda única (el euro) en la Unión Europea, modificaron de manera radical la estructura y las estrategias de los principales bancos españoles. Así, estas entidades fueron llevadas a superar los límites nacionales para buscar mercados a escala continental y mundial, como un mecanismo para mantener y aumentar su posición competitiva, diversificar riesgos, conservar su identidad y defenderse de eventuales intentos de adquisición por parte de algún competidor internacional. Este proceso se concentró en Francia, Italia, Marruecos, Portugal y muy especialmente en América Latina. A mediados de los años noventa, estos países ofrecían una oportunidad única para emprender nuevos negocios. En general, los sistemas financieros latinoamericanos presentaban una amplia apertura y desregulación; un bajo nivel de bancarización; altas rentabilidades potenciales y una mejoría en los sistemas de supervisión y regulación bancaria. Asimismo, evidenciaban carencias de capital y de nuevos productos para hacer frente a una creciente demanda de servicios financieros.

En este escenario, la banca internacional y muy especialmente las entidades españolas, lograron una rápida y extensa presencia en América Latina. Desde 1995, los mayores bancos españoles comenzaron una vigorosa estrategia de expansión en la región, destacando el Banco Bilbao Vizcaya (BBV), el Banco Santander y el Banco Central Hispano. Estos dos últimos se fusionaron a principios de 1999, creándose el Banco Santander Central Hispano (BSCH). A las puertas de un nuevo siglo, la primera etapa del proceso de expansión latinoamericana de las grandes entidades españolas parecía concluida. Así, el BBV y el BSCH, habían logrando en su negocio principal —banca minorista— una fuerte presencia en la región —Argentina, Bolivia, Brasil, Chile,

Colombia, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela—, quedando pendiente mejorar su posición en la principal economía latinoamericana, Brasil.

Asimismo, iniciaron un activo proceso de diversificación, combinando las inversiones en la banca con aquéllas destinadas a los mercados de seguros, la administración de fondos de pensiones y la banca de inversiones. A pesar del fuerte impacto de la crisis financiera asiática de 1997¹⁶ en la región, la estrategia de expansión no sufrió mayores alteraciones. Sin embargo, la caída en el valor bursátil de ambas entidades (BSCH y BBV) registrada a finales de 1998, las obligó a intensificar sus programas de saneamiento y mejoras de la competitividad en sus filiales latinoamericanas, junto con una mayor atención a su mercado más cercano: la Unión Europea. Por otro lado, desde la perspectiva latinoamericana, la entrada de bancos extranjeros también revelaba algunos inconvenientes: una creciente concentración en los mercados nacionales y algunas falencias de los marcos regulatorios correspondiente¹⁷.

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

- Por idioma, que es un factor limitativo en otras regiones, 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 y tecnología de manera rápida y eficiente.
- Por la estructura del mercado, cuyo potencial de crecimiento lo hace especialmente idóneo por su *bonus* demográfico¹⁸ y también por su aumento de la renta, propiciadora de la creación de amplias clases medias.
- Por el bajo grado de bancarización que no supera un tercio de la población, contando con productos y servicios financieros limitados (según los países y tipología de clientes en las zonas urbanas y rurales), lo que da idea del gran margen de crecimiento.

¹⁶ La crisis financiera asiática en julio de 1997, provocó el temor de un desastre económico mundial por contagio financiero. Oficialmente, comenzó el 2 de julio de 1997 con la devaluación de la moneda tailandesa. Por el efecto dominó, le sucedieron numerosas devaluaciones en Malasia, Indonesia y Filipinas, lo que repercutió también en Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur. Sin embargo, lo que parecía ser una crisis regional se convirtió con el tiempo en lo que se denominó la "primera gran crisis de la globalización", cuyo impacto y efectos durante las primeras semanas provocó que 1 millón de tailandeses y 21 millones de indonesios fuesen considerados oficialmente pobres.

¹⁷ Álvaro Calderón y Ramón Casilda Béjar (1999): *Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo*. CECAP. Serie desarrollo Productivo, N 59.

¹⁸ Se refiere al comportamiento económico del conjunto de la sociedad, que depende estrechamente de la estructura de edades de toda la población. Lo que se define como una situación transitoria en la que la proporción de la población que está en edad de ahorro por tener mayores ingresos predomina sobre la que tiene un exceso relativo de consumo (sobre todo las personas mayores).

- Por la estructura poblacional que cuenta con mayores tasas de personas jóvenes, un punto de referencia para el negocio bancario.
- Por la oportunidad del momento económico y la consolidación, desregulación y liberalización del sector financiero.
- Por la madurez del negocio en el mercado español, la caída de los tipos de interés y la bajada generalizada de precios, exigía buscar nuevas fuentes de beneficios.
- Por la correlación del ciclo económico entre América Latina y España, que no han estado correlacionados, lo cual favorece la diversificación en un negocio tan cíclico como el bancario.

Básicamente por estas razones y otras, la región en general, ofrecía un gran potencial de negocio desde el punto de vista financiero. Si en España prácticamente las personas mayores de 18 años tienen relaciones bancarias, en la región este porcentaje, no superaba un tercio. Es decir, que había por delante mucho camino por recorrer.

Los bancos españoles, aprovecharon sus fortalezas, capacidades tecnológicas y experiencias en banca doméstica, para rápidamente desplegar su presencia en los diferentes países, adaptándose a las costumbres, usos y cultura. Su estrategia fue introducir nuevos productos y servicios que renovaron y amplificaron su oferta.

Santander y BBVA comenzaron a competir en los mercados latinoamericanos a mediados de los años 1990 y ya en el 2000, contaban con posiciones relevantes y competían en ocho países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela y Uruguay. Veinte años después, solo lo hacen en tres: Argentina, México y Uruguay. Distintos motivos y estrategias de negocio lo han determinado: insuficiente tamaño, bajas cuotas de mercado y diferentes riesgos políticos, lo han propiciado.

Tras este proceso latinoamericano, desde las experiencias, habilidades y dimensión conseguida, los bancos españoles alcanzaron una proyección global que les fortalecía. La efectividad de esta estrategia, conlleva el diseño de una nueva organización en consonancia con la idiosincrasia de los mercados locales, ofreciendo las mayores garantías, transparencia, calidad y seguridad. En definitiva, los bancos españoles se constituyen en grandes aliados de cara a proporcionar las mejores condiciones para un mayor y mejor acceso a los servicios financieros de la población y del tejido empresarial, contribuyendo al crecimiento económico y el bienestar de los países desde la práctica de su modelo de negocio especializado en banca minorista y universal.

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 cuentan con una importante red de oficinas (10.000), convirtiéndose durante los últimos años en la fuente principal de sus actividades y en gran parte de sus beneficios (recuadro 1).

Recuadro 1

Santander y BBVA. Beneficios de las filiales latinoamericanas en 2019

La importancia para los dos grandes bancos consolidados en el ejercicio 2019, se encuentra en las filiales de Brasil (Santander) y México (BBVA), que han sido las mayores en la aportación de beneficios.

Santander en 2019, obtuvo un beneficio atribuido de 6.515 millones de euros, un 17% menos que en 2018, tras registrar un saldo neto de plusvalías y saneamientos de -1.737 millones de euros. Los saneamientos tienen que ver principalmente con el ajuste del fondo de comercio de Reino Unido anunciado en septiembre de 2019 (-1.491 millones de euros)¹⁹. Europa contribuyó con un 47% del beneficio; América del Sur (37%) y América del Norte (EE.UU. y México 16%). Brasil sigue siendo el mercado que más beneficios genera (28%), seguido de España (15%), Santander Consumer Finance (13%), Reino Unido (11%), México (9%), Estados Unidos (7%) y Chile (6%). Brasil no solo genera los mayores beneficios (2.939 millones de euros), sino que crece un 16%, siendo uno de los países más expansivos y que ha ganado más que la suma de España (1.585 millones de euros), el Reino Unido (1.077), México (950 millones) y Estados Unidos (717 millones, con un crecimiento del 24%).

Grupo BBVA en 2019, sin tener en cuenta los resultados extraordinarios, el beneficio sería de 4.830 millones de euros (el más elevado desde 2009). Sin embargo, ha sido de 3.512 millones, lo que supone un 35% menos que en 2018. El motivo, es que ha tenido que reducir el valor contable de su filial en Estados Unidos por la desfavorable evolución de los tipos de interés y la ralentización de la economía, lo que ha restado 1.318 millones. También y en relación directa con las filiales, los resultados se ven influidos por no contar en esta ocasión con plusvalías extraordinarias, como sucedió en 2018, cuando vendió la filial de Chile. Por países, sobresale la filial de México, ya que supone el 44,8% del total de los beneficios con 2.699 millones de euros. España, la segunda mayor supone el 23% y beneficios de 1.386 millones, América del Sur contribuye con el 12% y 721 millones, Estados Unidos alcanza el 9,8% y 590 millones, mientras que Turquía logra el 8,4% con 506 millones (un -10,7%). Con estos resultados, México gana lo mismo que la suma de España, América del Sur y Estados Unidos, lo que acentúa la dependencia de este país. En el apartado de provisiones en las filiales, crecen un 66,7% hasta los 617 millones por las mayores dotaciones en Turquía y Argentina.

Fuente: Elaboración propia.

¹⁹ El beneficio atribuido ordinario en 2019, excluido el neto de plusvalías y saneamientos, fue de 8.252 millones de euros, un 2% más (+3% en euros constantes, es decir, sin efecto del tipo de cambio), gracias al mayor número de clientes y al crecimiento de los volúmenes de negocio.

<https://www.santander.com/es/sala-de-comunicacion/notas-de-prensa/resultados-2019>

Debido a la COVID-19, se ha producido en la economía latinoamericana una drástica contracción del -5,2% y conforme los países adoptan políticas para contener la pandemia y apuntalar sus economías, el informe del FMI “*Perspectivas de la Economía mundial*” (WEO, abril 2020) prevé una marcada recuperación en 2021 con un crecimiento de 3,4% y unas proyecciones del 2,7% para el período 2022-25 (cuadro 1). Pero aun en este escenario de rápida recuperación, la región tiene ante sí el espectro de otra “década perdida” durante 2015–2025. Con shocks atípicos de oferta y demanda, una crisis sanitaria y altos costos de financiamiento, las medidas necesarias para mitigar los costos humanos y económicos de la crisis serán de enormes proporciones y exigirán una estrategia sin precedentes²⁰. Lo cual predice que los grupos consolidados tendrán los impactos económicos, empresariales y sociales que indudablemente repercutirán en su negocio: nivel de ingresos, márgenes de interés, aumento del riesgo crediticio y cambiario, y presumiblemente mayor morosidad. El tejido empresarial se verá notablemente resentido y el empleo sufrirá una brusca caída. Todo lo cual hará que se resiente la cuenta de resultados, indistintamente según los países, cuyo grado de recuperación también será diferente (cuadro 1).

Cuadro 1

América Latina y el Caribe: Crecimiento del PIB real

(Variación porcentual interanual)

	2017	2018	2019	Proyecciones		
				2020	2021	2022–25
América Latina y el Caribe	1,3	1,1	0,1	-5,2	3,4	2,7
ALC excluida Venezuela	2,0	1,7	0,8	-5,0	3,5	2,7
América del Sur	0,7	0,4	-0,1	-5,1	3,4	2,6
Argentina	2,7	-2,5	-2,2	-5,7	4,4	2,5
Brasil	1,3	1,3	1,1	-5,3	2,9	2,4
Chile	1,2	3,9	1,1	-4,5	5,3	2,7
Colombia	1,4	2,5	3,3	-2,4	3,7	3,9
Perú	2,5	4,0	2,2	-4,5	5,2	3,9
México	2,1	2,1	-0,1	-6,6	3,0	2,3
CAPRD	4,2	3,8	3,2	-2,4	4,0	4,1
El Caribe						
Economías dependientes del turismo	0,9	1,9	1,4	-7,5	5,8	2,2
Exportadores de materias primas	-1,2	0,7	0,9	-4,6	3,6	5,1

Fuente: Base de datos de *Perspectivas de la economía mundial*, FMI (informe WEO) y cálculos del personal técnico del FMI.

Nota: Promedio ponderado del PIB en función de la PPA. América del Sur excluye Guyana y Suriname.

Verde/rojo denota revisión al alza/a la baja con respecto a los pronósticos del informe WEO de octubre de 2019. El crecimiento correspondiente a los exportadores de materias primas en 2020 excluye Guyana.

CAPRD denota América Central, Panamá y la República Dominicana.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

²⁰ Puede consultarse FMI. Kristalina Georgiev (9-04-2020): *Afrontar la crisis: Prioridades para la economía mundial*. Washington.



4. Los bancos españoles y la exposición geográfica internacional

En 2019 los organismos internacionales (FMI, BM, OCDE), alertaban de una desaceleración sincronizada de la economía mundial que en un entorno de incertidumbre creció un 2,3%. Las economías avanzadas, continuaban con los síntomas de agotamiento de la fase expansiva del ciclo, destacando un deterioro significativo de la industria y del comercio. Estados Unidos creció el 2%, si bien se aprecia cierta moderación en el consumo, la inversión y la creación de empleo. En la Unión Europea (UE), destaca la contracción de la industria alemana lastrada principalmente por la fragilidad del sector del automóvil. El empeoramiento del crecimiento se presagiaba más en la eurozona con un 1,4%.

En los países emergentes, se apreciaban recortes de los tipos de interés por la mayoría de los bancos centrales, unidos a procesos de consolidación fiscal y reformas administrativas en países como Brasil y China. No obstante, persistían riesgos asociados a los elevados niveles de deuda y a la evolución de sus tasas de inflación. Sin embargo, se pensaba que había pasado lo más difícil para la economía mundial, y que tomaría mayor fuerza. La guerra comercial entre Estados Unidos-China y la batalla del Brexit, comenzaban a solucionarse.

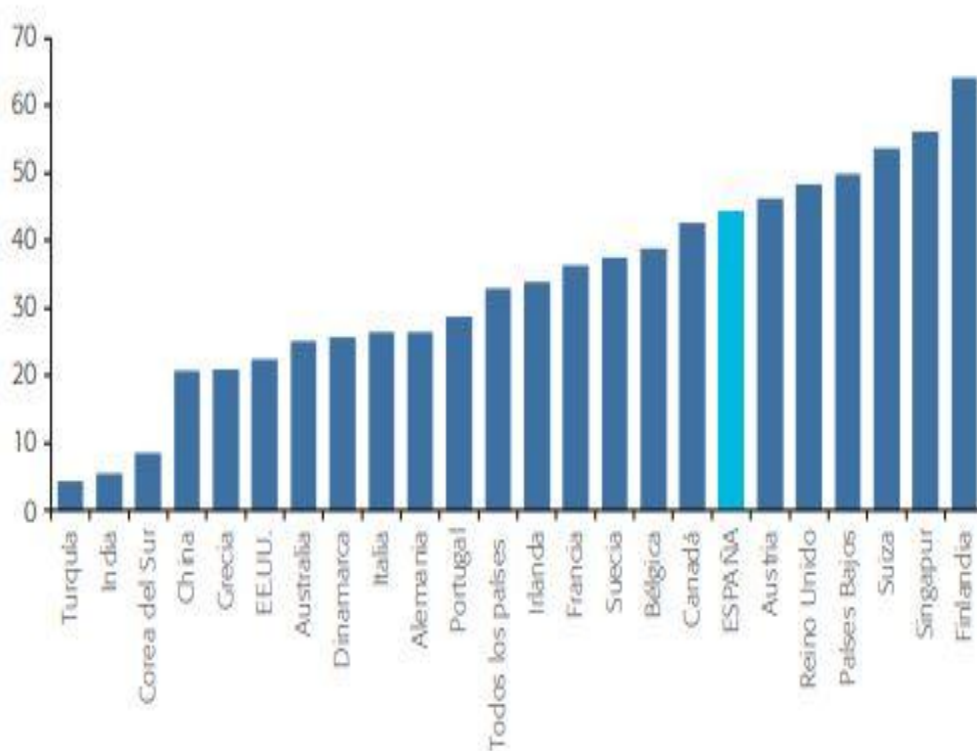
América Latina consiguió un crecimiento de 0,1% (FMI; WEO, enero 2020), situación que expresa la debilidad de los últimos años dentro de un contexto particularmente complejo, que mostraba una desaceleración económica generalizada y sincronizada a nivel de países y de sectores, completando cinco años consecutivos de bajo crecimiento. Este flojo impulso, refleja factores estructurales y cíclicos. Desde el punto de vista estructural, el crecimiento potencial sigue limitado por la baja inversión, la baja productividad, la baja calidad de las infraestructuras y la educación. Desde el cíclico, el crecimiento se ha visto frenado por un menor crecimiento mundial, disminución de los precios de las materias primas, un aumento de la incertidumbre de la política económica, el desequilibrio económico en algunos países y el creciente malestar social en otros.

En este contexto el Banco Internacional de Pagos (BIS) advirtió que la exposición geográfica internacional de los bancos españoles representa el 44% del total de sus inversiones (gráfico 1). Esto a su vez indica que la internacionalización del sector bancario español sea relativamente elevada, situándola por encima de los niveles observados en los sistemas bancarios europeos más importantes: Francia (36%), Alemania (27%) e Italia (26%). Solo sobrepasan a España, Finlandia (64%) y el Reino Unido (48%). Los bancos estadounidenses tienen una exposición internacional que es casi la mitad de los bancos españoles (23%), y aunque representa casi la mitad de la banca española es en gran medida debido a su mayor tamaño y rentabilidad de su mercado doméstico. La banca china tiene un reducido negocio en el exterior, ya que sus

inversiones fuera del país suponen el 21% del total, mientras que Turquía representa un mínimo del 4% (Joaquín Maudos).

Todo lo cual indica que el grado de exposición geográfica de los países varía ampliamente y arroja datos de interés. Turquía con peso mínimo del 4%, sin embargo para España es importante. Los activos en este país (con presencia de Garanti BBVA, banco líder del mercado) alcanzan los 64.670 millones de euros, que sumados a los de Argentina donde están presentes Santander y BBVA que suman 19.695 millones de euros, representan una exposición mucho menor que en el Reino Unido donde operan Santander y Sabadell y agrupan 383.000 millones de euros.

Gráfico 1
Los bancos españoles y su nivel de exposición geográfica internacional en 2018
(Porcentaje sobre el total. Datos consolidados)



Fuente: Fuente: Joaquín Maudos y BIS.

Por su parte la Autoridad Bancaria Europea (EBA), tras comprobar los resultados del ejercicio anual de transparencia (noviembre, 2019), alerta sobre el riesgo de exposición en los mercados emergentes. Hasta qué punto fue una advertencia para los bancos españoles, dado su alto nivel de activos en países emergentes como Turquía, Brasil o México y Argentina, países estos últimos que han sufrido una rebaja de la calificación crediticia (recuadro 2). También apunta que la exposición de los bancos de la zona euro en las economías emergentes ascendía a 1,24 billones de euros, un 4,7% más que en 2018. En China (231.000 millones), Brasil (204.000 millones) y México (196.000 millones). De estas cantidades, ha resaltado que casi el 70% de los activos se concentran

en los bancos españoles (471.000 millones), seguidos por los británicos especialmente expuestos en China e India (375.000 millones de euros).

A todo esto, hay que añadir la complicación de operar con distintas monedas, que supone introducir el riesgo de tipo de cambio²¹. Dependiendo de cómo se comporten las diferentes monedas frente al euro, apreciándose o depreciándose, incrementan o disminuyen los beneficios. Para intentar reducir este impacto, los bancos se cubren frente al tipo de cambio de las distintas monedas (peso mexicano, real brasileño, lira turca...), que tienen su correspondiente coste al contratarlas. De manera que el impacto del tipo de cambio, puede conducir a rebajar o aumentar los resultados del ejercicio.

Recuadro 2

Exposición en México y Argentina México rebaja de la calificación crediticia Argentina rebaja de la calificación crediticia y reestructura la deuda externa

México recibió por parte de la Agencia de calificación “Fitch” (15-04-2020), una rebaja a la nota crediticia de desde “BBB” a “BBB-“, un escalón por encima del grado de especulación, con panorama estable, argumentando que el choque económico de la epidemia de coronavirus llevará al país a una “severa recesión” en 2020. La calificadora dijo que es probable que la deuda del gobierno en relación al Producto Interno Bruto (PIB) aumente hasta casi el 50%, “la cifra más alta desde la década de 1980”. Estima que “será un desafío” la consolidación de las finanzas públicas, una vez que la crisis haya pasado, así como regresar la deuda en relación al PIB a un camino sostenible Moody’s (16-04-2020) degradó la nota a Pemex al mismo nivel que Fitch la tiene desde hace casi un año. Al ser dos de las tres mayores agencias calificadoras que sitúan a Pemex en este nivel, se considera que la deuda se encuentra en el grado de bonos basura. Pemex ha pasado a ser la petrolera más endeuda del mundo y se convertirá en la empresa pública más grande en caer del grado de inversión al especulativo en la historia.

Argentina por su parte sufrió la rebaja de la agencia de calificación Standard & Poor’s (21-01-2020), sobre la deuda en moneda local a “default selectivo” y ha mantenido en riesgo alto (CCC-) y con perspectiva negativa la deuda en moneda extranjera. También comenzó la reestructuración de la deuda externa oficializada ante la Comisión de Valores de Nueva York por 66.238 millones de dólares en bonos emitidos bajo ley extranjera, contemplando una quita de 62% sobre los intereses (37.900 millones de dólares) y 5,4% sobre el capital (3.600 millones) a pagar a partir de 2023. El mismo planteamiento se ha realizado para el período 2020-2025, cuando se debería pagar vencimientos de deuda extranjera por 34.100 millones de dólares. Ha postergado hasta 2021 los vencimientos de la deuda emitida en moneda extranjera bajo ley argentina por unos 9.800 millones de dólares. También prepara

²¹ El riesgo de tipo de cambio se define como la sensibilidad del valor de la posición en moneda distinta a la moneda base a un movimiento potencial de los tipos de cambio. De esta forma, una posición larga o comprada en una divisa extranjera producirá una pérdida en caso de que dicha divisa se deprecia frente a la divisa base. Entre las posiciones afectadas por este riesgo están las inversiones en filiales en monedas no euro, así como préstamos, valores y derivados denominados en moneda extranjera.

un nuevo programa con el FMI, al que adeuda 44.000 millones de dólares. El país tiene en total una deuda externa de 323.177 millones de dólares. Esto es el 88,8% de su PIB.

Fuente. Elaboración propia.

5. Los bancos españoles y la diversificación geográfica internacional

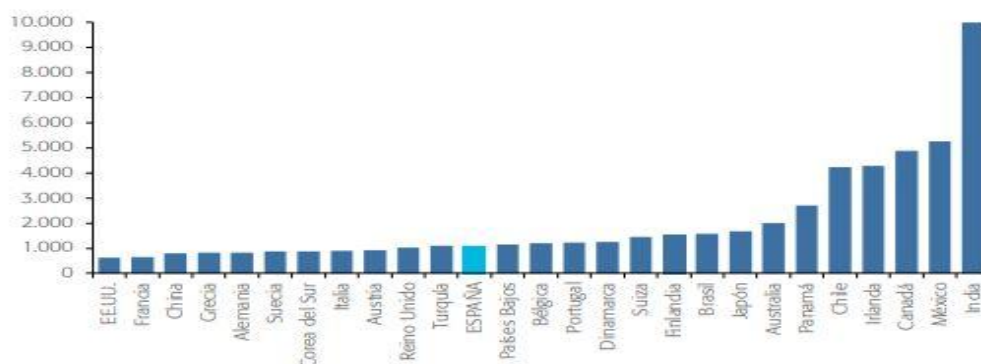
La diversificación geográfica internacional de los bancos españoles, puede suponer un mayor nivel de riesgos si no se dominan los efectos de la información asimétrica asociados a la capacidad de la matriz para controlar a sus filiales.

El nivel de diversificación geográfica internacional de los bancos españoles, es menor en relación con los bancos de las grandes economías europeas como Alemania, Italia, Francia, Reino Unido y Estados Unidos, cuyo negocio se encuentra más diversificado. Por su parte los bancos de Japón, Canadá, Australia, Suiza o Brasil, lo tienen más concentrado.

Si utilizamos como indicador de concentración (lo contrario de diversificación) el índice de Herfindahl²² que oscila entre 0 y 10.000, este último indica una situación en la que el 100% se concentra en un solo país. La puntuación para España es de 1.107 puntos (gráfico 2), levemente superior al de Reino Unido (1.015) y bastante más alejada de Italia (798), Alemania (781), Francia (643); y EE.UU. (632). Hay que tener en cuenta que los diez principales destinos de las inversiones de los bancos españoles concentran el 82,3% del total. Mientras que Reino Unido concentra (71,6%); Francia (68,6%); Italia (68,2%); Alemania (66,5%) y Estados Unidos (64,2%) (Gráfico 2).

Gráfico 2

Los bancos españoles y su nivel de diversificación geográfica internacional en 2018



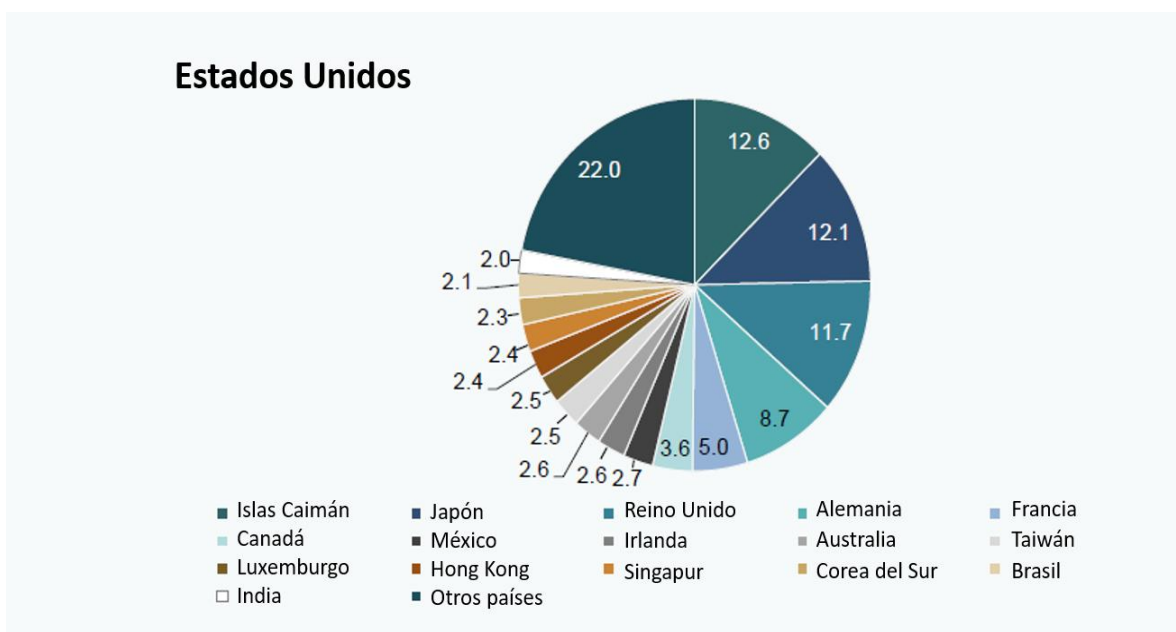
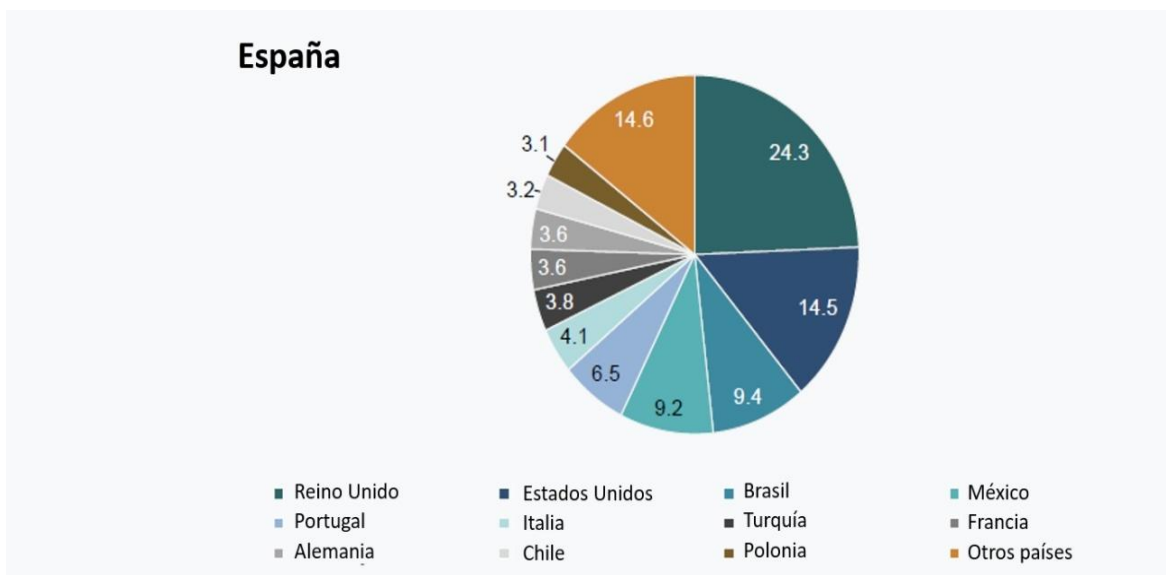
Fuente: Fuente: Joaquín Maudos y BIS.

²² Se calcula como suma al cuadrado de las cuotas de mercado en cada país y que oscila entre 0 y 10.000, situación esta última que se corresponde con tener el 100% de las inversiones concentradas en un solo país. Es decir, si el resultado es de 10.000 puntos, significa una nula diversificación y una máxima concentración en un solo país. Joaquín Maudos (noviembre-diciembre, 2019): *Ventajas de la internacionalización y diversificación geográfica del negocio de la banca española*. Cuadernos de Información Económica, N° 273. FUNCAS.

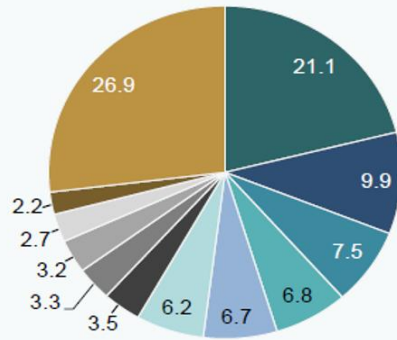
Se puede observar que casi la mitad del negocio internacional de los bancos españoles se concentra en tres países y cada uno de ellos de un continente (Reino Unido, Estados Unidos y Brasil) y sumando dos países (México y Portugal) representan casi dos tercios del total.

El volumen de negocio en estos países es: Reino Unido (24,3%); Estados Unidos (14,5%); Brasil (9,4%); México (9,2%) y Portugal (6,5%). Con porcentajes menores le siguen: Italia (4,1%); Turquía (3,8%); Francia (3,6%); Alemania (3,6%); Chile (3,2%) y Polonia (3,1%). La eurozona representa el 22,5%. En el resto de países que son 165, cuenta con un 14,6%, aunque en un gran número son marginales (Gráfico 3).

Gráfico 3
Los bancos españoles y la diversificación geográfica internacional respecto a otros países en 2018

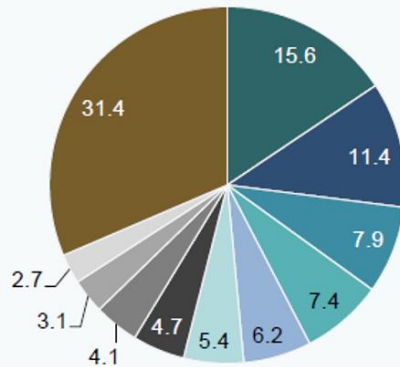


Italia



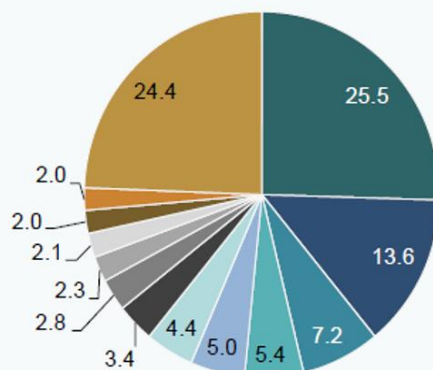
- Alemania
- Austria
- España
- Francia
- Estados Unidos
- Reino Unido
- Luxemburgo
- Croacia
- República Checa
- Eslovaquia
- Holanda
- Otros países

Francia

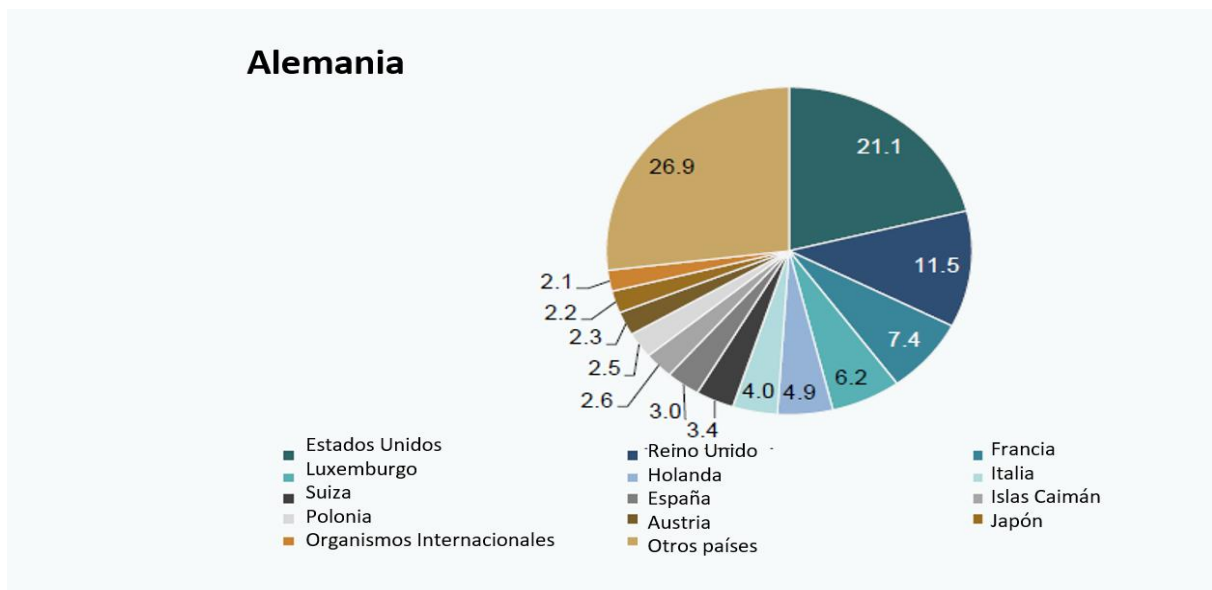


- Estados Unidos
- Italia
- Reino Unido
- Bélgica
- Japón
- Alemania
- Luxemburgo
- Holanda
- España
- Suiza
- Otros países

Reino Unido



- Estados Unidos
- Hong Kong
- Francia
- Taiwán
- Japón
- Alemania
- Singapur
- Canadá
- Corea del Sur
- Irlanda
- India
- Holanda
- Otros países



Fuente: Joaquín Maudos y BIS.

Reino Unido, es donde la banca española concentra más su negocio, siendo además donde la incertidumbre es mayor debido al Brexit, cuya negociación y su impacto para el sistema bancario se sustenta en el plan propuesto por el Reino Unido y aprobado por la UE. Este supone un marco bilateral basado en un régimen de equivalencia con tres elementos principales: i) principios comunes de gobernanza, ii) cooperación supervisora y diálogo regulatorio, y iii) procesos predecibles, transparentes y robustos. El objetivo es extender este marco lo más posible, para incluir todas las líneas de negocio. Además, dado que ambos bloques parten de un punto donde hay un alineamiento regulatorio, se propone que la equivalencia sea otorgada (donde esté disponible) de forma automática tras el período de transición.

En cuanto a la diversificación y su impacto financiero, no solo afecta al margen de interés, también la tiene en el resto de líneas, así por ejemplo, lo hace sobre las dotaciones a saneamientos crediticios. Si bien es cierto, que en alguno los países, dado los mayores tipos de interés, su contribución a la cuenta de resultados consolidada es alto.

6. Los bancos españoles y la variación de la diversificación geográfica internacional

Durante los últimos años, existe una tendencia de la banca española por abandonar o variar la diversificación geográfica internacional. Las razones son diversas: eficiencia, rentabilidad, cambios institucionales o simplificación organizativa. Pero también a “regulación”. Aspectos como los requerimientos más estrictos de capital y liquidez, el nuevo marco de resolución, la separación de actividades e implementación de las

reformas, conducen a que los bancos se replanteen si les compensa estar en ciertas regiones y áreas de negocio.

Los bancos españoles, como los de EE.UU, Canadá, Reino Unido, Suecia, Alemania, Austria, Holanda, Francia o Italia, basan sus variación geográfica internacional en las siguientes razones: (i) más de la mitad de los bancos aduce motivos regulatorios para justificar su retirada o variación de sus posiciones en determinados países; (ii) la retirada o variación no sólo afecta a bancos que recibieron ayudas públicas por la crisis financiera de 2008; (iii) en Europa se aprecia una leve tendencia hacia la transformación de filiales en sucursales, mientras que en América Latina se sigue operando con filiales y en Asia-Pacífico con sucursales, y (iv) las variaciones y reestructuraciones han afectado más a la banca de inversión, especialmente en Europa. Todas estas razones, serán fundamentales durante los próximos años para lograr una armonización regulatoria a nivel mundial, para que de esta manera no se den ventajas comparativas, según el lugar de procedencia, dando libertad y no perjudicando a un modelo de negocio frente a otro²³.

Precisando la variación geográfica internacional de las inversiones de los bancos españoles durante el período 2008-2018 (cuadro 2), se puede comprobar que se han producido mayoritariamente en el Reino Unido, que ha pasado de concentrar el 30% en 2008 al 24,3% en 2018 (-5,7 puntos porcentuales). México del 10,5% al 9,2% (-1,3 pp) y prácticamente ha desaparecido Venezuela del 2,1% al 0,1% (-2 pp) Estados Unidos del 11,2% al 14,5% (+3,3 pp). Y ha subido en importancia Turquía del 0,1% al 3,8% (+3,7% pp)²⁴.

Cuadro 2
Los bancos españoles y la variación de la diversificación geográfica internacional de las inversiones en 2018

	2018 (porcentaje)	Variación respecto a 2008 (pp)
Reino Unido	24,3	-5,6
EE.UU.	14,5	3,3
Brasil	9,4	0,2
México	9,2	-1,3
Portugal	6,5	-0,1
Italia	4,1	0,0
Turquía	3,8	3,7
Francia	3,6	-0,1
Alemania	3,6	-0,3
Chile	3,2	-0,5
Polonia	3,1	2,8

Fuente: Joaquín Maudos y BIS.

²³ BBVA Research. Observatorio Global. José María Álvarez, Javier Pablo García, Olga Gouveia (8-08-2016): *Globalización bancaria: ¿Cómo está impactando la regulación en los bancos globales?*

²⁴ Joaquín Maudos (noviembre-diciembre, 2019): *Ventajas de la internacionalización y diversificación geográfica del negocio de la banca española*. Cuadernos de Información Económica, N° 273. FUNCAS.

7. Los bancos individuales y la rentabilidad doméstica

Los bancos individuales se encuentran en una situación desconocida para su negocio al tener que operar con reducidos tipos de interés, que presionan como nunca lo habían hecho sobre la rentabilidad. De hecho, como ya hemos señalado, se enfrentan a la prolongación de un largo periodo de tipos excepcionalmente bajos e incluso negativos, lo que en los foros internacionales se denomina *low for long* o *lower for longer* (bajo por mucho tiempo o más bajo por más tiempo).

Siendo los tipos de interés la principal referencia para la fijación de los precios, su mantenimiento en niveles tan bajos supone un mayúsculo reto para la rentabilidad de los bancos individuales. Ahora bien, aquí surge una cuestión ciertamente importante, esta es, si realmente, la situación de los tipos de interés es la razón principal que explica la baja rentabilidad de los bancos individuales, tal y como argumenta el sector, o por el contrario, si como señalan las autoridades, existen otros motivos con mayor peso como la calidad del activo o la eficiencia.

La cuestión de la rentabilidad ha sido planteada sucesivamente por el Banco de España y por la Autoridad Bancaria Europea²⁵ (noviembre 2019), que finalizado el ejercicio de transparencia, una de las principales conclusiones fue que la rentabilidad de los bancos españoles y europeos continúa siendo baja. Lo cual es evidente que le preocupa dada la persistente desaceleración económica.

Esta débil situación de la banca europea se refleja en una rentabilidad que medida en términos de ROE²⁶, resulta inferior a su coste de capital. Según los datos de la EBA, el 75% de los bancos de la UE se encuentra en esa situación, estando el ROE medio en el 6,6% frente a un coste de capital estimado por los analistas entre el 8% y 10% (EBA, septiembre de 2019).

Una posible medida para mejorar la rentabilidad, es aumentar la “consolidación” del sector bancario mediante fusiones²⁷. Dichas operaciones, generalmente mejoran la rentabilidad por las sinergias de costes, en la medida en que una fusión habitualmente

²⁵ En España, doce bancos están supervisados por la EBA: Santander, BBVA, CaixaBank, Bankia, Sabadell, Bankinter, Kutxabank, Abanca, Unicaja, Ibercaja, Liberbank y Cajamar.

²⁶ ROE (Return On Equity), indica la capacidad que tiene el banco de generar beneficios para sus accionistas. Es decir, el ROE es la ratio que mide el rendimiento que logra el inversor en un banco o empresa. Se suele expresar como porcentaje, y tiene como fórmula: Beneficio neto/Recursos propios. Los beneficios extraordinarios influyen en el ROE. Para conocer la rentabilidad del negocio típico del banco es preferible calcular el ROE solamente con los resultados ordinarios, sin incluir los extraordinarios. Cuanto mayor sea el ROE mejor se considera gestionada la entidad y su capacidad para incrementar sus beneficios.

²⁷ De los doce grandes bancos bajo la supervisión de la EBA (Santander, BBVA, CaixaBank, Bankia, Sabadell, Bankinter, Kutxabank, Abanca, Unicaja, Ibercaja, Liberbank y Cajamar) varios han negociado una posible fusión en los últimos años: Bankia y Sabadell lo intentaron en 2018; Liberbank y Unicaja en 2019; a su vez Abanca hizo una oferta por Liberbank; e Ibercaja ha estado en las quinielas ante la necesidad que tenía de salir a bolsa en 2020, pero el Gobierno decidió ampliar el plazo hasta 2022 por la COVID-19.

implica una reducción de la capacidad instalada y una eliminación de las duplicidades en servicios centrales. No obstante, no necesariamente aumentan la capacidad de generar ingresos. Realmente es otra forma de mejorar la eficiencia, que además exige una profunda transformación de la entidad. El BCE lleva tiempo sugiriendo esta vía, y muy especialmente las fusiones transfronterizas.

Sabemos que las dos principales razones que pueden motivar un proceso de fusión, con la complejidad y riesgos que conlleva; son la consecución de un mayor tamaño que se sintetiza en las denominadas sinergias operativas por economías de escala que permiten una mayor eficiencia. Las economías de escala se alcanzan a través de un tamaño crítico de mercado. Sin embargo, la literatura académica concluye que la reducción de costes por esta vía, no suele ser relevante en entidades bancarias de gran tamaño, por lo que podemos estimar que no parecen ser las sinergias operativas las que justifican un proceso de fusión. Y la otra razón; sería conseguir una mayor cuota de mercado que facilita mayores rentabilidades en el futuro²⁸.

En el ámbito doméstico, el hipotético proceso de fusiones reduciría la capacidad del sector. Situación, que desde la perspectiva de la protección del bien común, significa que una mayor concentración puede suponer una menor competencia, que puede imponer mayores precios, que bien podría atraer a nuevos competidores en el marco de la Unión Bancaria. Así mismo, la mayor concentración supone una más difícil supervisión y un incremento del riesgo sistémico o del coste asociado al mismo.

Las fusiones pueden presentar dos tipos importantes de ventajas en costes: i) las ventajas derivadas de posibles economías de escala de cada unidad de negocio —cuanto mayor sea el volumen de operaciones para un nivel de gasto fijo o de inversiones mayor será la eficacia de cada unidad de negocio—; y ii) las ventajas derivadas de compartir costes entre distintas unidades de negocio, de manera que el coste total de ofrecer las actividades mediante unidades separadas sea inferior al coste que produce cuando se ofrecen conjuntamente.

La literatura académica indica que la reducción de costes por economías de escala, no suele ser relevante en bancos de gran tamaño, por lo que podemos estimar, que no parecen ser las sinergias operativas por economías de escala, las que justifican un proceso de consolidación. La mayoría de los estudios empíricos, concluyen que la reducción de costes por economías de escala no suele ser relevante en entidades bancarias de gran tamaño al agotarse en niveles de ingresos pequeños.

Aunque conviene recordar, que ha sido el tamaño lo que ha favorecido la adaptación a los cambios que históricamente viene protagonizando el sistema financiero español. La razón dominante en el sector bancario para justificar la consolidación durante la segunda mitad de la década de 1980, eran las supuestas economías de escala asociadas a un mayor tamaño. Se afirmaba que los grandes bancos españoles tenían una dimensión

²⁸ Pedro Pérez Cimarra (marzo, 2020): *El reto actual de la rentabilidad bancaria*. Boletín Económico de Información Comercial Española, Nº 3.121. Secretaría de Estado de Comercio. Gobierno de España.

insuficiente para competir en el mercado financiero único de 1993, y que el modelo adecuado para hacerlo era por medio de una política de fusiones, según el informe de 1987 del profesor británico Jack Revell -por entonces el experto con mayor prestigio en temas bancarios en Europa-, que ejerció una evidente influencia para determinar el panorama y futuro del sector bancario español, en esa época agitada por la que atravesaban bancos y cajas de ahorros en la búsqueda de mayor eficiencia para su modelo de negocio.

Como se ha demostrado, las fusiones no son buenas o malas en sí mismas, sino que más bien dependen en gran parte del éxito de, al menos, dos cuestiones claves: i) el encaje natural de las entidades que se fusionan, tanto desde un punto de vista de mercado externo como desde un punto de vista interno de organización y tecnología; y ii) el encaje de las personas y su mutua receptividad y empatía, así como de la compatibilidad de valores y cultura.

Tenemos, pues, en España, un sector bancario que nos ofrece ricas experiencias sobre los procesos de consolidación. Son procesos que en ocasiones, por su alta complejidad, escapan al plan inicial y producen conflictos entre los sistemas operativos, control y gestión de riesgos, cultura y valores, o por una combinación de todos ellos.

La cuestión es saber a quién beneficia el proceso de consolidación y con qué indicadores van a medirse sus resultados. Una incógnita a corto plazo es saber quién puede iniciarlo, lo que no resulta una cuestión menor, atendiendo a lo que del mismo puede derivarse, así como por la presión y la velocidad que pueden adquirir. De cualquier manera, conviene advertir, que no siempre ha sido la consolidación lo que ha favorecido la adaptación a los cambios que deben afrontarse, en este caso de rentabilidad.

Ahora bien, verdaderamente la consolidación bancaria ofrece la solución al problema de la rentabilidad. Por una parte, la consolidación del sector es recomendable en el caso de contar con bancos pequeños, y con baja rentabilidad. Cuando los bancos operan con una escala muy inferior al óptimo que les dificulta diversificar sus ingresos y ser eficientes, entonces es recomendable un proceso de consolidación que permita generar sinergias y que los bancos más eficientes se encarguen de reestructurar a los menos eficientes (*Revista de Estabilidad Financiera del BCE, noviembre 2019*).

Por otra parte, si se trata de bancos individuales grandes que presentan problemas de baja rentabilidad, entonces un proceso de fusión no parece tan recomendable. En este caso, sería más recomendable una combinación entre reestructuración del banco y fusiones de carácter transfronterizo. Una combinación a nivel doméstico entre dos grandes bancos podría ser problemática tanto a nivel de competencia como a nivel prudencial. La mejor opción para atajar problemas en un banco grande sería una fusión transfronteriza con otro banco más sólido y que en el proceso se desprendan de los activos de bajo margen, ya sea a través de su venta, ya sea dejando que se amorticen. No

obstante, las bajas valoraciones bursátiles actuales dificultan los procesos de fusión en tanto que, si conllevan una ampliación de capital, la dilución de los accionistas de la entidad hace probable que rechacen esta opción.

Desde el punto de vista regulatorio, el BCE aboga por una mayor armonización de toda la regulación de la UE para favorecer las fusiones transfronterizas, y destaca la necesidad de completar la Unión Bancaria como elemento para facilitar una mayor consolidación del sector bancario en la zona euro. La creación de un sistema de garantía de depósitos europeo y finalizar el marco común europeo de gestión de crisis bancarias, incluida una herramienta común de provisión de liquidez en resolución, son esenciales para completar la Unión Bancaria.

En España se ha llevado a cabo un fuerte proceso de reestructuración del sistema financiero, habiéndose reducido el número total de entidades de 281 en 2008 hasta 199 en 2019²⁹. Aún no ha finalizado, siendo probable que las fusiones anunciadas pero que no han llegado a concluirse, puedan retomarse. Aunque como hemos indicado, no quiere decir, que la vía de las fusiones pueda generar un inmediato incremento sustancial de la rentabilidad. Mientras tanto, para conseguir aumentar el nivel de rentabilidad -como están haciendo algunos bancos-, deben reducir la capacidad instalada, junto con incrementar otras medidas, como la mejora de la calidad del activo, la búsqueda de nuevos ingresos o aumentar la eficiencia a través de la continua mejora tecnológica. A todo esto, los bancos llevan años saneando sus balances, apoyados por una política monetaria expansiva, que permitió que no se colapsara el sistema.

Lo cierto es que con los tipos de interés en mínimos e incluso negativos y sin horizontes inmediatos de subida, es difícil hacer crecer la rentabilidad. Pero es preciso destacar que durante el período 2008-2013, el margen de interés se contrajo siguiendo la tendencia bajista del Euribor, y desde entonces, se ha mantenido relativamente igual, aunque ha seguido cayendo. Y desde que en 2016 marco tasas negativas, el margen de interés se ha mantenido estable e incluso aumentó ligeramente en 2018. Esto indica que los bancos individuales, han sabido enfrentar el complejo terreno de operar con tasas mínimas. Siendo altamente conscientes de que la defensa de sus márgenes es el requisito clave, para la recuperación de su rentabilidad, y por tanto de su viabilidad³⁰.

Pero la excepción monetaria se ha convertido en la regla y todo apunta a que la situación de los tipos de interés se prolongará durante un tiempo más largo de lo esperado. Esto condiciona más a los bancos individuales, debido a que su capacidad para compensar su rentabilidad es más limitada. Y no solo por las restricciones que impone la regulación bancaria, sino por la intensa competencia del sector a la que se unen las Fin Tech (empresas de tecnológicas financieras, que compiten con los bancos,

²⁹ El sector bancario se concentra en torno a cinco grandes bancos: Banco Santander, BBVA, CaixaBank, Bankia y Sabadell, que cuentan con el 72% del mercado. El resto del 28% se reparte entre Bankinter, Kutxabank, Unicaja, Ibercaja y Liberbank. De las 45 Cajas de Ahorro que existían en 2009, tras la reestructuración para convertirse en bancos, sólo han quedado 2: Caja Ontiyent y Caja Pollença.

³⁰ Ramón Casilda Béjar (enero, 2020): *Los bancos en evolución*. Boletín Económico de Información Comercial Española, Nº 3.119. Secretaría de Estado de Comercio. Gobierno de España.

pero establecen acuerdos y trabajan conjuntamente) y las Big Tech (grandes corporaciones tecnológicas) que toman fuerza con un amplio impacto social y que han acuñado el acrónimo GAFa (Google, Amazon, Facebook, Apple). A las GAFa se le añaden otras grandes tecnológicas como Microsoft, Samsung y Paypal, más las asiáticas Baidu, Alibaba y Tencent, conocidas como BAT. En conjunto, representan un poderoso “big bang” financiero.

Ante tamaña situación el Banco de España, ha recomendado contención y prudencia al otorgar créditos hipotecarios y al consumo. Lo paradójico, es que estas son las palancas que puede mejorar las cifras de negocio, pues no se hace fácil obtener mayores ingresos por la gestión de recursos fuera de balance, y del ahorro de costes no se puede vivir eternamente. De esta manera surgen las siguientes alternativas para hacer frente a tan complejo panorama:

En primer lugar, los costes operativos son un primer aspecto importante. En segundo, la ratio costes-ingresos se ha mantenido estable durante los últimos años, aunque han aumentado ligeramente. En tercero, tal como lo están haciendo, los bancos deben proseguir la digitalización y la transformación de sus modelos de negocio. En cuarto, los bancos realmente tienen que intentar ser más efectivos sobre su valoración que ha perdido entre un 30% y un 50% de su valor en bolsa. En quinto, para obtener nuevos ingresos cobrar por los depósitos sería una solución, siempre y cuando la clientela lo acepte. En sexto, la alternativa de asociarse con las Fin Tech o las GAFa, con su portentoso poder de mercado³¹. Y séptimo, la consolidación puede ser la respuesta más efectiva del sector, incluso para aumentar su valoración bursátil.

Una comparación de la valoración bursátil de los bancos en Europa, Japón y Estados Unidos, resulta ampliamente favorable para los estadounidenses, menos perjudicados por los bajos tipos de interés. En plena crisis financiera (octubre de 2008), los tipos del BCE se situaban en el 4,25%. Entonces, las valoraciones bursátiles de la banca europea y norteamericana estaban bastante igualadas. De hecho, la crisis golpeó tanto a la una como a la otra, aunque la FED reaccionó con más agilidad y rebajó rápidamente los tipos y en diciembre de 2008 ya estaban en el 0%, mientras el BCE los situaba en el 1%.

La igualdad de las valoraciones se mantuvo hasta que en el verano de 2012, Mario Draghi, (presidente del BCE), decidió bajar los tipos hasta el 0,75%. Mientras, la FED los mantuvo en el 0% hasta diciembre de 2015, cuando comenzó la escalada de tipos que llevó al sector a lo más alto, y en diciembre de 2018 con los tipos en el 2,25%, el KBW Bank³² Index marcó uno de sus máximos históricos, una revalorización del 329% desde los mínimos de 2009.

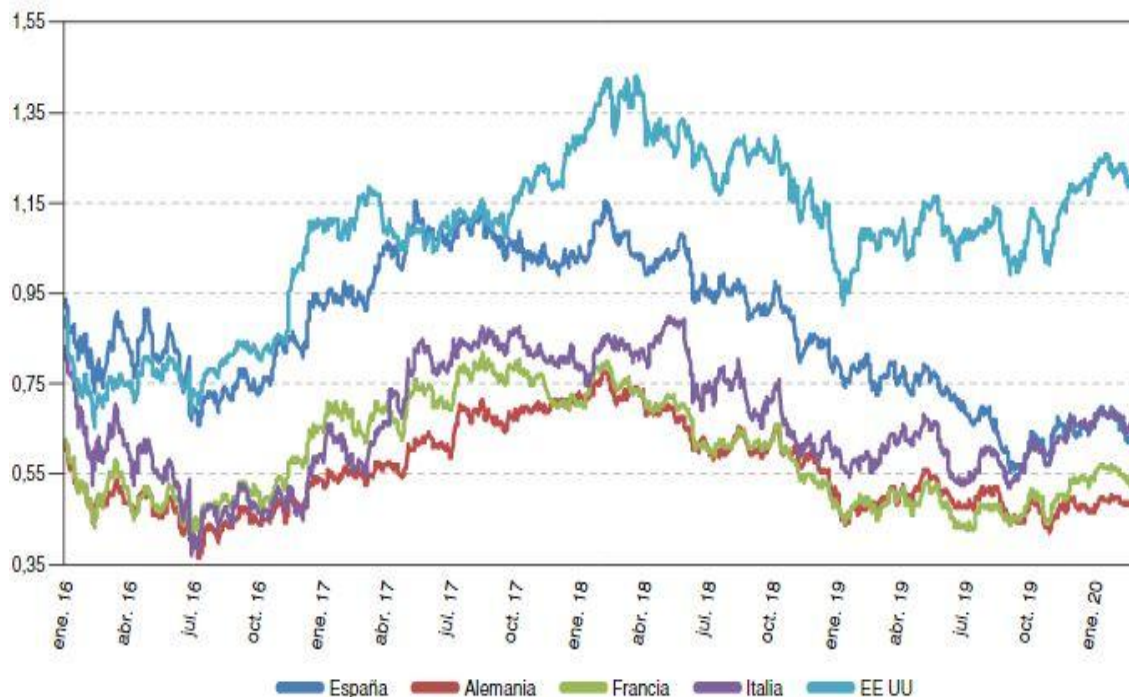
³¹ Un ejemplo es Amazon, que es una página web, un medio de pago, una fórmula algorítmica y una potente red logística. De esta manera se desentiende de toda relación con lo productivo, con lo que eso supone de reducción de costes, y una vez convertido en el actor dominante, extrae rentabilidad presionando a cada uno de los participantes en la cadena, al mismo tiempo que obtiene cantidades ingentes de datos que los convierte en valor.

³² El índice KBW Bank es un índice ponderado de capitalización de mercado modificado ajustado por flotación que busca reflejar el desempeño de las empresas que cotizan en bolsa que hacen negocios como bancos o cajas de ahorro. El índice está compuesto por acciones comunes de centros monetarios

Todo lo contrario que el Euro Stoxx³³, que desde la caída de 2009 no ha logrado recuperarse. Desde marzo de 2016, aunque los tipos están en el 0%, en diciembre de 2018 marcaba un -12% frente al +329% del KBW Bank. En cuanto a la banca japonesa el Tokyo Stock Exchange³⁴, descendía hasta un -81% en los últimos 25 años. Salvo el año 2000 y entre 2006 y 2010, que subió hasta el 0,5%. Por su parte el Banco Central de Japón mantiene los tipos en el 0% desde el año 1999. Peor aún, desde comienzos de 2016, están en el -0,10%.

Los mercados perciben que los tipos se mantendrán bajos en el tiempo y estos presionan sobre la rentabilidad, que igualmente se va a mantener baja en el tiempo, lo que presiona la cotización bursátil a la baja. La gran mayoría de los bancos europeos presentan ratios *Price to Book Value* (P/BV) = cotización bursátil/valor teórico contable) inferiores a 1, es decir, el mercado les asigna un valor inferior al que reflejan sus estados contables (gráfico 4).

Gráfico 4
Valor contable del sector bancario de la Eurozona y Estados Unidos



Fuente: Pedro Pérez Cimarra y Bloomberg.

nacionales y bancos regionales líderes o cajas de ahorro cotizadas en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) u otra bolsa de valores nacional de los EE.UU., NASDAQ/Sistema de Mercado Nacional.

³³ El Euro Stoxx es un índice bursátil que representa el rendimiento de las 50 empresas más grandes entre los 19 macro sectores en términos de capitalización de mercado en 11 países de la eurozona. Es un índice ponderado por capitalización bursátil, lo cual significa que, al contrario de índices como el Dow Jones, no todas las empresas que lo forman tienen el mismo peso

³⁴ La Bolsa de Tokio, es la segunda más grande del mundo (junto con la Bolsa de Valores de Sao Paulo y la Bolsa de Valores de Nueva York) y está destinada a la negociación en exclusiva de las acciones y valores convertibles o que otorguen derecho de adquisición o suscripción. Los principales índices de la Bolsa de Tokio son el Nikkei 225, índice de compañías elegidas por el Nihon Keizai Shimbun (el periódico de negocios más grande de Japón), el TOPIX y el J30 (índice de grandes compañías industriales).

La ratio media P/BV de los bancos europeos se sitúa en el 0,6 y, por tanto está muy por debajo de la ratio media de los bancos de Estados Unidos, que se encuentra en el 1,2. Es decir, la percepción de los mercados es mejor en Estados Unidos que en Europa, consecuencia, entre otras cosas, de que los bancos estadounidenses presentan una mayor rentabilidad, con un ROE, cercano al 11 %, frente al 6,6% de los bancos europeos³⁵.

8. Los grupos consolidados y la rentabilidad

Una forma de analizar los grupos consolidados y la rentabilidad es comparar sus indicadores financieros con los bancos individuales. Para los grupos consolidados el Banco Central Europeo (BCE), ofrece información que incluye prácticamente todo el sector bancario español³⁶. Para los bancos individuales el Banco de España (BE), publica los balances y cuenta de resultados de dichas entidades. En 2018 el balance de los grupos consolidados sumaban 3,55 billones de euros, mientras que los bancos individuales alcanzaban 2,50 billones de euros, lo cual significa una diferencia de 1,05 billones de euros a favor de los primeros³⁷.

Además de la supervisión individual de las entidades de crédito (EC) españolas, el BE ejerce la supervisión en base consolidada de los grupos consolidados (GC) españoles, partiendo de una definición del perímetro consolidable que en nuestro país es suficientemente amplio y permite un adecuado control de la solvencia agregada. Existen, también, requerimientos adicionales de solvencia para los grupos mixtos no consolidables, esto es, grupos en que se integran EC y entidades aseguradoras, que no consolidan sus balances entre sí. A este respecto ha adquirido especial importancia la supervisión de los grupos bancarios españoles que en el pasado reciente han acometido un importante proceso de expansión, especialmente en Latinoamérica. La internacionalización de la banca supone un cambio en el perfil de sus riesgos y la necesidad de adoptar medidas para prevenir que la posibilidad de crisis de cualquiera de las entidades de un GC de estas características desencadene efectos indeseados para sus bancos matrices y sus grupos y, por extensión, para la estabilidad del sistema bancario español. Por ello, el BE ha definido un marco de buenas prácticas en el diseño y gestión de estos grupos bancarios. Banco de España. *Ideas básicas de la supervisión en base consolidada de los grupos bancarios españoles con presencia internacional*³⁸.

³⁵ Pedro Pérez Cimarra (marzo, 2020): *El reto actual de la rentabilidad bancaria*. BICE, N° 3.121. Secretaría de Estado de Comercio. Gobierno de España.

³⁶ Base de datos Consolidated Banking Data. Estos datos contienen información sobre la rentabilidad consolidada agregada, los balances, la calidad de los activos, la liquidez y la solvencia de los bancos de la UE, y se refieren a todos los Estados miembros de la UE.

³⁷ Joaquín Maudos (noviembre-diciembre, 2019): *Ventajas de la internacionalización y diversificación geográfica del negocio de la banca española*. Cuadernos de Información Económica, N° 273. FUNCAS.

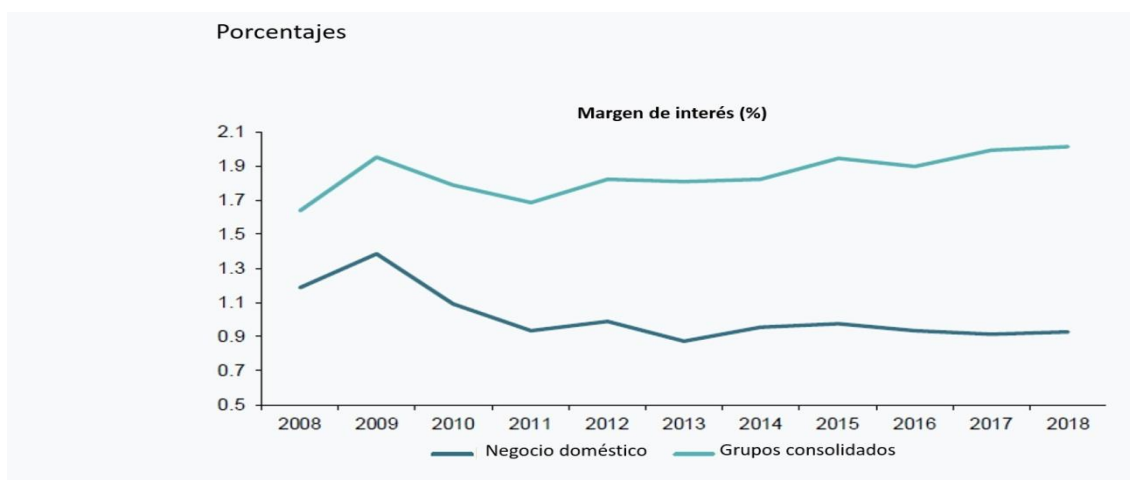
³⁸ Solvencia de las entidades de crédito.

<https://www.bde.es/bde/es/areas/supervision/normativa/regulacion/Solvencia/>

De manera que como ya hemos adelantado, el principal indicador de los beneficios generados por la expansión internacional se relaciona con la rentabilidad y esta a su vez con los mejores márgenes de interés. Los grupos consolidados ofrecen "mejores" indicadores de rentabilidad que los bancos individuales, tanto en términos de rentabilidad sobre activos (ROA)³⁹, como sobre recursos propios (ROE). La clave se encuentra en las filiales que proporcionan mayores rentabilidades y les permite compensar las menores del mercado doméstico. Por ello, las filiales tienen más peso que hace diez años en la cuenta de resultados, debido a su crecimiento y generación de beneficios⁴⁰.

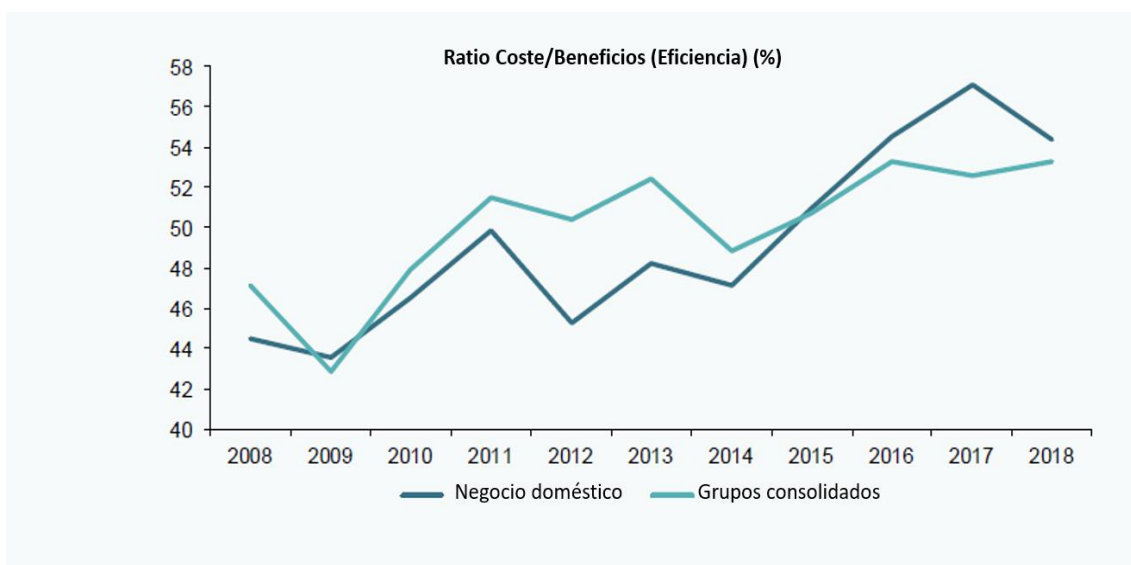
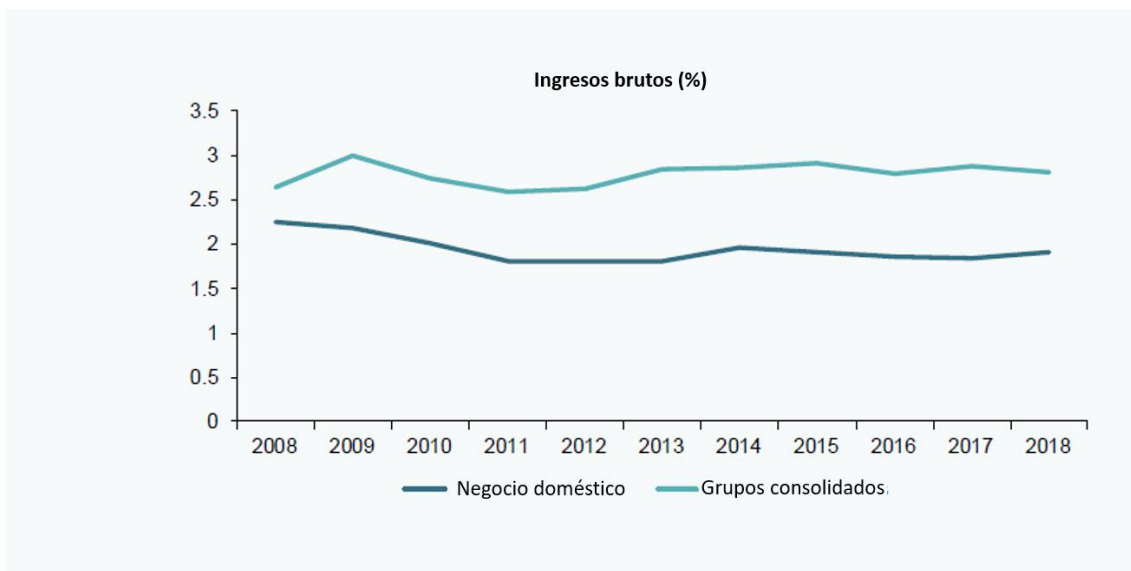
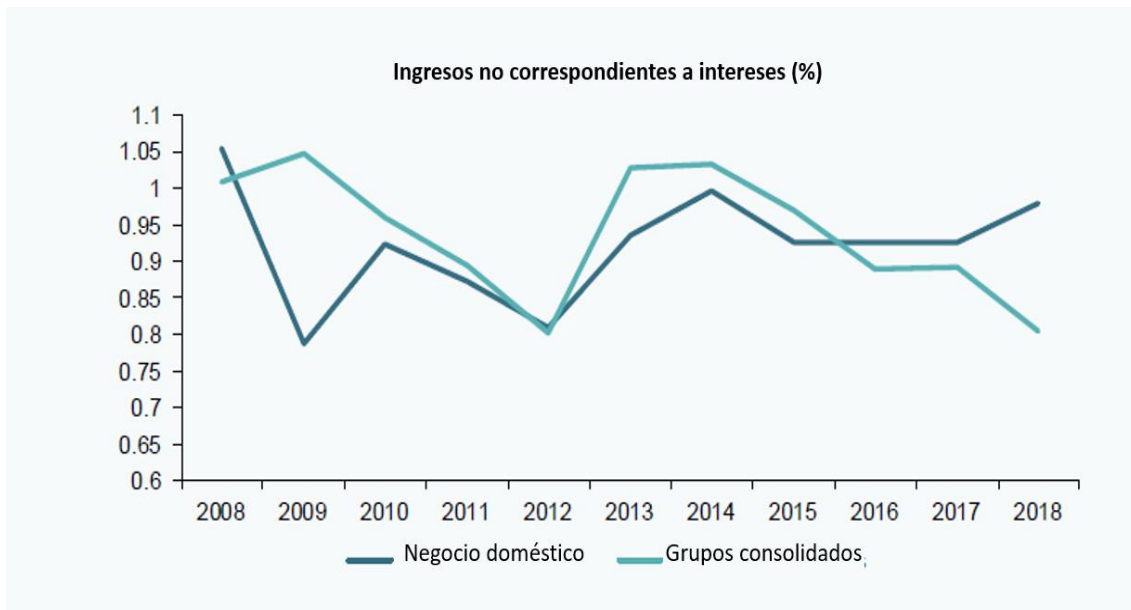
Siendo preciso indicar que la mayor rentabilidad de los grupos consolidados se apreciaba desde el inicio de la crisis financiera de 2008, cuando los bancos individuales sufrieron el impacto de la aguda caída del mercado inmobiliario que les obligo amortizar miles de millones de euros en activos fallidos. Las cifras de rentabilidad en 2018 indican un ROA para los grupos consolidados de 0,61% un 24% superior al de los bancos individuales que registran un 0,49%. En cuanto al ROE igualmente los grupos consolidados lograron el 8,2% un 43% mayor que el de los bancos individuales 5,7% (gráfico 5).

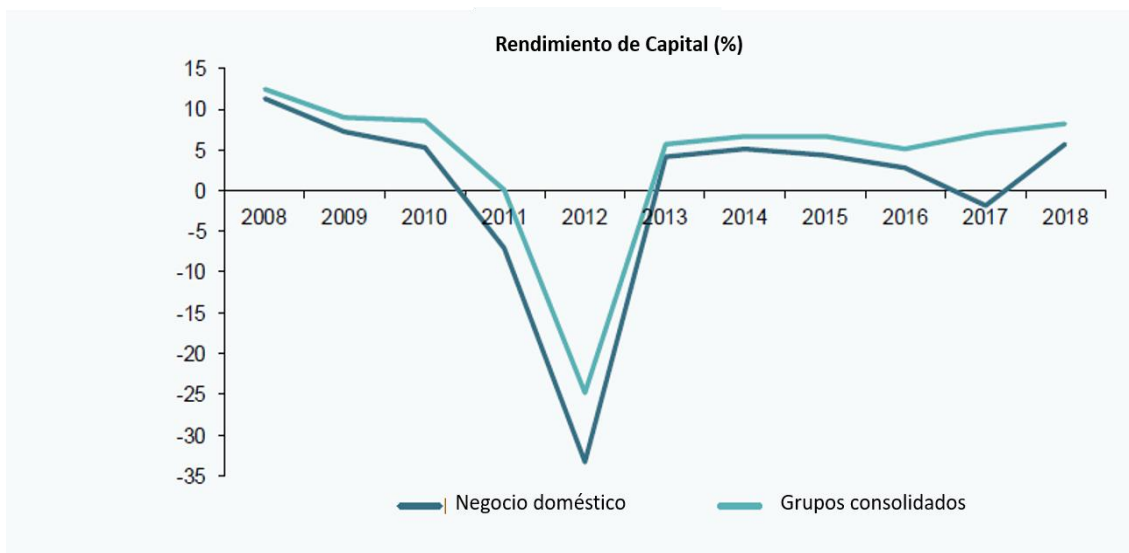
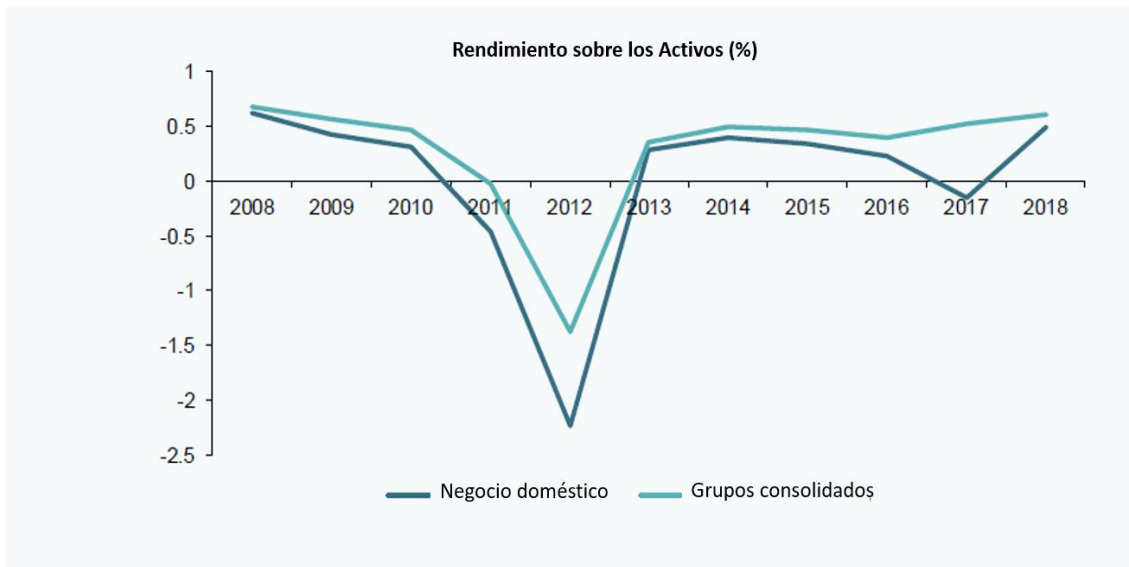
Gráfico 5
Sector bancario español. Márgenes, eficiencia y beneficios en 2018



³⁹ ROA (Return On Assets) es la ratio que mide la rentabilidad del banco sobre los activos. Es el beneficio basado en su actividad ordinaria. Puede decirse que significa una medida de eficiencia. En el cálculo del ROA para evitar grandes variaciones es mejor utilizar los activos ponderados por riesgo. $ROA = \frac{\text{Beneficios antes de intereses e impuestos}}{\text{activos ponderados por riesgo}}$. Una de las razones por las que se suele valorar más esta ratio respecto al ROE, es porque, no tiene en cuenta la manera en que se financian los activos (por cuenta propia o a través de terceros). De esta forma obtenemos el valor de la rentabilidad, sin tener en cuenta factores que nos pueden confundir.

⁴⁰ No solo las filiales de los grupos consolidados adquieren un importante peso, también sucede con las filiales de los grupos empresariales del Ibx 35. Estos en el ejercicio 2018, el 24,4% del total procedió de América Latina, un porcentaje muy considerable que, no obstante, cedió un punto respecto al de 2017. Los ingresos descendieron porque mercados como Venezuela y Argentina han caído fuertemente. Telefónica, Meliá, Naturgy, Mapfre, Repsol, Iberdrola y Siemens Gamesa son las más dependientes del mercado latinoamericano. El resto de las cotizadas, como Prosegur, Sacyr, Duro Felguera, Prisa y Día, son las más expuestas a la región, de donde procede entre el 33% 61% de su facturación.





Fuente: Joaquín Maudos.

Considerando los diferentes indicadores financieros, estos confirman que el margen de interés es el más importante para explicar la mayor rentabilidad de los grupos consolidados. Ya antes de la crisis financiera de 2008, resultaba un 38% más alto que el de los bancos individuales. De hecho, desde 2015, los grupos consolidados, han tenido un margen de interés más del doble que los bancos individuales, fuertemente afectados por la caída del Euribor (la tasa de referencia más utilizada para préstamos en España)⁴¹, que ha disminuido un 22% desde 2008, hasta situarse en el 0,93% en 2018. Mientras el margen de interés de los grupos consolidados ha aumentado un 23%, hasta situarse en 2,01%, un 116% respecto al de los bancos individuales.

⁴¹ La concesión de crédito a empresas no financieras moderó su avance en 2019 en 7 décimas respecto a 2018, hasta un 0,5% interanual, situándose en 892.830 millones de euros. Esta evolución se explica principalmente por el retroceso de la financiación procedente del exterior (-2,2% interanual) y de los bancos individuales (-0,6%), que concentran el 87% del crédito total. En contraste, los valores representativos de deuda (13% de la financiación total) aumentaron un 13,9% interanual.

Otro indicador como el margen bruto⁴², resulta mucho menor en los bancos individuales, dado que el margen de interés aumenta cuando se consideran las filiales de los grupos consolidados. Concretamente en 2018, el margen bruto de los grupos consolidados fue un 47% mayor (2,81%) **frente a** los bancos individuales (1,91%). Donde las diferencias entre los grupos consolidados y los bancos individuales son reducidas, es en la eficiencia en la gestión, aproximada por la ratio de eficiencia. En ambos casos, se ha deteriorado en los últimos años, ya que a pesar del esfuerzo que han hecho por reducir costes, no han conseguido hacerlo al mismo ritmo al que ha caído el margen bruto⁴³.

En cuanto a la rentabilidad sobre recursos propios (ROE), la Autoridad Bancaria Europea⁴⁴, señala que disminuyó levemente del 7,2% de 2018 al 7% en 2019. Este nivel de rentabilidad supone un problema añadido que los bancos deben de afrontar, incluso contra la opinión y sentir de los políticos y la opinión pública en general, quienes critican con distinta intensidad los “altos” beneficios de los bancos españoles. Hasta el punto de quererles aplicar nuevos impuestos, pero no todo es lo que parece. Según la EBA, deberían haber logrado aún mayores beneficios en el ejercicio 2019. En concreto: 4.000 millones más para cumplir con los objetivos fijados por el Banco Central Europeo y el Banco de España. Concretamente el total de beneficios obtenidos de casi 18.000 millones de euros en 2019, tenía que haber sido un 20% superior.

Para llegar a estas metas, Santander hubiera necesitado 1.850 millones más de beneficio; BBVA (634); CaixaBank (560); Sabadell (330); Bankia (360); Unicaja (101); y Liberbank (93). Los únicos que sobrepasaban las exigencias fueron Bankinter, con un ROE de casi el 13% y Abanca con el 10%. Paradójicamente, los resultados de los grupos consolidados estuvieron afectados por extraordinarios negativos: Santander, -1.737 millones de euros, que tiene que ver principalmente con el ajuste del fondo de comercio de Reino Unido (-1.491 millones de euros). BBVA, deterioro en Estados Unidos por la desfavorable evolución de los tipos de interés y la ralentización de la economía (-1.318 millones).

⁴² Margen bruto, mide la diferencia entre los ingresos y los costes financieros, indicando la capacidad de generación de resultados de un banco. El MB, incluye el margen de intereses, las partidas procedentes de los dividendos cobrados por las participaciones en otras empresas, las comisiones, las diferencias de cambio de divisas y el resultado de las operaciones financieras (ROF). Desde 2008, cuando cambió la normativa, también incorpora las ventas netas de servicios no financieros, la aportación a los fondos de garantía de depósitos y otras partidas. Y no incluye las plusvalías por la venta de participaciones que se consideren estratégicas. Se entiende por ROF, las diferencias entre el total de beneficios por operaciones financieras y las pérdidas que puedan producirse por estas.

⁴³ Joaquín Maudos (noviembre-diciembre, 2019): *Ventajas de la internacionalización y diversificación geográfica del negocio de la banca española*. Cuadernos de Información Económica, Nº 273. FUNCAS.

⁴⁴ De los doce grandes bancos bajo la supervisión de la EBA (Santander, BBVA, CaixaBank, Bankia, Sabadell, Bankinter, Kutxabank, Abanca, Unicaja, Ibercaja, Liberbank y Cajamar) varios han negociado una posible fusión en los últimos años: Bankia y Sabadell lo intentaron en 2018; Liberbank y Unicaja en 2019; a su vez Abanca hizo una oferta por Liberbank; e Ibercaja ha estado en las quinielas ante la necesidad que tenía de salir a bolsa en 2020, pero el Gobierno decidió ampliar el plazo hasta 2022 por el coronavirus.

Solo dos entidades de las doce supervisadas por el BCE, superaron el ROE previo a la crisis de 2008 (8%-10%): Bankinter (13%) y Abanca⁴⁵ (10%). Otros dos grupos están por debajo, los que se encuentran entre el 4% y el 7% -BBVA, Santander, CaixaBank, Sabadell, Bankia y Unicaja-, y los que están por debajo del 4% -Liberbank, Ibercaja y Cajamar-.

La insistencia del BE como del BCE de que los bancos obtengan rentabilidades por encima de su coste de capital, se debe a que desean entidades que puedan resistir nuevas crisis, sin necesidad de pedir ayudas públicas, financiándose sin problemas en el mercado.

La buena noticia para la banca, es que el regulador está empezando a asumir que hay que bajar el listón del coste de capital. Hasta la fecha, se reclama que el ROE se sitúe en el 10%. Pero los históricamente bajos tipos de interés y la desaceleración económica han hecho que BCE y BE se conformen con un 7% de rentabilidad en el caso de los bancos individuales, y del 8,5% para los bancos consolidados (esto antes de entrar en la compleja y durísima crisis producida por la COVID-19).

El problema se encuentra más en los bancos medianos, cuyos ROE llevan años por debajo del 5%, sin perspectivas de llegar a corto plazo al 7%. Así, Unicaja con un ROE de 4,4%, presentó su plan estratégico donde la meta es llegar al 5,5% en tres años. Liberbank que tiene el 3,8%, proyecta para los próximos ejercicios lograr entre el 7%-8%. Sin embargo, Caja Rural de Zamora, no solo es la más solvente (16,8%), sino también el mayor ROE (25%), con una baja morosidad (3%). Y lo más sobresaliente, cuenta con un ratio de eficiencia⁴⁶ de los mejores del sistema financiero español (44,1%).

Aunque los objetivos de los reguladores no son vinculantes, y tanto el BCE como el BE no pueden de manera alguna exigir un beneficio concreto, sin embargo, sí pueden presionar para que los alcancen, mediante mayores exigencias de provisiones y capital. Mientras, los que sí cumplen con las metas de ROE tienen menores requerimientos de solvencia e incluso, la oportunidad de solo tener que pasar los exámenes de final de año (SREP), como es el caso de Bankinter que lo hará cada dos ejercicios.

Sobre el nivel de beneficios, no cabe duda que le afecta el deterioro del entorno macroeconómico, las bajas tasas de interés y la intensa competencia del sector, a la que se suma el poderoso ecosistema digital conformado por la ya citadas Fin Tech y las GAFAs. Estas tienen a su favor sus fortalezas tecnológicas y la debilidad legislativa que

⁴⁵ Dicha rentabilidad ha estado influida por los extraordinarios de las adquisiciones del negocio en Portugal de Deutsche Bank y el de España de Caixa Geral.

⁴⁶ El ratio de eficiencia relaciona los ingresos obtenidos durante un período de tiempo determinado con los costes de explotación asumidos. Obtener un ratio del 50% supondría que la entidad gasta 50 céntimos por cada euro que obtiene de ingreso. Se trata de un ratio que mide la productividad de una entidad. Es el resultado del cociente entre los gastos de explotación y el margen bruto. Dicho de otro modo, relaciona los ingresos obtenidos con los gastos necesarios para su consecución. Como conclusión, una entidad será más eficiente cuanto menor sea su ratio de eficiencia.

aprovechan para irrumpir como nuevos proveedores de cuatro grandes servicios financieros (hasta el momento)⁴⁷: i) transferencias bancarias; ii) pagos con tarjeta; y, iii) créditos al consumo; y iv) fondos de inversión. Y pronto ampliarán su oferta a todo tipo de productos como las hipotecas o los préstamos personales.

Las Big Tech, con el “argumento” de favorecer el espíritu emprendedor y la innovación, presionan a favor de una regulación menor, más laxa y de tratamientos fiscales ventajosos. En el plano fiscal, se extiende un movimiento para que se dicten las leyes correspondientes para que las Big Tech, cumplan como lo hacen los demás bancos: “tanto vendes, tanto pagas”.

Además, mayoritariamente las GAFAs, podrían controlar en el futuro cercano casi 9 billones de euros que actualmente manejan los bancos españoles⁴⁸. Su llegada significa un reto desconocido y peligroso. Situación que conlleva un tenso entorno desafiante, donde el espacio más visible con margen de mejora, se encuentra en “la racionalización de los gastos operativos, probablemente el área principal para mejorar la rentabilidad y nivel de beneficios⁴⁹”.

9. Los bancos españoles y los modelos de organización internacional

Los modelos de organización internacional, resultan claves para el mejor desenvolvimiento y eficiencia de los bancos internacionales. Esto es, si adoptan un modelo “centralizado o descentralizado”. La crisis financiera internacional de 2008 ha demostrado cual resulta más conveniente. Como ejemplo, tomamos los adoptados en Europa del Este y América Latina.

En Europa del Este, los bancos europeos mayoritariamente se instalaron mediante filiales dependientes de su matriz: “modelo centralizado”. Con la crisis financiera, las monedas de estos países se depreciaron fuertemente desde el otoño de 2008. Gran parte de los créditos concedidos estaban en moneda extranjera, sobre todo euros (en menor proporción en dólares, yenes y francos suizos), y su devolución resultaba muy costosa. Cuando los mercados interbancarios se colapsaron en el verano de 2007, estos bancos debido a la alta dependencia financiera de sus respectivas matrices, empezaron a tener

⁴⁷ Ramón Casilda Béjar (2020): *Los bancos en evolución*. Boletín Económico de Información Comercial Española, Nº 3.119. Secretaria de Estado de Comercio. Gobierno de España.

⁴⁸ El Banco de España en 2018, fijó el crédito de la banca española en 88.670 millones de euros (consumo e hipotecas) y la de los establecimientos financieros de crédito en 34.799 millones de euros⁴⁸ (consumo y automoción). En cuanto al número de transferencias el Banco de España e Iberpay (Sociedad Española de Medios de Pago), estiman que se realizaron más de 1.500 millones por un valor de 8,5 billones de euros. Sobre el pago con tarjetas (crédito y débito) el Banco de España recoge 3.903 millones de operaciones valoradas en 147.431 millones de euros. Además los fondos monetarios contaban con un patrimonio de 6.800 millones de euros. La suma de todos estos servicios asciende a casi 9 billones de euros.

⁴⁹ Para más detalle, véase; Ramón Casilda Béjar (31-01-2020): *Los Bancos en Evolución*. Boletín de Información Comercial Española, Nº3119. Secretaria de Estado de Comercio.

problemas agravados por las dificultades de liquidez de la zona euro. Finalmente en enero de 2009, los bancos afectados, coordinados por el FMI, firmaron un acuerdo conocido como la iniciativa de Viena, por el que se comprometieron a mantener la exposición de la deuda a la zona euro, mediante una prolongación voluntaria de los plazos de vencimiento de las líneas de crédito. Por tanto este modelo centralizado, mostró sus vulnerabilidades durante la crisis⁵⁰.

En América Latina se tuvo se optó mayoritariamente por el modelo de filiales independientes de la matriz: “modelo descentralizado”. Este modelo, demostró facilitar una mejor gestión del riesgo, dado que el capital y la liquidez se gestionan localmente, proporcionando una mayor autonomía respecto a la matriz. Además, este modelo amortigua el contagio de los riesgos sistémicos y permite gestionar los problemas locales de forma directa. Fue el caso de los bancos españoles, que con importantes exposiciones crediticias en la región, salieron reforzados de la crisis y obtuvieron los correspondientes beneficios a pesar de las dificultades de sus matrices en España (recuadro 2).

En definitiva, un modelo descentralizado, permite más agilidad y proximidad en la toma de decisiones, un cercano análisis económico y financiero de los riesgos, mayor velocidad en la introducción y adaptación de nuevos productos, así como cambios en el diseño, la producción y comercialización.

Mientras que el modelo centralizado resulta menos ágil, pues depende de un mecanismo bien definido desde la matriz de reglas y procedimientos que regulan las tareas y la manera de actuar ante distintas situaciones. Éste mecanismo limita la autonomía de la filial en la toma de decisiones, dado que representa una especie de camisa de fuerza para enfrentarse a la complejidad política, legal y económica de su entorno.

Una cuestión que diferencia a ambos modelos, se encuentra en la distancia cultural existente entre la matriz y la filial. Es decir, cuanto mayor es la distancia cultural, mayores son los costes, pues a mayor distancia cultural mayor debe ser el uso de expatriados.

Otra cuestión que les diferencia en términos de riesgo, rentabilidad, eficiencia y fuente de ingresos, se caracteriza por las estrategias de internacionalización referida por un lado a los activos, y por otra a los pasivos.

Por el lado del activo, siguiendo la terminología de McCauley et al. (2010), Gambacorta y Van Rixtel (2013), se puede distinguir entre bancos multinacionales y bancos “internacionales. Los bancos multinacionales se caracterizan por el predominio de entidades locales en el grupo, en contraste con los bancos internacionales, que operan fuera del país de origen realizando principalmente negocios transfronterizos. Esta

⁵⁰ Santiago Fernández de Lis y Ana Rubio (2013): *La banca del siglo XX. Tendencias a medio plazo en la banca española*. Revista del Instituto de Estudios Económicos, Nº 3 y 4. Madrid.

distinción se puede verificar por la proporción de préstamos locales sobre el total de préstamos al exterior. Cuanto mayor sea esta proporción y menores sean los negocios transfronterizos, más cercano estará el banco de seguir un modelo “multinacional”; y, a la inversa, cuanto menor sea esta proporción, más se aproximará el banco a un modelo “internacional”, con predominio de la actividad desde la matriz.

Por el lado del pasivo, se propone utilizar la distinción entre “bancos centralizados y bancos descentralizados. Un banco “centralizado” obtiene fondos de la matriz y los redistribuye entre las distintas entidades exteriores del grupo. Un banco descentralizado, opera en el extranjero mediante filiales que captan fondos domésticos para financiar la actividad local. Dado que el grado de descentralización está relacionado con el lugar donde el banco obtiene fondos, se puede representar mediante el peso que tiene el total de las obligaciones financieras de las filiales en el extranjero sobre el total de los préstamos en el exterior. Cuanto mayor sea el valor de esta ratio, más descentralizado estará el banco, al depender en mayor medida de la financiación local. Esta definición del grado de descentralización abarca tanto a los bancos que tienen filiales en el exterior que llevan a cabo actividades locales como a los que operan a través de sucursales.

Al respecto, podemos decir que los bancos individuales presentan un modelo internacional centralizado. Concretamente, en más de la mitad de los casos, la presencia internacional canalizada a través de sucursales en el extranjero no alcanza el 10% de su activo total, y los pasivos se sitúan por debajo del 5% del total de su actividad exterior.

En los modelos organizativos internacionales de los bancos españoles se distinguen dos grupos: bancos que siguen el modelo internacional centralizado, con un elevado peso de préstamos y pasivos transfronterizos, y bancos multinacionales y descentralizados, con una alta proporción de préstamos y pasivos locales⁵¹. Las diferencias están muy bien diferenciadas. La banca descentralizada trata de captar recursos en el país que opera, mientras que las que operan a través de sucursales no tienen personalidad jurídica separada de su matriz. Los supervisores españoles, “apoyan la autonomía financiera para operaciones en el extranjero”. Es decir, el supervisor prefiere que la banca sea más internacional y descentralizada⁵².

Un aspecto importante en los modelos organizativos, es la necesidad de una coherencia entre la forma legal y el modelo de negocio. El modelo de filiales descentralizadas independientes de la matriz, resulta más coherente con la banca minorista, cuyos depósitos son en moneda local y la supervisión la lleva a cabo el país de destino. Mientras que el modelo de sucursales centralizadas, es más coherente con la banca mayorista dependiente de la matriz, supervisado por el país de origen.

⁵¹ Isabel Argimón (abril, 2019): *Estrategia internacional de los bancos españoles: características y comparación*. Boletín Económico, 1/2019. Artículos analíticos. Banco de España.

⁵² Banco de España: Boletín Económico, 1-2020.

10. Los bancos españoles y la equivalencia regulatoria y supervisora de la Unión Europea

Los bancos españoles como los europeos, se benefician la decisión por parte de la Unión Europea de establecer que la “equivalencia regulatoria y supervisora” como una herramienta fundamental que fomenta la integración de los mercados financieros internacionales y la cooperación con las autoridades de terceros países. Esta es una medida que supone en ciertos casos, considerar como su igual a un tercer país a efectos de regulación y supervisión bancaria.

La UE puede reconocer que el régimen de regulación o supervisión de un país no perteneciente a la UE es equivalente al régimen de la UE. Esto trae beneficios a ambas partes, ya que: 1) permite a las autoridades de la UE confiar en el cumplimiento de las entidades supervisadas de normas equivalentes en un país no perteneciente a la UE; 2) reduce o incluso elimina las superposiciones en los requisitos de cumplimiento tanto para los actores del mercado de la UE como del extranjero; 3) hace que ciertos servicios, productos o actividades de empresas no pertenecientes a la UE sean aceptables para fines reglamentarios en la UE; 4) permite que se aplique un régimen prudencial menos oneroso a los bancos de la UE y otras instituciones financieras con exposiciones en países equivalentes no pertenecientes a la UE⁵³.

Aunque hay ejemplos como es el caso de Argentina, que la obtención de la equivalencia les supuso a los bancos en principio menos consumo de capital, pero con la degradación de la deuda soberana argentina, al aplicar la regulación, les ha supuesto mayor consumo de capital. De manera que los supervisores europeos, le aplican un marco más estricto respecto a las exposiciones de los bancos, lo que significaba mayores volúmenes de “activos ponderados por riesgo”⁵⁴ y por tanto, mayores exigencias de capital.

Aunque en otros terceros países, los bancos europeos se benefician del nuevo marco normativo. A efectos prácticos, le permite rebajar el volumen total de activos ponderados por riesgo en sus filiales, lo cual tendrá un efecto favorable sobre los requisitos de capital.

Esto es algo altamente importante para los balances bancarios, pues como le sucede al Santander, que en 2019 contaba con un CET1 Fully Loaded del 11,65% y teniendo en cuenta que la trayectoria durante los últimos cinco años ha generado de media 40 puntos básicos de capital por año, podría alcanzar el 12% a final de 2020⁵⁵. Esto le situaría en

⁵³<https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/international-relations/recognition-non-eu-financial->

⁵⁴ Activos ponderados por riesgo, se definen como por ejemplo, un préstamo concedido a un particular representa un riesgo bajo, medio o alto, mientras que un bono emitido por un país sólido, como Estados Unidos o Alemania, no se le asocia con un riesgo debido a la certidumbre de la recuperación de la inversión.

⁵⁵ Santander ha cerrado el primer trimestre de 2020 con un ratio de capital CET1 del 11,58%, ligeramente inferior al 11,65% de 2019.

la parte alta de su objetivo a medio plazo, establecido entre el 11% y el 12% de capital de máxima calidad. De alcanzar el límite superior significaría que ya no necesitaría acumular más capital, lo que ofrecería flexibilidad para asignar capital a crecimiento orgánico rentable en los mercados, o devolverlo a los accionistas.

11. Conclusiones ni definitivas ni cerradas

Los bancos desempeñan un papel central en la economía, mediante la intermediación entre ahorradores e inversores canalizan los recursos para actividades que en principio, fomentan el desarrollo empresarial y el crecimiento económico, posibilitando una mayor creación de riqueza. Su seguridad y fortaleza, en definitiva su salud, son clave para la estabilidad del sistema productivo, y por extensión para el tejido empresarial del que son su primer proveedor de servicios financieros⁵⁶.

La internacionalización de los bancos españoles, evidenció enorme ventaja competitiva durante la crisis financiera de 2008, cuyo impacto fue mucho mayor en el negocio bancario doméstico por la tendencia de los bajos tipos de interés de la eurozona. El problema se ha venido complicando, puesto que los márgenes sufren una fuerte presión por la persistencia de bajos e incluso tipos negativos de interés por parte del BCE.

Aunque los riesgos específicos afectan más a los grupos consolidados, la diversificación geográfica de sus inversiones las amortigua. Y esto, teniendo en cuenta que las inversiones de los bancos españoles están menos diversificadas geográficamente que las de Estados Unidos y otros importantes países europeos. Si bien la diversificación geográfica ha amortiguado la exposición general al riesgo de los grupos consolidados, dentro de la zona euro, los beneficios seguirán siendo limitados hasta que la Unión Europea complete la Unión Bancaria.

Un mercado único para la banca estimularía las fusiones transfronterizas europeas, reforzando el nivel de integración que la crisis ha obstaculizado. Las fusiones transfronterizas, evitan aumentar la concentración en los mercados nacionales, lo que las hace más deseables desde un punto de vista antimonopolio.

Sobre la estrategia elegida de expansión internacional de los grupos consolidados mediante filiales independientes, resulta más efectiva al diversificar el negocio y los riesgos. Aunque resulta más compleja y más costosa que la alternativa de realizar negocios en el extranjero directamente desde la matriz, sin embargo, ha demostrado ser más rentable debido a los beneficios que obtiene al operar con mayores márgenes de interés.

Sin embargo, para los bancos individuales, la rentabilidad está sujeta a la subida de los tipos de interés por parte del BCE. De producirse, les permitiría además de aumentarla,

⁵⁶ A pesar del aumento de la desintermediación financiera, la banca aporta sobre el 80% de la financiación empresarial, mientras que en Estados Unidos alcanza un 30%.

hacer frente en mejores condiciones a los retos competitivos y tecnológicos. Pero teniendo en cuenta, que en el corto plazo el BCE no cambiará la política monetaria de manera que permita una rápida subida de los tipos, el reto de aumentar la rentabilidad, continuará estando muy presente para todos.

Hasta el momento, no ha defraudado la estrategia de internacionalización de los bancos españoles. Ha logrado diversificar los beneficios, siempre asociados a diferentes escalas de riesgo según los países. De esta manera, hacen frente a las dificultades propias de cada mercado. Como ha quedado demostrado, los buenos resultados internacionales permitieron a Santander y BBVA compensar las dificultades generadas en España desde el inicio de la crisis financiera de 2008.

Las experiencias indican que no hay una receta única para el éxito de la internacionalización. Lo que sí han demostrado, hasta el momento, es que resulta ampliamente beneficiosa. La internacionalización además de positiva en términos de rentabilidad, lo ha sido por la dimensión que implica en términos de gestión, cultura y valores, que refuerzan, dinamizan y posibilitan mayores negocios y servicios a los clientes, a la vez que implica la creación de valor para los accionistas y todas las partes interesadas (*stakeholder*)⁵⁷.

También debemos tener presente un hecho incuestionable que atañe tanto a los grupos consolidados como a los bancos individuales. Se trata de que el sector, se encuentra sufriendo tal alteración histórica, que cuestiona, incluso, el propio concepto de lo que es la banca, cuyo origen resulta muy difícil fijar para los historiadores, pues el fenómeno bancario, en cierto modo, lo encontramos desde la más lejana antigüedad. La crisis financiera de 2008 y su legado, la golpea como nunca, y además la ha afectado como institución, agravada por las alteraciones que se experimentan en el entorno. Sin dudas, que todas esas alteraciones explican los profundos cambios en el mundo específico bancario, y en la actividad financiera en general.

Por supuesto, que en todo cambio hay alteraciones y en ocasiones no son más que la aplicación de tendencias generalizadas. Pero hoy es diferente, radicalmente diferente, que le exige a la banca como a toda empresa que se modernice estructuralmente, esto es, en todas sus áreas, campos y ámbitos de actuación, incorporar la innovación y el conocimiento como un reto permanente que afecta e impacta a toda la organización. En

⁵⁷ Concepto creado en la década de 1980 por el filósofo estadounidense Robert Edward Freeman. Stakeholder es cualquier individuo u organización que, de alguna manera, es impactado por las acciones de determinada empresa. En una traducción libre para el español, significa “partes interesadas”. Freeman sostenía que los grupos de interés son indispensables y que siempre se deberían tener en cuenta para la planificación estratégica de cualquier negocio. De esta manera, entender que el triunfo o fracaso de cualquier empresa, siempre afectará no solo a sus propietarios o accionistas, sino que también afectará a todos los que forman parte de ella y la rodean, es decir, a sus trabajadores, a sus socios, proveedores, competidores, familias de todos los involucrados y por supuesto a sus clientes.

este contexto, asume su rol económico y acepta su responsabilidad social⁵⁸, pero aún así, nos hace ver que estamos ante algo más radical y profundo del negocio.

La realidad transmite una sensación de cambio sin tregua ni descanso, como nunca antes se había producido. Asistimos hoy, en efecto, al fenómeno de un sector que regulado con minuciosidad, siente drásticamente el peligro de que su operativa más típica como es el negocio de banca minorista, se le escape. Comprueba como penetran otros competidores no financieros, regulados de manera más débil y menos minuciosa y de rasgos conceptuales bastantes diferentes.

Ayer eran los grandes almacenes comerciales y las entidades emisoras de tarjetas de crédito, y hoy son las Fin Tech y las Big Tech como las GAFAs, que toman fuerza con un amplio impacto social y sus fortalezas tecnológicas, unidas a la debilidad legislativa que aprovechan para irrumpir como nuevos proveedores de servicios financieros. Los bancos comprueban cómo sus clientes, por un lado, buscan modalidades de financiación alejadas del crédito tradicional, y por otra parte, se sienten estimulados para situar sus ahorros fuera del sistema bancario. De manera que ven invadidas sus tradicionales posiciones y mercados. Pero a su vez, ellos invaden otros en los que nunca habían pensado, al tiempo que las interconexiones bancarias se refuerzan para incluir a empresas no financieras y tecnológicas de un amplio espectro, creando un ecosistema bancario-financiero-tecnológico.

El cambio es tan rápido, tan frenético, tan multidimensional, que es importante y urgente preguntarse por su sentido más profundo. ¿Qué está cambiando? ¿Por qué? Desde luego, está cambiando el propio negocio bancario, incrementando su grado de sofisticación tecnológica a la vez que se difuminan los propios límites de la actividad y de la “profesión”. Los porqués de este proceso son varios, y no es fácil discernirlos, ni separarlos con precisión, ni atribuir el efecto que se corresponde a cada uno de ellos.

En todo caso, esta situación, no es en absoluto una novedad para la banca. Al contrario, es algo consustancial con su devenir, con su propia existencia. Todo esto lo expresaba con toda lucidez el banquero más intelectual de la banca española, el catedrático de Hacienda Pública y Derecho Fiscal, presidente del Banco de Bilbao y posteriormente del Banco Bilbao Vizcaya; José Ángel Sánchez Asiaín (marqués de Asiaín desde 2010). “La mutación es de tal intensidad, que todos los sistemas bancarios se cuestionan hoy cuál va a ser en el futuro su actividad genuina y su producción. Lo que no sucede en otros sectores productivos, en los que el cambio puede llevar a cuestionar cuánto se debe de seguir produciendo lo que siempre han hecho. Por ello, la banca se plantea en estos momentos un problema profundo e inédito en su historia: la crisis de su propia existencia y la de su función, es decir, una crisis de identidad (con lo peligroso que esto resulta) que obliga a buscar nuevos espacios (formas y maneras) para el negocio bancario. Crisis, por otra parte, con complejas raíces exteriores, porque lo que

⁵⁸ Ramón Casilda Béjar y Jorge Medina (2013): *Los bancos: confianza, responsabilidad y sociabilidad*. Revista del Instituto de Estudios Económicos. La banca ente el siglo XXI, Nº 3-4.

constituye el entorno de la banca: la sociedad, la economía, están sometidas, a su vez, a órdenes nuevos, cuya novedad consiste, precisamente, en que el cambio, rápido y radical es su rasgo más permanente”⁵⁹.

Para concluir, algunas consideraciones realizadas antes de la crisis de la COVID-19⁶⁰:

1. Prudencia y rigor ante la evolución y las perspectivas económicas con especial referencia a los países donde tienen mayor presencia y riesgo, como es el caso de Turquía, EE.UU., Reino Unido, Brasil y México.
2. Obtener combinaciones de rentabilidad-riesgo, mejorando la de los competidores, resulta absolutamente necesario para proseguir fortaleciendo el negocio a medio y largo plazo.
3. Ante una brusca corrección de los mercados, se impone un minucioso seguimiento del riesgo de manera individualizada a la vez que global. Es probable que se intensifique la volatilidad y la posibilidad de un giro abrupto.
4. Es evidente que si las filiales que aportan los mayores beneficios, sus respectivas economías sufren importantes y continuados retrocesos, la situación podría complicarse para el grupo Santander y BBVA, así como a Sabadell y CaixaBank, aunque estos en menor medida en función de su grado de internacionalización.
5. Una mayor expansión internacional, dadas las actuales condiciones económicas mundiales no resulta lo más aconsejable, y los mercados más naturales como son los latinoamericanos, desafortunadamente se encuentran con crecimientos mínimos, retroceso de la renta per cápita, mayor inseguridad y una inestabilidad social que invade la región. Y además, el *bonus* demográfico, de tanta importancia para el negocio bancario se encuentra retrocediendo.

De modo que el futuro internacional de la banca española como la europea, se encuentra asociada a la incertidumbre dentro de un contexto complejo, con variables tanto endógenas como exógenas, que exigen además de prudencia y rigor, la máxima solvencia y rentabilidad para subsistir de manera estable en el tiempo.

Finalmente, solo me resta decir, que con la internacionalización los banqueros españoles de finales del siglo XX, ampliaron su visión global del mundo, y sería altamente deseable, que los del siglo XXI, puedan seguir haciéndolo, y no se diferenciarán de sus precursores de Florencia, Génova o Ámsterdam.

⁵⁹ José Ángel Sánchez Asiaín (26 de mayo de 1987): *Reflexiones sobre la banca. Los nuevos espacios del negocio bancario*. Discurso de recepción del académico de número Excmo. Sr. D. José Ángel Sánchez Asiaín y contestación del Excmo. Sr. D. Enrique Fuentes Quintana. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.

⁶⁰ Se pueden ampliar con las que realiza Joaquín Maudos.

POST SCRIPTUM

REFLEXIONES SOBRE LOS BANCOS Y LA COVID-19

Este Documento ha sido redactado antes de la crisis desatada por la COVID-19, sin embargo, por su tremenda e indudable importancia sobre los bancos, no podía dejar de hacer referencia a la misma, y hacerlo en estas reflexiones cargadas de confianza y esperanza en el buen hacer de los líderes bancarios.

COVID-19, se ha dejado sentir con una intensidad desconocida sobre el sector bancario español, europeo y mundial. También lo ha hecho con bastante más virulencia, sobre los distintos sectores de la economía real a la que no han escapado las más relevantes y potentes empresas multinacionales. Esto nos indica que nos encontramos ante un desafío de salud por el momento sin resolver, que ha provocado una trágica pérdida de vidas. La contracción económica que emerge a su paso, probablemente será la más profunda desde la Segunda Guerra Mundial y el camino hacia la recuperación será largo y desafiante.

Durante los últimos meses, y más concretamente desde que el Gobierno español, en su sesión extraordinaria del sábado 14 de marzo de 2020, declaró el estado de alarma, que conllevó como principal medida la imposición de una cuarentena nacional. La medida, que entró en vigor a las 00:00 horas del domingo 15 de marzo, fue el punto de partida para los líderes bancarios que se han visto ante un desafío sin precedentes y sin experiencias previas.

Los bancos y sus directivos, han demostrado resolución y resistencia, moviéndose rápidamente para proteger la salud de los empleados y clientes, garantizar la continuidad de los servicios financieros y acumular capital, liquidez y amortiguadores para fortalecer sus entidades. En la llamada “desescalada”, los bancos comenzarán a regresar a algo parecido al servicio normal, reabrir oficinas y sucursales. Sin embargo, mucho ha cambiado: las necesidades financieras de los clientes, la forma en que se involucran, cómo trabajan los empleados e incluso las expectativas de la sociedad sobre los bancos.

El sector probablemente enfrentará un período prolongado de presión económica y su valoración bursátil en los próximos meses marcará su trayectoria para los próximos años. Los bancos han demostrado durante el confinamiento, lo que es posible en términos de adaptación e innovación. No hay vuelta atrás. Ahora es el momento para que los líderes tengan una visión audaz y una ejecución eficiente que beneficie a sus clientes y la sociedad en su conjunto, que definitivamente marcara la diferencia frente a los competidores. Una situación que pondrá a los bancos bajo estrés prolongados, aunque es muy pronto para predecir el resultado final.

Sobre cómo y cuánto les afectará la recuperación de la economía española, dependerá de la duración de la crisis y sus posibles derivaciones aún no definidas con exactitud. El nivel de apoyo del Gobierno y su coordinación y compenetración con los agentes económicos sociales y empresariales, será de la máxima importancia.

España es un país de servicios. Según la Contabilidad Nacional del Instituto Nacional de Estadística (excluidos impuestos y subvenciones), el peso de este sector en el PIB fue del 74,11% en el primer trimestre de 2020. Casi tres puntos más que hace una década. La industria, supuso el 17,16%, la construcción el 5,94% y la agricultura el 2,78%. En términos de empleo la dinámica es muy similar: los ocupados del sector servicios supusieron, en el primer trimestre, el 76,5% del total (frente al 73,5% de hace diez años). Por sectores más específicos, entre el comercio y la hostelería aglutinan el 23,7% del total de ocupados.

El Banco de España preveía el escenario de una recesión más breve y moderada. En abril de 2020 proyectó una caída de la economía española entre el -6,6% y el -13,6%, pero en mayo de 2020, estimaba un escenario con una duración de la recesión más larga, por el confinamiento que provocará una contracción "más severa" del PIB fijada entre el -9,5% y el -12,4%, con una recuperación en 2021 entre el 6,1% y el 8,5%. De manera que la previsión ha empeorado el escenario base de la perturbación económica, ya que se constata un impacto "muy abultado" y las caídas más benignas pronosticadas han sido rápidamente superadas.

Por lo tanto, los escenarios son diversos y todos posibles. El que más toma impulso según los distintos estudios, es que será una recuperación prolongada y no súbita, como visualmente se identifica en forma de V. No obstante, debemos tener en cuenta que otros escenarios, algo más optimistas como pesimistas, también son posibles. Respecto a la eurozona, el escenario de recuperación prolongada se traduce en una caída del PIB del -11%, y una recuperación a finales de 2023.

Que suponen para los bancos estos escenarios de recuperación prolongada más en forma de L. Para los bancos, esto conduciría a fuertes caídas en los ingresos, una reducción del capital y una persistente baja rentabilidad.

Así lo confirmaba el informe del FMI sobre la “*Estabilidad Financiera Mundial (abril, 2020)*”, donde afirmaba que la rentabilidad ha sido un problema para los bancos desde la crisis financiera mundial de 2008. Si bien la política monetaria muy acomodaticia, fue decisiva a la hora de sustentar el crecimiento económico durante este período y apuntaló los beneficios bancarios, los niveles extremadamente bajos de las tasas de interés también comprimieron los márgenes de interés. De forma que, más allá de los problemas inmediatos vinculados a la COVID-19, un período persistente de tasas de interés bajas, probablemente presionará más la rentabilidad bancaria en los próximos años.

Como hemos indicado la buena salud de los bancos desempeña un papel fundamental en la economía, y es crucial para la estabilidad financiera. Cuando los bancos no pueden generar beneficios, es menos probable que concedan préstamos y otros servicios financieros a familias, empresas e instituciones, privando a la economía de una financiación muy necesaria para su normal funcionamiento.

El informe presenta una simulación con nueve economías avanzadas: G 7 más Suecia y Suiza (curiosamente España se ha quedado fuera), indicando que una elevada proporción de bancos, medidos en función de los activos, posiblemente no generará beneficios superiores al costo del capital en 2025.

Los bancos, una vez superados los problemas inmediatos de la crisis, buscarán alternativas y procurarán obtener mayores ingresos. La primera alternativa es aplicar nuevas comisiones o revisar las existentes. También podrán recortar costos para suavizar la presión sobre los beneficios, aunque no por ello podría ser la solución al problema. Siendo los tipos de interés la principal referencia para la fijación de los precios, su mantenimiento en niveles tan bajos supone un mayúsculo reto para la rentabilidad. Ahora bien, aquí como hemos indicado, surge la cuestión si realmente, la situación de los tipos de interés es la razón principal que explica la baja rentabilidad de los bancos, tal y como argumenta el sector, o por el contrario, si como señalan el BE y BCE, existen otros motivos con mayor peso como la calidad del activo o la eficiencia.

Mientras tanto, la crisis podría acelerar lo que el Banco de España y el Banco Central Europeo pretenden, esto es, la consolidación del sector mediante fusiones domésticas y transfronterizas. Aunque la cuestión es saber a quién beneficia el proceso de consolidación y con qué indicadores van a medirse sus resultados. La incógnita a corto plazo es saber quién puede iniciarlo, lo que no resulta una cuestión menor, atendiendo a lo que del mismo puede derivarse, así como por la presión y la velocidad que pueden adquirir este hipotético proceso de fusiones.

Entre tanto, la obtención de rentabilidad asumiendo riesgos excesivos para recuperar beneficios podría sembrar las semillas de problemas futuros. Así que resulta crucial, que las autoridades encuentren rápidamente un equilibrio para salvaguardar la estabilidad financiera y la solidez de los bancos, respaldando al mismo tiempo la actividad económica y empresarial, así como el mantenimiento del empleo y la renta de las familias. Por tanto, las autoridades deben evaluarse diversas estrategias para preservar la salud del sector, fortaleciendo el capital, incluyendo la restricción del pago de dividendos y las recompras de acciones propias.

Para el FMI, según su informe, será también inevitable que las autoridades aborden algunos de los retos “estructurales” que enfrenta el sector. Por ejemplo, deberían incorporar el impacto potencial de las bajas tasas de interés en las decisiones y la evaluación de los riesgos. Las pruebas de tensión con fines de supervisión deberían incluir escenarios en los cuales las tasas se mantienen en niveles más bajos durante más

tiempo; además, es necesario evaluar la solidez de los modelos de negocios en ese entorno. Los supervisores también deberían mantenerse en vigilancia e impedir toda acumulación de riesgos excesivos que pudiera menoscabar la resiliencia del sector.

La nueva era post COVID-10 ha comenzado, y no hay marcha atrás. Las crisis provocan cambios, y ahora es el momento para hacerlos. Restablecer y potenciar lo que ha sido a veces una relación honesta con la sociedad puede ser el gran cambio de la banca, y ya están en esa dirección. Han participado activamente en medidas de apoyo económico, y han sido proactivos, colaborando con el programa del Gobierno de España a través del ICO y las Líneas de Avales ICO Empresas y Emprendedores, para evitar la brusca caída de las empresas más vulnerables como son las micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores.

También podría ser un buen momento para que los bancos reconsideren su “cultura”, de manera que forme parte de su negocio integralmente. Incluso puede que resulte ser esencial, ya que rápidamente gana terreno entre los clientes, los bancos que se acercan y prefieren ser guiados por sólidos valores.

Los valores deben, por supuesto, reflejarse en las propuestas y servicios ofrecidos. Los bancos liderados por un fuerte propósito deciden y adoptan propuestas como préstamos ecológicos o inversiones de impacto, aseguran precios y términos y condiciones transparentes, y utilizan la digitalización para llevar la banca gratuita a los más vulnerables.

La mayoría de los bancos españoles tienen iniciativas que abordan algunos de las propuestas y servicios como los descritos. A medida que la crisis vaya disminuyendo, deberían elevar su nivel y ampliarlas, y además comenzar a prepararse para otras posibles y desconocidas crisis, en absoluto descartables. También necesitan establecer un marco conceptual que refleje su transformación y adaptación a los nuevos tiempos. En esencia, desde estas premisas, los bancos deben avanzar en la elaboración de un plan estratégico integral, flexible y dinámico, que reinvente su modelo de negocio.

No hace falta ni es necesario insistir demasiado que nos situamos ante unos tiempos difíciles, complejos y audaces, y no habrá vuelta atrás. Sencillamente, las decisiones tomadas hoy y ahora, determinarán qué bancos serán los líderes del mañana.

Bibliografía

- ARGIMÓN, I. (abril, 2019): *Estrategia internacional de los bancos españoles: características y comparación*. Boletín Económico, 1/2019. Artículos analíticos. Banco de España.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (noviembre, 2017). *Cross-border banking in the euro area since the crisis: what is driving the great retrenchment?* Financial Stability Review.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (noviembre, 2019). *Euro area bank profitability: where can consolidation help?* Revista de Estabilidad Financiera.
- BANCO DE ESPAÑA (noviembre, 2019): *Informe de Estabilidad Financiera*.
- BBVA Research Observatorio Global (2016): José María Álvarez, Javier Pablo García, Olga Gouveia (8-08-2016): *Globalización bancaria: ¿Cómo está impactando la regulación en los bancos globales?*
- CALDERÓN, A. y CASILDA BÉJAR, R. (1999): *Grupos financieros españoles en América Latina: Una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo*. CEPAL. Serie Desarrollo Productivo, N° 59.
- CANALS, J. (1996): *Bancos universales y diversificación empresarial: Alianza Economía*.
- CASILDA BÉJAR, R. (Coautor, 1992): *La Banca y los Mercados Financieros*. Alianza Universidad.
- CASILDA BÉJAR, R. (2002): *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Alcalá.
- CASILDA BÉJAR, R.; BULNES, A. Y LOAIZA KEEL, C. (2018): *Inversiones españolas en Latinoamérica. La internacionalización de las empresas españolas y el resurgimiento de las multilaterales en el siglo XXI*. Thomson Reuters. Montevideo.
- CORTINA, A., y FERNÁNDEZ DE LIS, S. (2016). *El modelo de negocio de los bancos españoles en América Latina*. BBVA Research, Documentos de Trabajo, N° 16/03.
- EBA (2019): *Basel III reforms: impact study and key. Recommendations*.
- EBA (septiembre, 2019): *Risk Dashboard*.
- FMI (enero, 2020): *Actualización de las Perspectivas de la Economía Mundial*.
- FMI (WEO, abril 2020): *Perspectivas de la Economía Mundial*.
- FMI (abril, 2020): *Informe Estabilidad Financiera Mundial*.

GAMBACORTA, L., y VAN RIXTEL, A. (2013). *Structural Bank Regulation Initiatives: Approaches and Implications*. BIS WP 412.

MCCAULEY, R., MCGUIRE, P. y VON PETER, G. (marzo, 2010). *The Architecture of Global Banking: from International to Multinational?* BIS Quarterly Review.

MARTÍNEZ PAGÉS, J. (2017): *El margen de intereses de las entidades de depósito españolas y los bajos tipos de interés*. Boletín Económico 3/2017. Artículos Analíticos. Banco de España.

MAUDOS, J. (noviembre-diciembre, 2019): *Ventajas de la internacionalización y diversificación geográfica del negocio de la banca española*. Cuadernos de Información Económica, N° 273. FUNCAS.

PÉREZ CIMARRA, P. (marzo, 2020): *El reto actual de la rentabilidad bancaria*. BICE, N° 3.121. Secretaria de Estado de Comercio. Gobierno de España.

Gestión y política editorial de *Documentos de Trabajo DT* del IELAT

Declaración de objetivos, público y cobertura temática

Documentos de Trabajo DT del IELAT es una publicación con periodicidad mensual y proyección internacional que edita el Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos (IELAT). Su propósito principal es fomentar el conocimiento y el intercambio de ideas a través de la divulgación de la investigación académica y científica de calidad.

La publicación se dirige fundamentalmente a investigadores e instituciones académicas interesados en el debate académico, y comprometidos con los problemas reales de las sociedades contemporáneas. Igualmente, se dirige a un amplio espectro de lectores potenciales interesados en las Humanidades y las Ciencias Sociales.

Su cobertura temática abarca esencialmente temas enmarcados de una manera general en seis líneas principales de investigación: Ciencia Política y Pensamiento Político; Derecho; Economía; Historia; Relaciones Internacionales, Integración Regional y Derechos Humanos, y Relaciones Laborales y Protección Social. No obstante, cualquier tema objeto de especial interés y atención en el mundo académico puede ser publicado en la Serie. *DT* del IELAT es especialmente sensible a los trabajos con planteamientos comparativos y la inclusión de América Latina en sus contenidos.

Todos los trabajos publicados en la Serie de los DT son de acceso abierto y gratuito a texto completo, estando disponibles en la web del IELAT <https://ielat.com/>, de acuerdo con la Iniciativa de Acceso Abierto de Budapest (*Budapest Open Access Initiative BOAI*). Se autoriza, por tanto, su reproducción y difusión, siempre que se cite la fuente y al autor/a, y se realice sin ánimo de lucro. La publicación cuenta una edición impresa idéntica a la digital.

La política editorial de los DT se basa en aspectos que se consideran cruciales como son los relativos a la ética de la investigación y publicación, al proceso de evaluación y a una buena gestión editorial.

Gestión editorial

La gestión de la Serie *Documentos de Trabajo DT* del IELAT es uno de los elementos esenciales de la política editorial. Descansa en la Dirección y la Secretaría Técnica así como en dos órganos: el Consejo Editorial y el Comité de Redacción/Evaluación.

La Dirección, apoyada en la Secretaría Técnica, se encarga de la relación con los autores y todos los demás órganos de gestión editorial y es responsable del buen funcionamiento de los procesos de selección de los textos a publicar, de su evaluación, así como de la publicación final de los trabajos, tanto en la edición digital como en la versión impresa. Los miembros del Consejo Editorial se han seleccionado de acuerdo con principios de excelencia académica y capacidad investigadora. Finalmente, el Comité de Redacción/Evaluación tiene la función fundamental de llevar a cabo la tarea de evaluación de las propuestas de textos para su posible publicación como DT.

La elección de los textos se guía por el criterio de relevancia en su doble acepción de importancia y pertinencia. La originalidad, claridad y calidad del trabajo constituyen las bases para la selección de los textos a publicar. Igualmente, serán factores sobre los que se fundamentará la decisión de aceptación o rechazo de los trabajos la actualidad y novedad académica de los trabajos, su fiabilidad y la calidad de la metodología aplicada. Finalmente, la redacción excelente, la estructura y coherencia lógica y buena presentación formal también se tendrán en cuenta.

Declaración ética sobre publicación y buenas prácticas

La publicación *Documentos de Trabajo DT* del IELAT está comprometida con la comunidad académica y científica para garantizar la ética y calidad de los trabajos publicados. Tiene como referencia los estándares del Código de conducta y buenas prácticas definido por el Comité de Ética en Publicaciones (*Committee On Publications Ethics-COPE*) para editores de revistas científicas: http://publicationethics.org/files/Code_of_conduct_for_journal_editors.pdf. A su vez, se garantiza la calidad de lo publicado, protegiendo y respetando el contenido de los textos así como la integridad de los mismos, y comprometiéndose a publicar las correcciones, aclaraciones, retracciones y disculpas si fuera necesario.

Para el cumplimiento de estas buenas prácticas, la publicación garantiza en todo momento la confidencialidad del proceso de evaluación, el anonimato de los evaluadores y el informe fundamentado



emitido por los evaluadores. De la misma manera, *Documentos de Trabajo DT* declara su compromiso por el respeto e integridad de los trabajos ya publicados.

Por esta razón, el plagio está estrictamente prohibido y los textos que se identifiquen como plagio o su contenido sea fraudulento no se publicarán o serán eliminados de la publicación con la mayor celeridad posible.

Proceso de evaluación preceptiva

La Serie *Documentos de Trabajo DT* del IELAT tiene establecido un procedimiento de evaluación que consta de las siguientes fases: 1) Tras la recepción del trabajo, se remite acuse de recibo a la dirección de correo electrónico indicada por el/la autor/a; 2) La Dirección decide rechazar o iniciar el proceso de evaluación, con base en los criterios de relevancia y pertinencia del texto, comunicando a la Secretaría Técnica el comienzo del proceso de evaluación en su caso; 3) revisión por pares por el procedimiento de par doble ciego (*Double-Blind Peer Review-DBPR*), supervisado el proceso por la Secretaría Técnica, que informa al Director. Este sistema supone que tanto los revisores como los autores son anónimos. Con este enfoque se busca preservar el anonimato, asegurando así que la revisión se haga de forma objetiva y justa. Además, es un procedimiento *abierto*, de tal modo que el autor conoce los comentarios de los revisores, haciéndole llegar a los autores los informes de evaluación, aunque sin identificar a los evaluadores; 4) dictamen final del informe de evaluación de “aceptación del texto en su estado actual”; “aceptación con sugerencias”; “revisión” o “rechazo” del texto; 5) notificación al autor/a del resultado del proceso de evaluación.

Todos los pasos del proceso de evaluación se intentan realizar lo más ágilmente posible. No obstante, el proceso puede prolongarse durante un período de más de dos meses. En todo caso, este proceso tiene una duración máxima de tres meses a partir de la recepción del texto.

La publicación cuenta con un grupo de evaluadores acreditados, que participan en evaluaciones de otras publicaciones, y de diversas especialidades. Asimismo, para facilitar la evaluación, se dispone de un modelo de *Informe de evaluación* propio, que está disponible para los autores mediante solicitud al correo electrónico del IELAT (ielat@uah.es).

A lo largo del proceso de evaluación, la Dirección y la Secretaría Técnica supervisan las sucesivas versiones del texto e informan al autor de la situación de su trabajo. Para cualquier información sobre el proceso editorial, los autores pueden contactar con la Secretaría Técnica de la publicación en el correo: ivan.gonzalezs@edu.uah.es

En caso de que el original sea aceptado para su publicación, el/la autor/a se compromete a atender las sugerencias, recomendaciones o prescripciones de los informes de evaluación y presentar una versión mejorada.

Instrucciones para los autores

Todos los autores que deseen colaborar con los *Documentos de Trabajo DT* del IELAT deberán enviar sus trabajos al Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos (IELAT) por correo electrónico a: ielat@uah.es

Los trabajos deberán ser originales, no pudiendo haber sido publicados ni en proceso de publicación en cualquiera otra publicación, ni nacional ni extranjera (en una versión similar traducida) y ya sea de edición impresa o electrónica. El duplicado exacto de un artículo así como la publicación de, esencialmente, la misma información y análisis, así como formar parte de un libro del autor/a o colectivo se entienden como prácticas de publicación repetitiva, que nunca se publicarán como DT.

El/la autor/a deberá acompañar junto con el original del trabajo una carta-declaración de que el texto se ha enviado solamente a *Documentos de Trabajo DT* del IELAT y no se ha enviado simultáneamente a ninguna otra publicación.

En los trabajos colectivos, se entenderá que todos los/las autores/as han participado en los textos indistintamente, salvo una declaración expresa sobre la contribución específica de cada uno de ellos.

Los/las autores/as deberán cuidar el estilo y la claridad de la escritura. Respetarán escrupulosamente las normas gramaticales y evitarán expresiones redundantes e innecesarias, así como un uso sexista del lenguaje. A fin de asegurar la corrección gramatical y la adecuación al estilo académico, se podrán hacer



modificaciones menores de redacción en los textos, como la eliminación de errores gramaticales y tipográficos, expresiones poco afortunadas, giros vulgares o enrevesados, frases ambiguas o afirmaciones dudosas, entre otras. Obviamente, nunca se introducirán cambios en el contenido sustancial del texto.

Los trabajos son responsabilidad de los autores y su contenido no tiene por qué reflejar necesariamente la opinión del IELAT.

Normas de presentación formal de los textos originales

1. Los textos originales podrán estar escritos en español, inglés, portugués o francés y deberán ser enviados en formato Word® o compatible.
2. La Secretaría Técnica de la publicación acusará recibo de los originales y notificará al autor la situación en todo momento de la fase de evaluación así como el dictamen final. Para cualquier información sobre el proceso editorial, los autores pueden contactar con la Secretaría Técnica en el correo: ivan.gonzalezs@edu.uah.es
3. En la primera página del texto se incluirá el título del trabajo, en español e inglés. Igualmente, se deberá constar el nombre del autor o autores junto con la institución a la que pertenezcan. En el pie de página se incluirá un breve resumen del CV del autor/a (entre 30-50 palabras como máximo) así como la dirección de correo electrónico.

Los agradecimientos y cualquier otra información que pudiera incorporarse figurarán referenciados mediante un asterismo asociado al título del artículo o al nombre del autor o autores, según corresponda.

4. Cada texto original incluirá un resumen / abstract del trabajo de no más de 200 palabras en español y en inglés y una lista de palabras clave / keywords también en español e inglés (al menos dos y no más de cinco).
5. El texto correspondiente al contenido del trabajo deberá comenzar en una nueva página. Los distintos apartados o secciones en que se estructure el trabajo han de numerarse de forma correlativa siguiendo la numeración arábica (incluyendo como 1 el apartado de “Introducción”). Consecutivamente, los apartados de cada sección se numerarán con dos dígitos (por ejemplo: 2.1, 2.2, 2.3, etc.).
6. Tipo y tamaños de letra: En el cuerpo del texto, Arial, paso 11, o Times New Roman, paso 12. En las notas a pie de página y los encabezados, en caso de que los haya, Arial 9 o Times New Roman 10. Los títulos de la “Introducción”, capítulos y “Conclusiones” irán en Arial 13 o Times New Roman 14, mientras que los títulos del resto de epígrafes irán en Arial 11 o Times New Roman 12. Todos los títulos y epígrafes irán en negrita, pero no se utilizarán ni negritas ni cursivas para subrayar palabras en el texto, sino comillas. En ningún caso se utilizarán subrayados. Irán en cursiva todas las palabras en otros idiomas. Las palabras que sean cita textual de otros autores irán en cursiva o entrecomilladas.
7. Párrafos: dos opciones: 1) a espacio de uno y medio, con separación entre párrafos de 12 puntos; 2) a espacio doble, sin espacio entre párrafos y con sangría izquierda en la primera línea de cada párrafo.

El texto irá justificado a izquierda y derecha. Los subtítulos deberán ubicarse sobre la izquierda sin numeración, letras ni símbolos, con la misma letra del cuerpo central y separado con doble espacio del párrafo anterior.

8. Notas a pie de página: deberán numerarse consecutivamente a lo largo de todo el documento, con numeración arábica y en letra. Irán en Arial, tamaño 9 o Times New Roman, tamaño 10. Deberán justificarse a izquierda y derecha, con interlineado sencillo y sin espacio entre párrafos ni entre notas. Las llamadas a pie de página se colocarán antes de los signos de puntuación.
9. Los cuadros, tablas, gráficos y el material gráfico en general se numerarán de forma consecutiva en cada categoría y siempre con números arábigos. Su utilización deberá ser siempre mesurada, no debiéndose incluir información innecesaria o irrelevante. Siempre se deberá adjuntar los datos numéricos que sirven de base para la elaboración de las representaciones gráficas. Las expresiones matemáticas deberán aparecer numeradas de forma correlativa a lo largo del texto y con alineamiento al margen derecho. Se especificará siempre la fuente de la que procedan.



10. Las referencias a la literatura académica-científica invocadas en el trabajo figurarán tras el último apartado del trabajo y bajo la rúbrica Referencias bibliográficas. Se detallarán por orden alfabético de autores (no numerada). Su correcta verificación es responsabilidad del autor. Las citas aparecerán en el texto según el formato "autor-fecha", distinguiendo mediante letras minúsculas consecutivas si existen coincidencias de autor y año. Las referencias en el texto que incluyan hasta dos autores deben ser completas, usándose la fórmula et al., en caso de un mayor número de autores.
11. Referencias bibliográficas: se seguirá el estilo de citación de Chicago.

En el texto. En notas a pie de página. Se pondrá la llamada al pie tras la cita textual o intertextual, antes del signo de puntuación en caso de que lo haya. Al pie, se pondrá el apellido o apellidos del autor y el título completo de la obra citada. A continuación, es obligatorio poner el/los número/s de página/s de la referencia tomada si es cita textual y si es intertextual es también conveniente ponerlo. Puede utilizarse *Ibid* o *Ibidem* si las citas son consecutivas, pero nunca Op cit.

En la bibliografía final.

- Libro:

Apellido(s), Nombre. *Título del libro*, Lugar de edición: Editorial, año de publicación.

Ejemplo:

Laval, Christian y Dardot, Pierre. *La nueva razón del mundo*, 2ª edición, Barcelona: Gedisa, 2015.

- Capítulo de libro:

Apellido(s), Nombre (segundos y terceros autores Nombre Apellidos). «Título de capítulo», en Nombre y Apellidos del editor (ed(s).), *Título del libro*, números de páginas que ocupa el capítulo. Lugar de edición: Editorial, Año de publicación.

Ejemplo:

Castro Orellana, Rodrigo. «Neoliberalismo y gobierno de la vida», en Sonia Arribas *et al.* (Coords.), *Hacer vivir, dejar morir. Biopolítica y capitalismo*, pp. 63-84. Madrid: CSIC, 2010.

- Artículo de revista:

Apellido(s), Nombre (segundos y terceros autores Nombre Apellidos). «Título del artículo», *Nombre de la revista*, volumen, número (año de publicación): páginas.

Ejemplo:

Pérez Herrero, Pedro. «Chile y México en perspectiva comparada (1988-2006)», *Quórum: revista de pensamiento iberoamericano*, número 16 (2006): 169-180.

- Páginas web:

Autor/a (si lo hay) o institución. «Título», año. Disponible en: URL, fecha de última consulta: fecha.

Ejemplo:

Gobierno de Chile. «Informe Rettig». Disponible en, <http://www.gob.cl/informe-rettig/>, fecha de última consulta: 15-02-2016.

- Tesis y tesinas:

Apellido(s), Nombre. «Título». Universidad, Departamento, Año.

Ejemplo:

González Sarro, Iván. «Neoliberalismo y polarización social: México, Estados Unidos, Francia y España (1973-2013), en perspectiva comparada». Universidad de Alcalá, Departamento de Historia y Filosofía, Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos (IELAT), 2018.

- Manuscritos, ponencias o conferencias no publicadas:

Apellido(s), Nombre (segundos y terceros autores Nombre Apellidos). «Título». Título del seminario o de congreso, Lugar, Fecha.

Ejemplo:

Escribano Roca, Rodrigo y Yurena González Ayuso. «Utilización de bases de datos: clave para la iniciación investigadora y la recopilación bibliográfica». Seminario presentado en Seminarios del IELAT, Universidad de Alcalá, 9 de diciembre de 2015.

Colección de Documentos de Trabajo del IELAT

DT 1: Jaime E. Rodríguez O., *México, Estados Unidos y los Países Hispanoamericanos. Una visión comparativa de la independencia*. Mayo 2008.

DT 2: Ramón Casilda Béjar, *Remesas y Bancarización en Iberoamérica*. Octubre 2008.

DT 3: Fernando Groisman, *Segregación residencial socioeconómica en Argentina durante la recuperación económica (2002 – 2007)*. Abril 2009

DT 4: Eli Diniz, *El post-consenso de Washington: globalización, estado y gobernabilidad reexaminados*. Junio 2009.

DT 5: Leopoldo Laborda Catillo, Justo de Jorge Moreno y Elio Rafael De Zuani, *Externalidades dinámicas y crecimiento endógeno. Análisis de la flexibilidad de la empresa industrial español*. Julio 2009

DT 6: Pablo de San Román, *Conflicto político y reforma estructural: la experiencia del desarrollismo en Argentina durante la presidencia de Frondizi (1958 - 1962)*. Septiembre 2009

DT 7: José L. Machinea, *La crisis financiera y su impacto en America Latina*. Octubre 2009.

DT 8: Arnulfo R. Gómez, *Las relaciones económicas México- España (1977-2008)*. Noviembre 2009.

DT 9: José Lázaro, *Las relaciones económicas Cuba- España (1990-2008)*. Diciembre 2009.

DT 10: Pablo Gerchunoff, *Circulando en el laberinto: la economía argentina entre la depresión y la guerra (1929-1939)*. Enero 2010.

DT 11: Jaime Aristy-Escuder, *Impacto de la inmigración haitiana sobre el mercado laboral y las finanzas públicas de la República Dominicana*. Febrero 2010.

DT 12: Eva Sanz Jara, *La crisis del indigenismo mexicano: antropólogos críticos y asociaciones indígenas (1968 - 1994)*. Marzo 2010.

DT 13: Joaquín Varela, *El constitucionalismo español en su contexto comparado*. Abril 2010.

DT 14: Justo de Jorge Moreno, Leopoldo Laborda y Daniel Sotelsek, *Productivity growth and international openness: Evidence from Latin American countries 1980-2006*. Mayo 2010.



DT 15: José Luis Machinea y Guido Zack, *Progresos y falencias de América Latina en los años previos a la crisis*. Junio 2010.

DT 16: Inmaculada Simón Ruiz, *Apuntes sobre historiografía y técnicas de investigación en la historia ambiental mexicana*. Julio 2010.

DT 17: Julián Isaías Rodríguez, Belín Vázquez y Ligia Berbesi de Salazar, *Independencia y formación del Estado en Venezuela*. Agosto 2010.

DT 18: Juan Pablo Arroyo Ortiz, *El presidencialismo autoritario y el partido de Estado en la transición a la economía de libre mercado*. Septiembre 2010.

DT 19: Lorena Vásquez González, *Asociacionismo en América Latina. Una Aproximación*. Octubre 2010.

DT 20: Magdalena Díaz Hernández, *Anversos y reversos: Estados Unidos y México, fronteras socio-culturales en La Democracia en América de Alexis de Tocqueville*. Noviembre 2010.

DT 21: Antonio Ruiz Caballero, *¡Abre los ojos, pueblo americano! La música hacia el fin del orden colonial en Nueva España*. Diciembre 2010.

DT 22: Klaus Schmidt- Hebbel, *Macroeconomic Regimes, Policies, and Outcomes in the World*. Enero 2011

DT 23: Susanne Gratius, Günther Maihold y Álvaro Aguillo Fidalgo. *Alcances, límites y retos de la diplomacia de Cumbres europeo-latinoamericanas*. Febrero 2011.

DT 24: Daniel Díaz- Fuentes y Julio Revuelta, *Crecimiento, gasto público y Estado de Bienestar en América Latina durante el último medio siglo*. Marzo 2011.

DT 25: Vanesa Ubeira Salim, *El potencial argentino para la producción de biodiésel a partir de soja y su impacto en el bienestar social*. Abril 2011.

DT 26: Hernán Núñez Rocha, *La solución de diferencias en el seno de la OMC en materia de propiedad intelectual*. Mayo 2011.

DT 27: Itxaso Arias Arana, Jhonny Peralta Espinosa y Juan Carlos Lago, *La intrahistoria de las comunidades indígenas de Chiapas a través de los relatos de la experiencia en el marco de los procesos migratorios*. Junio 2011.

DT 28: Angélica Becerra, Mercedes Burguillo, Concepción Carrasco, Alicia Gil, Lorena Vásquez y Guido Zack, *Seminario Migraciones y Fronteras*. Julio 2011.

DT 29: Pablo Rubio Apiolaza, *Régimen autoritario y derecha civil: El caso de Chile, 1973-1983*. Agosto 2011.

DT 30: Diego Azqueta, Carlos A. Melo y Alejandro Yáñez, *Clean Development Mechanism Projects in Latin America: Beyond reducing CO2 (e) emissions. A case study in Chile*. Septiembre 2011.

DT 31: Pablo de San Román, *Los militares y la idea de progreso: la utopía modernizadora de la revolución argentina (1966-1971)*. Octubre 2011.

DT 32: José Manuel Azcona, *Metodología estructural militar de la represión en la Argentina de la dictadura (1973-1983)*. Noviembre 2011.

DT 33: María Dolores Almazán Ramos, *El discurso universitario a ambos lados del Atlántico*. Diciembre 2011.

DT 34: José Manuel Castro Arango, *La cláusula antisubcapitalización española: problemas actuales*. Enero 2012.

DT 35: Edwin Cruz Rodríguez, *La acción colectiva en los movimientos indígenas de Bolivia y Ecuador: una perspectiva comparada*. Febrero 2012.

DT 36: María Isabel Garrido Gómez (coord.), *Contribución de las políticas públicas a la realización efectiva de los derechos de la mujer*. Marzo 2012.

DT 37: Javier Bouzas Herrera, *Una aproximación a la creación de la nación como proyecto político en Argentina y España en los siglos XIX y XX. Un estudio comparativo*. Abril 2012.

DT 38: Walther L. Bernecker, *Entre dominación europea y estadounidense: independencia y comercio exterior de México (siglo XIX)*. Mayo 2012.

DT 39: Edel José Fresneda, *El concepto de Subdesarrollo Humano Socialista: ideas nudo sobre una realidad social*. Junio 2012.

DT 40: Sergio A. Cañedo, Martha Beatriz Guerrero, Elda Moreno Acevedo, José Joaquín Pinto e Iliana Marcela Quintanar, *Fiscalidad en América Latina. Monográfico Historia*. Julio 2012.

DT 41: Nicolás Villanova, *Los recuperadores de desechos en América Latina y su vínculo con las empresas. Un estudio comparado entre diferentes países de la región y avances para la construcción de una hipótesis*. Agosto 2012.

DT 42: Juan Carlos Berganza, María Goenaga Ruiz de Zuazu y Javier Martín Román, *Fiscalidad en América Latina. Monográfico Economía*. Septiembre 2012.

DT 43: Emiliano Abad García, *América Latina y la experiencia postcolonial: identidad subalterna y límites de la subversión epistémica*. Octubre 2012.

DT 44: Sergio Caballero Santos, *Unasur y su aporte a la resolución de conflictos sudamericanos: el caso de Bolivia*. Noviembre 2012.

DT 45: Jacqueline Alejandra Ramos, *La llegada de los juristas del exilio español a México y su incorporación a la Escuela Nacional de Jurisprudencia*. Diciembre 2012.

DT 46: Maíra Machado Bichir, *À guisa de um debate: um estudo sobre a vertente marxista da dependencia*. Enero 2013.

DT 47: Carlos Armando Preciado de Alba. *La apuesta al liberalismo. Visiones y proyectos de políticos guanajuatenses en las primeras décadas del México independiente*. Febrero 2013.

DT 48: Karla Annett Cynthia Sáenz López y Elvin Torres Bulnes, *Evolución de la representación proporcional en México*. Marzo 2013.

DT 49: Antônio Márcio Buainain y Junior Ruiz Garcia, *Roles and Challenges of Brazilian Small Holding Agriculture*. Abril 2013.

DT 50: Angela Maria Hidalgo, *As Influências da Unesco sobre a Educação Rural no Brasil e na Espanha*. Mayo 2013.

DT 51: Ermanno Abbondanza, *"Ciudadanos sobre mesa". Construcción del Sonorense bajo el régimen de Porfirio Díaz (México, 1876-1910)*. Junio 2013.

DT 52: *Seminario Internacional: América Latina-Caribe y la Unión Europea en el nuevo contexto internacional*. Julio 2013.

DT 53: Armando Martínez Garnica, *La ambición desmedida: una nación continental llamada Colombia*. Agosto 2013.

DT 55: Beatriz Urías Horcasitas, *El nacionalismo revolucionario mexicano y sus críticos (1920-1960)*. Octubre 2013.

DT 56: Josep Borrell, *Europa, América Latina y la regionalización del mundo*. Noviembre 2013.

DT 57: Mauren G. Navarro Castillo, *Understanding the voice behind The Latino Gangsters*. Diciembre 2013.

DT 58: Gabriele Tomei, *Corredores de oportunidades. Estructura, dinámicas y*



perspectivas de las migraciones ecuatorianas a Italia. Enero 2014.

DT 59: Francisco Lizcano Fernández, *El Caribe a comienzos del siglo XXI: composición étnica y diversidad lingüística.* Febrero 2014.

DT 60: Claire Wright, *Executives and Emergencies: Presidential Decrees of Exception in Bolivia, Ecuador, and Peru.* Marzo 2014.

DT 61: Carlos de Jesús Becerril H., *Un acercamiento a la historiografía sobre las instituciones jurídicas del Porfiriato, 1876-1911.* Abril 2014.

DT 62: Gonzalo Andrés García Fernández, *El pasado como una lección del presente. Una reflexión histórica para el Chile actual.* Mayo 2014.

DT 63: Cecilia A. Fandos, *Tierras comunales indígenas en Argentina. Una relectura de la desarticulación de la propiedad comunal en Jujuy en el siglo XIX.* Junio 2014.

DT 64: Ramón Casilda Béjar, *América Latina y las empresas multilaterales.* Julio 2014 (Actualizado Febrero 2015).

DT 65: David Corrochano Martínez, *Política y democracia en América Latina y la Unión Europea.* Agosto 2014.

DT 66: Pablo de San Román, *Participación o ruptura: la ilusión del capitalismo sindical en la Argentina post- peronista.* Septiembre 2014.

DT 67: José Joaquín Pinto Bernal, *Los orígenes de la deuda pública en Colombia.* Octubre 2014.

DT 68: Fernando Martín Morra, *Moderando inflaciones moderadas.* Noviembre 2014.

DT 69: Janete Abrão, *¿Como se deve (re)escrever a História nacional?* Diciembre 2014.

DT 70: Estela Cristina Salles y Héctor Omar Noejovich, *La transformación política, jurídica y económica del territorio originario del virreinato del Perú, 1750-1836.* Enero 2015.

DT 71: M^o Isabel Garrido Gómez, J. Alberto del Real Alcalá y Ángeles Solanes Corella, *Modernización y mejora de la Administración de Justicia y de la operatividad de los jueces en España.* Febrero 2015

DT 72: Guido Zack, *El papel de las políticas públicas en los períodos de crecimiento y desaceleración de América Latina.* Marzo 2015.

DT 73: Alicia Gil Lázaro y María José Fernández Vicente, *Los discursos sobre la emigración española en perspectiva comparada, principios del siglo XX- principios del siglo XXI.* Abril 2015.

DT 74: Pablo de San Román, *Desconfianza y participación: la cultura política santafesina (Argentina, 2014)*. Mayo 2015.

DT 75: María Teresa Gallo, Rubén Garrido, Efraín Gonzales de Olarte y Juan Manuel del Pozo, *La cara amarga del crecimiento económico peruano: Persistencia de la desigualdad y divergencia territorial*. Junio 2015.

DT 76: Leopoldo Gamarra Vílchez, *Crisis económica, globalización y Derecho del Trabajo en América Latina*. Julio 2015.

DT 77: Alicia Gil Lázaro, Eva Sanz Jara e Inmaculada Simón, *Universalización e historia. Repensar los pasados para imaginar los futuros*. Agosto 2015.

DT 78: Sonia Oster Mena, *Corporate Diplomacy in the EU. The strategic corporate response to meet global challenges*, Septiembre 2015

DT 79: Edgar Záyago Lau, Guillermo Foladori, Liliana Villa Vázquez, Richard P. Appelbaum y Ramón Arteaga Figueroa, *Análisis económico sectorial de las empresas de nanotecnología en México*, Octubre 2015.

DT 80: Yurena González Ayuso, *Presente y pasado de la transición española. Un estado de la cuestión pertinente*, Noviembre 2015.

DT 81: Janet Abrao, *Construções discursivo-ideológicas e históricas da identidade nacional brasileira*, Diciembre 2015.

DT 82: Guido Zack, *Una aproximación a las elasticidades del comercio exterior de la Argentina*, Enero 2016.

DT 83: Rodrigo Escribano Roca, *"Lamentables noticias" Redes de información e imaginación política en la crisis revolucionaria del mundo atlántico. Un análisis micro-histórico del Colegio de Chillán en Chile (1808-1812)*, Febrero 2016.

DT 84: Iván González Sarro, *La calidad de la democracia en América Latina. Análisis de las causas del «déficit democrático» latinoamericano: una visión a través de los casos de Honduras y Paraguay*, Marzo 2016.

DT 85: Carlos de Jesús Becerril Hernández, *"Una vez triunfantes las armas del ejército francés en Puebla". De las actas de adhesión de la Ciudad de Puebla y de los pueblos en el Distrito de Cholula, 1863*, Abril 2016.

DT 86: Laura Sánchez Guijarro, *La adhesión de la Unión Europea al Convenio Europeo de Derechos Humanos: Un desafío para Europa todavía pendiente*, Mayo 2016.

DT 87: Pablo Gerchunoff y Osvaldo Kacef, *"¿Y ahora qué hacemos?" La economía política del Kirchnerismo*, Junio 2016.

DT 88: María-Cruz La Chica, *La microhistoria de un desencuentro como soporte de la reflexión antropológica: Trabajo de campo en una comunidad indígena de México*, Julio 2016.

DT 89: Juan Ramón Lecuonaalenzuela y Lilianne Isabel Pavón Cuellar, *Actividad económica e industria automotriz: la experiencia mexicana en el TLCAN*, Agosto 2016.

DT 90: Pablo de San Román, *Continuidades y rupturas en el proceso de cambio social. Comentario a la obra de Pierre Vilar. Iniciación al vocabulario del análisis histórico*, Septiembre 2016.

DT 91: Angelica Dias Roa y Renaldo A. Gonsalvez, *Modelos probabilísticos de severidade para grandes perdas*, Octubre 2016.

DT 92: Gonzalo Andrés García Fernández, *Redes de poder familiares entre el fin del Antiguo Régimen y el nacimiento del Estado-nación. Una visión comparada para Chile y Argentina*, Noviembre 2016.

DT 93: Eduardo Cavieres Figueroa, *Europa-América Latina: política y cultura en pasado-presente*, Diciembre 2016.

DT 94: Mirka V. Torres Acosta, *El mito de Sísifo o el revival de una historia conocida. Chávez, populismo y democracia*, Enero 2017.

DT 95: Aitor Díaz-Maroto Isidro, *Paz sin armas: los procesos de paz vasco y norirlandés con la vista puesta en Colombia*, Febrero 2017.

DT 96: Marvin Vargas Alfaro, *El consensus y el control de convencionalidad de la Corte Internacional de Derechos Humanos. Reflexiones a la luz del caso "Artavia Murillo y otros" contra Costa*, Marzo 2017.

DT 97: Ana Gamarra Rondinel, *Evasion vs. real production responses to taxation among firms: bunching evidence from Argentina*, Abril 2017.

DT 98: J. Eduardo López Ahumada, *Trabajo decente y globalización en Latinoamérica: una alternativa a la desigualdad laboral y social*, Mayo 2017.

DT 99: José Fernando Ayala López, *Historia política de México a través de sus instituciones y reformas electorales, siglo XX. Una propuesta de análisis*, Junio 2017.

DT 100: Juan Pablo Arroyo, *La Política monetaria en la liberalización económica y su impacto en la sociedad. Análisis comparado México y España 1984-2008*, Julio 2017.

DT 101: José Esteban Castro, *Proceso de Monopolización y Formación del Estado: El control del agua en el Valle de México en perspectiva histórica (siglos quince a diecinueve)*, Agosto 2017.



DT 102: Alberto Berríos *et al.*, *Personas en situación sin hogar en León (Nicaragua): definición, número, características y necesidades básicas*, Septiembre 2017.

DT 103: Pablo de San Román, *Razones socioeconómicas de la democracia. Comentario a la obra de Seymour M. Lipset, El hombre político: bases sociales de la política*, Octubre 2017.

DT 104: Ramón Casilda Béjar, *México. Zonas Económicas Especiales*, Noviembre 2017.

DT 105: Dora García Fernández, *Bioética y responsabilidad. El caso de las empresas bioéticamente responsables en México*, Diciembre 2017.

DT 106: Santiago A. Barrantes González, *El derecho de los refugiados en la Unión Europea. Un análisis de la situación de las y los menores de edad no acompañados*, Enero 2018.

DT 107: Sol Lanteri, *Liberalismo, cambios institucionales y derechos de propiedad sobre la tierra. La frontera sur de Buenos Aires (segunda mitad del siglo XIX)*, Febrero 2018.

DT 108: Gerardo Manuel Medina Reyes, *Movimiento de pasajeros a través del Atlántico. Los extranjeros que desembarcaron en el puerto de Veracruz, México, 1825-1848*, Marzo 2018.

DT 109: Iván González Sarro, *La política social en México (1980-2013): alcance e impactos sobre la desigualdad económica y la pobreza*, Abril 2018.

DT 110: Noelia Rodríguez Prieto, *Los referéndums de Quebec (1980-1995). Análisis de sus causas y consecuencias*, Mayo 2018.

DT 111: Francisco Laguna Álvarez, *A Historiographic Review of the Japanese Immigration to Brazil (1908-2000)*, Junio 2018.

DT 112: Felipe Orellana Pérez, *Las bases del diseño del Estado de Bienestar chileno y las estrategias de integración panamericana en el periodo 1929-1949*, Julio 2018.

DT 113: Marco Barboza Tello, *Consideraciones acerca de la metamorfosis del mundo*, Agosto 2018.

DT 114: Ruth Adriana Ruiz Alarcón, *Presupuestos para la incorporación de una regulación del Trabajo Autónomo en Colombia: una perspectiva desde la Legislación Española*, Septiembre 2018.

DT 115: Francisco Lizcano Fernández, *Calidad de la democracia y construcción de la ciudadanía en México. Una propuesta para evaluar las evaluaciones de las instituciones involucradas en las elecciones mexicanas*, Octubre 2018.

DT 116: David Almonacid Larena, *Residencia fiscal de las personas físicas y jurídicas: aspectos internacionales*, Noviembre 2018.

DT 117: Karla Alexandra Fernández Chirinos, *El trabajo informal: análisis de las nuevas propuestas de estudio de las Ciencias Sociales y las Humanidades*, Diciembre 2018.

DT 118: José Fernando Ayala López, *México tras las elecciones del 1º de julio: crónica de una transición anunciada*, Enero 2019.

DT 119: Victoria Elena González Mantilla, *Análisis del Discurso del Comisionado de paz Luis Carlos Restrepo en la desmovilización del Bloque Norte de las Autodefensas Unidas de Colombia*, Febrero 2019.

DT 120: Pablo Rubio Apiolaza, *Los Estados Unidos y la transición a la democracia en Chile: Lecturas e influencias entre 1985 y 1988*, Marzo 2019.

DT 121: Esther Solano Gallego, *La Bolsonarización de Brasil*, Abril 2019.

DT 122: Ricardo G. Martínez; Luis F. Rial Ubago y Julián Leone, *Heterogeneidades sociales al interior de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires*, Mayo 2019.

DT 123: Adriana María Buitrago Escobar y Brigitte Daniela Florez Valverde, *El contrato de prestación de servicios de cara al concepto de trabajo decente de la OIT en Colombia: un estudio a la luz de la Teoría de la segmentación del mercado de trabajo*, Junio 2019.

DT 124: Esther Solano Gallego (Coord.), *Las derechas en Brasil*, Julio 2019.

DT 125: Elizabeth Montes Garcés, *Performatividad y género en La otra mano de Lepanto*, Agosto 2019.

DT 126: Ramón Casilda Béjar, *América Latina: situación actual (2019) y perspectivas económicas*, Septiembre 2019.

DT 127: Bruna Letícia Marinho Pereira y Lisa Belmiro Camara, *La participación de España, Italia y Grecia en el Mecanismo del Examen Periódico Universal en el ámbito de la Migración*, Octubre 2019.

DT 128: María de la O Rodríguez Acero, *Alcance, reconocimiento y efectos jurídicos de la kafala en España*, Noviembre 2019.

DT 129: Gilberto Aranda y Jorge Riquelme, *La madeja de la integración latinoamericana. Un recorrido histórico*, Diciembre 2019.

DT 130: Inés del Valle Asis, Sofía Devalle y Daniel Sotelsek, *Instrumentos de la Política Ambiental: El caso de la Provincia de Córdoba (Argentina)*, Enero 2020.

DT 131: María Andrea Silva Gutiérrez, *Fusiones y otras modificaciones estructurales de sociedades mercantiles en Nicaragua. Una visión desde el régimen armonizado europeo y español*, Febrero 2020.

DT 132: María-Cruz La Chica, *La tensión entre los derechos humanos de las mujeres indígenas y los derechos de autodeterminación de los pueblos indígenas en los instrumentos jurídicos internacionales*, Marzo 2020.

DT 133: Noelia Rodríguez Prieto, *Nacionalismo y melancolía en los mitos nacionales de la historiografía quebequesa y peruana del siglo XX*, Abril 2020.

DT 134: J. Eduardo López Ahumada, *Flexibilidad, protección del empleo y seguridad social durante la pandemia del Covid-19*, Mayo 2020.

DT 135: Ramón Casilda Béjar, *Análisis de la internacionalización de los bancos españoles con especial referencia a América Latina. Exposición, diversificación, rentabilidad, beneficios, modelos organizativos*, Junio 2020.



Todas las publicaciones están disponibles en
la página Web del Instituto: www.ielat.com

© Instituto Universitario de Investigación en
Estudios Latinoamericanos (IELAT)

Los documentos de trabajo que IELAT
desarrolla contienen información analítica
sobre distintos temas y son elaborados por
diferentes miembros del Instituto u otros
profesionales colaboradores del mismo. Cada
uno de ellos ha sido seleccionado y editado
por el IELAT tras ser aprobado por la Comisión
Académica correspondiente.

Desde el IELAT animamos a que estos
documentos se utilicen y distribuyan con fines
académicos indicando siempre la fuente. La
información e interpretación contenida en los
documentos son de exclusiva responsabilidad
del autor y no necesariamente reflejan las
opiniones del IELAT.

Las propuestas de textos para ser publicados
en esta colección deben ser enviadas a
ielat@uah.es donde serán evaluadas por
pares ciegos.

Instituto Universitario de
Investigación en Estudios
Latinoamericanos
Colegio de Trinitarios
C/Trinidad 1 – 28801
Alcalá de Henares (Madrid)
España
34 – 91 885 2579
ielat@uah.es www.ielat.com

Con la colaboración de:

