



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

**Facultad de Economía**

---

**“Transnacionalización de la banca: Caso del grupo  
BBVA en Latinoamérica 2002-2008”**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE  
LICENCIATURA:**

*Delgado Velázquez Norma Viridiana*

DIRECTOR DE TESIS  
Lic. José Isaías Morales Nájjar

CIUDAD UNIVERSITARIA, Abril 2011



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## Agradecimientos.

Son tantas las personas a las cuales debo parte de este triunfo, de lograr alcanzar mi culminación académica, la cual es el anhelo de todos los que así lo deseamos.

Definitivamente, Dios; sabes lo esencial que has sido en mi posición firme de alcanzar mi meta, gracias por haberme guiado en este camino, ya que siempre de tu mano espero alcanzar demás glorias.

A mi alma mater, a la UNAM y a la Facultad de Economía por abrirme las puertas de sus aulas y adquirir todos los conocimientos y experiencia de vida, durante estos 5 años.

A mi asesor José Isaías Morales Najar, por haber creído en este proyecto desde sus raíces, y por ayudarme a finalizarlo con éxito.

Mami, no hay palabras que puedan expresar todo el agradecimiento que te tengo, gracias por todo tu amor, tu apoyo, tu dedicación, tu fuerza que a lo largo de mi camino me han dado todas las herramientas y me han servido de inspiración para nunca darme por vencida y siempre cumplir mis metas y sueños, siempre has sido mi mayor soporte y mi mejor aliada, todo tu esfuerzo se convirtió en tu triunfo y en el mío. Te amo

Ximena, gracias por todas las lecciones de vida que me has enseñado, muchas cosas no se habrían podido lograr sin ti, gracias por todo tu apoyo, por nunca abandonarme y por siempre estar conmigo cuando más te necesito. Te amo mucho hermanita, recuerda que no hay imposibles, que todo lo que desees se puede convertir en realidad.

Mamita, sabes que eres como una segunda mamá para mí, igualmente no tengo palabras para agradecerte todo tu cariño, siempre llenándome, amor, comprensión, de buenos consejos, y por siempre creer en mí y de lo que soy capaz. Te amo.

A mi maravillosa familia, a mis tíos Pepe, Fernando y Paco. A mis tías Martha y Paty, a mis tíos y tías políticos, y a mis primas y primos, que siempre han estado conmigo, apoyándome en todo, muchas gracias, sin ustedes muchas cosas no habrían sido posibles.

A ti Aldo, por decirme las palabras exactas cuando las he necesitado, por todo el apoyo que siempre he recibido de tu parte, y por alentarme en cada uno de mis sueños, gracias totales. Te quiero.

*“El éxito no es hacer bien o muy bien las cosas y tener el reconocimiento de los demás, no es una opinión exterior, es un estado interior. Es la armonía del alma y de sus emociones, que necesita del amor, la familia, la amistad y la integridad”* Carlos Slim

# Índice General

<b>Introducción .....</b>	<b>3</b>
<b>Capítulo I. Globalización económica y financiera .....</b>	<b>5</b>
1.1 Antecedentes de la Globalización .....	12
1.2 Empresas Transnacionales, piedra angular de la globalización .....	14
1.3 La Globalización Financiera y la Transnacionalización de la Banca .....	20
<b>Capítulo II. Antecedentes .....</b>	<b>25</b>
2.1 De la Banca Tradicional a la Banca Moderna.....	31
2.2 Problemas estructurales de los sistemas bancarios antes de los 90's.....	33
2.2.1 .....Problemas estructurales en el sector bancario latinoamericano. .....	36
2.3 Estrategias Corporativas de la banca en América Latina.....	38
2.3.1 ..... Penetración en el mercado latinoamericano .....	39
2.3.2 ..... Participación y rentabilidad .....	41
2.3.3 ..... Costos, beneficios y crisis en América Latina .....	44
<b>Capítulo III. La Banca Española .....</b>	<b>46</b>
3.1 Estructura Del Sistema Financiero Español .....	47
3.2 Antecedentes: Situación y Evolución de la banca española. ....	50
3.3 La Transnacionalización de la Banca Española .....	55
3.4 Principales Razones para Establecerse en Latinoamérica por parte de la Banca Española.....	61
<b>Capítulo IV. Grupo BBVA y su Transnacionalización.....</b>	<b>64</b>
4.1 Antecedentes del Grupo Financiero .....	69
4.2 Llegada y Expansión en Latinoamérica. ....	71
4.3 BBVA Argentina .....	75
Análisis 2002-2008 BBVA Banco Francés de la Plata .....	77
4.4 BBVA Brasil.....	81
4.5 BBVA Bancomer-México.....	83
Análisis del Grupo Financiero BBVA Bancomer 2002-2008 .....	90

<b>Conclusiones. ....</b>	<b>92</b>
<b>Bibliografía y Ciberografía. ....</b>	<b>96</b>

# Introducción

El presente estudio se enfoca al análisis del proceso de transnacionalización de la banca, en particular al caso del Grupo Financiero BBVA en Latinoamérica. Para entender este proceso, se ha iniciado desde las raíces, desde la Globalización, cuando el capitalismo ingresa en una nueva etapa que abarca la eliminación de barreras, comerciales económicas financieras y culturales. Este proceso dio paso a que las empresas se pudieran expandir más para llevar sus productos a distintos países y continentes en su sentido más amplio, es decir productiva y comercialmente, sin muchas trabas comerciales y fiscales, además de ser una estrategia para conseguir más utilidades y beneficios.

Igualmente sucedió en el sector financiero, para sobrevivir tuvo que adaptarse a los cambios que estaba sufriendo el entorno global, e inició la expansión a lo largo del planeta, con los nuevos centros financieros colocados estratégicamente en los mercados más importantes, con los eurodólares y el nuevo papel del mercado de capitales, deuda y derivados.

Por su parte, el sector bancario no se podía quedar atrás, ya que a pesar de ser un sector antiguo, venía presentando cambios que la diferenciaba de sus funciones en el pasado sin perder los elementos propios de su negocio.

Los bancos, generalmente, desde tiempos antiguos, se diversificaban de raíz, unos estaban especializados, fundamentalmente en financiar colocaciones de valores, otros eran bancos industriales o de negocios copartícipes en el riesgo de las compañías mientras los mantenían en sus propias carteras bancarias. Ello ha tornado la necesidad a los Estados de regular este tipo de actividad, y además ha dado paso a la banca comercial y universal.

Asimismo, favoreció el uso de nueva tecnología aplicada al sector y a la expansión de redes de sucursales en Estados Unidos y Japón, que más tarde se convertiría en un proceso natural para los bancos, el querer expandir sus sucursales primero en todo el país, secundado por querer abrir sucursales en el exterior, como cualquier empresa transnacional.

En el caso latinoamericano, la entrada reciente de bancos foráneos se dio en una etapa en donde había una escasa penetración financiera, resultado de un sector bancario deficiente y la escasa información financiera que tenía la población. Estos fueron factores suficientes para hacer a Latinoamérica atractiva para los bancos extranjeros.

Al final, esta decisión terminó siendo acertada, ya que a pesar del alto riesgo que existía en el continente, las utilidades que empezaron a recibir los bancos extranjeros recién instalados fueron mucho mayores que las generadas en sus países de origen. Los casos de México, Brasil, Argentina son ejemplos relevantes de una alta rentabilidad, razón por la cual se convirtieron en mina de oro para nuevos bancos.

Los bancos españoles más importantes, como Grupo Santander y Banco Bilbao Vizcaya, buscaron la oportunidad dentro del continente americano, esto fue gracias a la situación interna que se vivía dentro de España, con los nuevos procesos regulatorios y el inicio de la liberalización financiera para los bancos y cajas de ahorro. Además, con la entrada de

España a la Unión Europea, gracias a la concentración de la competencia, estos grupos optaron por romper fronteras y canalizar sus recursos hacia Latinoamérica.

Por lo anterior y el gran lazo cultural e histórico que une a España con Latinoamérica, estos bancos visualizaron una gran oportunidad. El primero, fue Santander, después lo siguió Banco Bilbao Vizcaya.

El Banco Bilbao Vizcaya Argentaria es uno de los bancos más importantes y antiguos de España. Se encuentra dentro de los primeros lugares en activos dentro de ese país; lo integran el Banco de Bilbao, el Banco Vizcaya y posteriormente la Caja de Ahorro Argentaria. Se le considera un banco sólido y con gran historia dentro de su país natal; dentro de sus estrategias de expansión, Latinoamérica fue uno de los primeros lugares en donde el grupo se estableció.

Como parte de su estrategia en ultramar, BBVA se asoció primero con bancos locales consolidados, siempre como uno de los principales accionistas, para después y según las circunstancias económicas y financieras tomar el control del banco por completo o retirar su capital -como sucedió en Brasil-. Los primeros países latinoamericanos en donde BBVA se estableció fueron: Perú, Colombia, Puerto Rico, Argentina, Uruguay, Paraguay, posteriormente llegaron a México.

En esta investigación se estudiarán los casos de Argentina, Brasil y México, mediante el análisis de cada uno de los bancos BBVA que operan en ellos para tener una idea de su situación actual: evaluar si fueron una buena inversión, analizando sus resultados y tratando de explicar el retiro de BBVA de Brasil.

Las estrategias de innovación y la agilidad adaptativa a los cambios en su entorno, la estructura organizacional, la atención al cliente y a su personal y la apuesta que ha continuado el Grupo con la expansión a nivel mundial brindan al Grupo BBVA la razón de ser una marca y cultura corporativa con gran posición en el mercado latinoamericano.

La hipótesis planteada en este estudio, es que juntados los procesos históricos en Latinoamérica y España, ayudaron a la entrada del Grupo Financiero BBVA a su entrada a la región, y este se pudo colocar rápidamente en el sistema financiero latinoamericano obteniendo así buenos resultados y utilidades, con esto se comprueba que fue una buena decisión la inversión en el territorio latinoamericano.

## Capítulo I. Globalización económica y financiera

No existe una definición universalmente aceptada del término Globalización. La globalización ha sido definida en diferentes trabajos como una aceleración de la interdependencia económica (entendida como un incremento de la intensidad de la interdependencia entre las diferentes economías mundiales); como integración global; como una reordenación de las relaciones de poder interregionales; como fase actual de la evolución del capitalismo; etc<sup>1</sup>

De estas definiciones podemos entender a la globalización como el resultado de la evolución histórica del desarrollo capitalista, de la innovación humana y del progreso tecnológico que ha permitido una creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y de los flujos financieros<sup>2</sup> así como un proceso económico, social y político, en el cual existe una mayor interrelación económica entre unos lugares y otros; proceso que también es resultante de un proceso de segmentación de la producción mundial lean o flexible.<sup>3</sup>

La globalización constituye una reconfiguración del espacio mundial provocado por los procesos de transición que se llegaron a consolidar a mediados de los ochentas. El cambio estructural que está reconfigurando el espacio mundial está representado por el desarrollo de “Estructuras Integradas Internacionalmente”<sup>4</sup> tanto en la producción como en la circulación del capital.

De las definiciones mencionadas anteriormente, la que es más adecuada tomar para este trabajo será la que menciona Alejandro Dabat: *“la globalización no es más que el resultado de la evolución del capitalismo que se refleja en una dependencia internacional en diferentes ámbitos, como en lo económico, cultural, social, etc. donde el desarrollo tecnológico y las comunicaciones fueron vectores impulsores que facilitaron la concreción del proceso.”*

Aunque las ideas de globalización no son nuevas, el estallido del concepto más que nada fue producto de la caída de los países socialistas y la consolidación del liberal-capitalismo como una realidad hegemónica política, económica y cultural en el planeta, en un momento en donde las nuevas tecnologías de información y de la comunicación llegaron a lugares en donde jamás se pensó que podrían llegar y en donde países como China y Rusia se incorporaron a la Organización Mundial de Comercio (OMC) dando paso a la formación de un auténtico mercado mundial.

En este sentido, hoy la globalización supone la aceptación creciente del papel del mercado como elemento clave para la multiplicación de los bienes que pueden ser objetos del comercio y el reconocimiento de la competencia como factor de innovación, creación empresarial, y en definitiva, de crecimiento del “bienestar”.

---

<sup>1</sup> Beck , Castells, Dehesa, Zolo.

<sup>2</sup> Rivera Ríos y Dabat “Globalización e Innovación Tecnológica”

<sup>3</sup> Morales Nájjar, José Isaías

<sup>4</sup> Rivera Ríos Miguel Ángel “México en la Economía Global”

No obstante, la globalización actual, no afecta al conjunto de los mercados. El mercado más globalizado es el de capitales. La libre movilidad de capitales se manifiesta prácticamente en todos los niveles. Esto quiere decir que los capitalismo nacionales, que básicamente son las estructuras territoriales unificadas, se encuentran relacionadas entre sí por una compleja red de transacciones y flujos dados por el mercado mundial, que ha adquirido históricamente realidad propia y ha condicionado la dinámica de los espacios "nacionales".

El concepto de globalización, al que posteriormente se agregó el de regionalización, se convirtió en tema de moda cuando a finales de los ochentas hubo una conciencia generalizada acerca del enorme desarrollo del espacio internacional y de la amenaza que esta imponía a los espacios nacionales y su integridad nacional.

Sin embargo, el desarrollo que actualmente ha tenido la globalización no ha impedido que muchos espacios nacionales hayan perdido su atracción de recursos gracias a las oportunidades que otras regiones ofrecen. En general, el desarrollo del espacio internacional ha traído como consecuencia el deterioro paulatino de la gestión autónoma del Estado-Nación en tanto la globalización genera una interdependencia internacional creciente tanto económica como social, sustentada en una red de encadenamientos productivos, sean estos de carácter global o regional.<sup>5</sup>

### **Impactos de la Globalización Económica**

"La fábrica global se instala más allá de cualquier frontera: articula capital, tecnología, fuerza de trabajo, división del trabajo social y otras fuerzas productivas. Acompañada de publicidad, por los medios impresos y por la electrónica, la industria cultural, mezclada en periódicos, revistas, libros, programas de radios, emisiones de televisión, videoclips, fax, redes de computadoras y otros medios de comunicación, información y fabulación, disuelve fronteras, agiliza los mercados, generaliza el consumismo, provoca la desterritorialización de las cosas, gentes e ideas. Promueve el redimensionamiento de los espacios y tiempos"<sup>6</sup>.

Durante los últimos 40 años, el comercio mundial de bienes y servicios ha crecido sistemáticamente de una manera más rápida que la producción mundial. Como resultado, cerca del 20%<sup>7</sup> del volumen total de la producción mundial se exporta. Estas exportaciones representan un valor de 7 billones de dólares, o un 23% del valor de la producción mundial. Los países en desarrollo representan un poco más del 30% de las exportaciones mundiales. Las manufacturas representan más del 60% de las exportaciones de los países en desarrollo, en comparación con el 40% hace diez años.

Sin embargo, el auge secular del comercio no beneficia por igual a todas las regiones. Asia y América Latina han experimentado tasas de crecimiento anual de la exportación de un 7% y 5%, respectivamente, durante los últimos 25 años, pero África ha registrado una media anual de disminución del 1%, y su representación en el comercio mundial aproximadamente al 2%, en comparación con el 6% en los primeros años del decenio de

---

<sup>5</sup> Morales Nájjar, José Isaías

<sup>6</sup> Diez Vallanares, Ornelia Rosa "Impactos de la Globalización Económica"

<sup>7</sup> Idem

1980. América Latina ha mantenido un porcentaje de un 5%, durante este período, y la parte de Asia ha aumentado de modo notable, de un 16% al 27%.<sup>8</sup>

El comercio mundial creció 12 veces en la postguerra, con el 10% de la población del planeta, los países más pobres representan apenas el 0,3 por ciento del comercio mundial, la mitad de hace 20 años. Para el conjunto de países subdesarrollados la globalización impuso pérdidas comerciales entre 1980 y 1991, de 290, 000 millones de dólares. En ese mismo período, el precio de sus principales productos de exportación cayó el 45 %.

Los productos exportados por el Primer Mundo tuvieron una reducción mucho más fuerte de las tarifas que las que eran impuestas a las exportaciones del tercer mundo: el 45% contra el 20 o 25%. Aun así, los países desarrollados encontraron otros medios para proteger sus mercados, y entre 1988 y 1994 duplicaron el número de barreras sanitarias antidumping. Al mismo tiempo reforzaron el dumping en su propio mercado: en 1995 gastaron 182 mil millones de dólares en subsidios a la agricultura.

Acerca del *comercio intrafirma* de las empresas transnacionales, de las 7 mil empresas transnacionales que había en los sesenta, el número creció a 37mil en 1995. Sus ventas combinadas superan la totalidad del comercio mundial: en 1992 alcanzaba la suma de 5.8 billones de dólares. En los Estados Unidos, que tiene gran parte de las empresas transnacionales, el 80 % de las mercancías facturadas en dólares fuera del país no son exportaciones, sino ventas de empresas afiliadas, comercio intraempresa (*intrafirm trade*), productos licenciados o vendidos a través de acuerdos de franquicias. A nivel del mercado mundial se calcula que alrededor del 40% del comercio mundial no se realiza a través de un mercado libre sino como comercio intra-empresarial<sup>9</sup>.

Los ingresos combinados de los quinientos gigantes alcanzaron en 1994 la suma de 10, 245.3 billones de dólares, es decir 50% mayor que el PIB estadounidense; diez veces mayor que el PIB de América Latina y del Caribe en 1990; 25 veces mayor que el PIB del país latinoamericano más grande (Brasil:414.060 mil millones de dólares en 1990); 43 veces mayor que el PIB mexicano (238 mil millones de dólares); y 230 veces mayor que el venezolano (48 mil millones de dólares).<sup>10</sup>

CUADRO I. Ganancias Empresas Transnacionales (En miles de millones de USD)	
Empresa	Ganancia
Mitsubishi	175,836
General Motors	4,901
Ford	5,308
Exxon	5,100
Grupo Royal Dutch/Shell	6,236

Fuente: Rivera Ríos Miguel Ángel "México en la economía Global"

<sup>8</sup> Diez Vallanares, Ornelia Rosa "Impactos de la Globalización Económica" Estudios Sociales, Medellín 2002

<sup>9</sup> Cifras obtenidas de Rivera Ríos Miguel Ángel "México en la Economía Global"

<sup>10</sup> Idem

De las 100 principales transnacionales sin incluir las bancarias y financieras: 32 son Estados Unidos, 21 son de Japón, 36 son de la Unión Europea (Alemania, Francia, Italia, Países Bajos). Equivalen a 89, el resto 11 son de los países Suiza, Canadá, Australia, Nueva Zelanda.

Las consecuencias de la globalización son la nueva regionalización y el desplazamiento de los ejes de poder económico. La globalización de la producción y de los mercados se apoya en un nuevo tejido, producto de las estrategias de la conversión de las empresas transnacionales en Corporación Multinacional (CM)<sup>11</sup>.

El modelo de "batalla" entre las corporaciones desde su país de origen y sus filiales en otra nación consiste en un tablero de acuerdos y nuevas regiones industriales en la economía mundial. La tecnología global forma parte de las estrategias de las corporaciones aunque, desde luego, no es un fin en sí misma.

La Corporación Multinacional define a las empresas sin fronteras, mundiales; se adaptan a las condiciones del país sede y se presentan como nativas. Con base en sus estrategias la tecnología se convierte en herramienta y consecuencia de su competencia permanente.

Entre las consecuencias principales de las corporaciones multinacionales puedo mencionar algunas: el comercio internacional típico y específico, la inversión extranjera, las fusiones y adquisiciones, la subcontratación, las licencias, la inversión compartida, la investigación y desarrollo, los acuerdos interempresariales, fusión y comercialización de tecnologías, la intermediación financiera electrónica, la creación de subpotencias financieras, la creación de redes de puntos de producción mundializada.

Los acuerdos interempresariales son puntos de lanza de la nueva regionalización. Los actores más dinámicos de la globalización son las corporaciones transnacionales y su despegue por todo el globo; La mitad del Comercio Mundial se desarrolla entre matrices y filiales de esas corporaciones, sometidos a precios administrados y al margen, por lo tanto, de las relaciones de mercado.

A partir de este concepto, podemos considerar un componente de la globalización, que es la llamada "globalización financiera", la cual puede definirse con diversos elementos históricos: La creación de plazas financieras no controladas por los Estados, la masificación y estandarización de los productos financieros y sus mercados en un ámbito mundial, la innovación de productos financieros, la tendencia de la desintermediación financiera y la sincronía de las operaciones financieras.<sup>12</sup>

A su vez, la intensificación en los movimientos internacionales de capital y los cambios legales e institucionales, de forma combinada, estimularon la competencia en los mercados de capitales. El menor costo de los intermediarios internacionales desregulados

---

<sup>11</sup> Por definición una empresa multinacional es cualquier empresa que dedica gran parte de sus operaciones a una actividad que no se limite a un solo país. Su propiedad y su personal administrativo deben pertenecer a diferentes países, mientras que la empresa transnacional Empresa que, operando en varios países a través de filial es que pueden ser jurídicamente independientes, tiende a maximizar sus beneficios o a cumplir cualquier otro objetivo propuesto- bajo una perspectiva global de grupo y no en cada una de sus unidades jurídicas aisladas.

<sup>12</sup> Morales Najjar, José Isaías

presionó hacia la reducción de costos y menores regulaciones en los mercados nacionales, así como el derrumbe de las barreras a las transacciones entre países.

El proceso moderno de globalización financiera cumple tres décadas. Es posible ubicar sus inicios entre 1971 y 1973, cuando Estados Unidos abandonó el acuerdo de Bretton Woods, lo cual significó a su vez, la sustitución del sistema de tipos de cambio por el de flotación de las monedas de los diferentes países desarrollados. Con ello, el riesgo cambiario fue traspasado al sector privado y se estimuló el desarrollo de los mercados de cambio (en especial los euromercados) y sus derivados.

La inestabilidad monetaria internacional, que en si genera una contradicción entre la tendencia al carácter global de la economía y el carácter local de la moneda, y esta a su vez es una de las características propias de la globalización<sup>13</sup>, fue acompañada en sus inicios por la crisis de precios en las materias primas, en particular el aumento del precio del petróleo en 1973, lo cual provocó fuertes desequilibrios comerciales y financieros, los cuales tuvieron que ser financiados irremediamente. El reciclaje de los recursos derivados del superávit de los países exportadores de petróleo (petrodólares), hacia los mercados europeos, actuó a favor de una disponibilidad abundante de liquidez internacional, la que de por sí crecía debido a las inversiones financieras realizadas en las economías industrializadas con tendencia hacia la recesión.

Por una parte, la existencia de abundante crédito internacional disponible y barato, por otra, la presencia de necesidades crecientes de financiamiento internacional en los países en desarrollo, constituyen las bases sobre las cuales iniciarían la integración de estas naciones a los mercados financieros internacionales con características muy específicas.

Pero en sí, el desarrollo de la globalización financiera se dio gracias a diversos elementos, el primer elemento que contribuyó a la formación de un mercado financiero global, fue la conformación del euromercado de monedas (euromercado), esto se ubico entre 1965 y 1981. El segundo elemento que explica este tipo de globalización fue la conformación de las nuevas plazas financieras no reguladas como Tokio, Nueva York, Londres, París, etc. Estas plazas quebrantaron la segmentación de los mercados financieros, interconectándolos gracias a la innovación tecnológica en las comunicaciones.

Un tercer elemento fue la tendencia a la desintermediación financiera que favoreció a los mercados bursátiles y de valores que se colocaron por encima de los bancarios, apoyándose en la bursatilización financiera. La emisión de valores abrió la puerta a la multiplicación de los fondos mutuales, cuyo objetivo principal es adquirir valores financieros a nombre de terceros. Las operaciones de los fondos mutuales y los de pensiones amplificaron el mercado abierto de títulos que se internacionalizo rápidamente.

Por último, un cuarto elemento es la extensión del ambiente económico de riesgos, propio de nuevas reglas de operación en la actividad económica y financiera, que generó diversos tipos de riesgos y la necesidad de fortalecer un mercado de derivados<sup>14</sup>. Los llamados productos derivados fueron una consecuencia de la ampliación e internacionalización del tráfico de valores en los cuales la libertad otorgada a los agentes privados para operar en otros mercados fue portadora de grandes riesgos, y los productos derivados son los que se encargan de gestionar dichos riesgos.

---

<sup>13</sup> Idem

<sup>14</sup> Morales Najar, José Isaías “Mercado Mundial de Dinero no Regulado”

Desde mediados de los ochenta se profundizó la interconexión de los mercados nacionales y la amplitud del arbitraje internacional sobre valores emitidos por gobiernos y las empresas, a partir de la declinación de las tasas de interés en EEUU generó una expansión de liquidez a nivel internacional y esta provocó la llegada a los países en desarrollo (posteriormente llamados emergentes). La profundización de las operaciones financieras se relacionó con el crecimiento explosivo de las transacciones en los mercados de divisas y la desregulación de las operaciones con acciones, y fue cuando se registró el mayor aceleramiento del crecimiento de las emisiones de bonos.

Es importante hacer una mención a los agentes financieros, quienes han sido los que llevan el arbitraje entre las transacciones internacionales, y además que han cumplido un papel crucial en el funcionamiento de los mercados financieros globales. Sin el arbitraje que ejercen probablemente no habría surgido el mercado de títulos públicos y privados que fueron indispensables para el funcionamiento de los sectores públicos y privado.

Al mismo tiempo, al haber aumentado la concurrencia se ha intensificado las fuerzas que integran a los diferentes países a los centros fundamentales de la acumulación mundial del capital (ej. Las bolsas de valores) con lo cual se pudo unificar y desarrollar hasta los niveles que se conocen actualmente.

## **1.1 Antecedentes de la Globalización**

De hecho, y en un nivel primario, la globalización ha formado parte de la historia humana desde tiempos remotos, cuando poblaciones muy dispersas se involucraron gradualmente en relaciones económicas más amplias y complejas. En la era moderna, la globalización disfrutó de un florecimiento temprano hacia finales del siglo XIX, principalmente entre los países que hoy son desarrollados o ricos.

Se puede ubicar el mayor antecedente de la globalización a partir de la revolución inglesa, desde la cual se empezó a constituir un bloque de países que básicamente fue conformado por Inglaterra, Europa Occidental y Norteamérica, representando la base para empezar a crear un espacio internacional para el desarrollo del capitalismo. La vinculación del bloque con países periféricos fue a través de la explotación colonial, y con el paso del tiempo la regularización y aceleración de los flujos comerciales, propiciando la conformación definitiva de un mercado global.

La tendencia hacia la formación de bloques comerciales entre las economías más desarrolladas reforzó que se acumulara el capital en estos países, y como consecuencia, los países menos ricos (con potenciales en la agricultura) fueron usados como un trampolín comercial para los países con más recursos, ya que estos ejercieron una gran influencia en el ámbito productivo.

A partir de esto, las interacciones espaciales durante el periodo denominado clásico aumentaron en el flujo de mercancías, capitales, mano de obra, que más tarde daría pauta a un tipo histórico del capitalismo internacional.

Aunado a esto, se presentaron elevadas inversiones en el transporte y las comunicaciones, contribuyendo a elevar las transacciones comerciales. Adicionalmente se realizaron inversiones en países en desarrollo, en particular en ramas de la minería, agricultura y ganadería. Con esto se alcanzó otro grado de globalización para la época.

Sin embargo, en la medida que se amplió considerablemente la brecha entre países desarrollados y atrasados, las posibilidades de lograr algún grado de articulación global en las estructuras productivas fue limitada. El nivel de desarrollo de los medios de transporte y comunicación entre ambos tipos de países aún era deficiente y dificultó la articulación de las estructuras productivas entre los países más avanzados.

En muchos de estos países, los flujos comerciales y del mercado de capitales despegaron de una manera importante. Ese temprano despuntar de la globalización en la etapa del patrón oro clásico (1871-1914) se revirtió en la primera mitad del siglo XX, época de creciente proteccionismo en un contexto de amargas luchas nacionales y de poderío, guerras mundiales, revoluciones, auge de ideologías autoritarias y gran inestabilidad económica y política.

Esto se traduce en que el sistema de relaciones comenzó a colapsarse desde la Primera Guerra Mundial ya que había tensiones que surgieron a partir de la competencia que los países comenzaron a tener y no se podía llegar a algún acuerdo de índole internacional. Como consecuencia hubo un periodo de proteccionismo, en donde los países comenzaron a desarrollarse a un nivel nacional, preparándola para competir a nivel mundial. Algunos de sus efectos fue una oleada de innovaciones en muchos ramos, el inicio de una época de la industrialización y a diferencia de lo que fue el periodo clásico, la mayor parte del comercio y de las inversiones se dieron entre los países con mayor grado de industrialización.

Durante el periodo de transición a partir de 1964 a finales de 1994 fue cuando se inició una nueva división del trabajo. Los países de la periferia empezaron nuevas uniones, sin embargo lo que le dio más impulso a estas uniones fueron los desarrollos de las nuevas tecnologías como la informática o la microelectrónica. (Véase cuadro 2)

## CUADRO 2.

Crecimiento Anual de la Actividad Económica Internacional  
1964-1994

	<i>Volumen de Exportaciones Mundiales</i>	<i>Flujos de Inversión Directa</i>	<i>Préstamos Bancarios Internacionales</i>	<i>PIB Mundial Real</i>
1964-73	9.2	-----	33.6	4.6
1973-80	4.6	14.8	26.7	3.6
1980-85	2.4	4.9	12.0	2.6
1985-94	6.7	14.3	12.0	3.2

Cuadro tomado de "México en la Economía Global" de Miguel Ángel Rivera Ríos

Con el ajuste económico-político derivado de la segunda guerra mundial, devinieron tres décadas de estabilidad económica, financiera y social. El imperativo por lograr un consenso de estabilidad motivo a la creación de instituciones multilaterales que garantizar

en acuerdos entre los países, tales como la Organización de las Naciones Unidas, cuya función es procurar acuerdos pacíficos entre las naciones integrantes, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el GATT (que actualmente es la OMC).

El fin del colonialismo sumó innumerables nuevos actores a la palestra mundial, a la vez que eliminó una mancha vergonzosa asociada al temprano episodio de globalización del siglo XIX. La Ronda Uruguay del GATT de 1993 presenció por primera vez la participación de los países en desarrollo en una amplia gama de temas de comercio internacional multilateral.

El ritmo de la integración económica internacional se aceleró en la década de los ochenta y los noventa, cuando en todas partes los gobiernos redujeron las barreras políticas que obstaculizaban el comercio y la inversión internacional. La apertura al mundo exterior forma parte de un cambio más generalizado hacia una mayor confianza en los mercados y la empresa privada, especialmente a medida que muchos países en desarrollo y países comunistas se percataron de que los altos niveles de planificación e intervención gubernamental no producían los resultados de desarrollo esperados.

Finalmente, dado estos antecedentes, quizá no sea sorprendente (aunque tampoco muy útil) que el término “globalización” se utilice a veces en un sentido económico mucho más amplio, como otra manera de referirse al capitalismo o a la economía de mercado. Cuando se utiliza con esta connotación, las preocupaciones manifestadas tienen que ver más con temas clave de la economía de mercado, como la producción por parte de empresas privadas y con fines de lucro, la frecuente reestructuración de los recursos según la oferta y la demanda y el impredecible y rápido cambio tecnológico.

En este sentido, indudablemente que es importante analizar las fortalezas y las debilidades de la economía de mercado como tal, y comprender mejor las instituciones y las políticas necesarias para que ésta funcione de manera más eficaz. Además, las sociedades necesitan profundizar la reflexión sobre cómo manejar mejor las consecuencias que trae consigo el rápido cambio tecnológico. Sin embargo, poco se gana cuando se confunden estos factores diferentes (aunque relacionados) con la globalización económica en su significado medular, que es la ampliación de los lazos económicos a través de las fronteras.

## **1.2 Empresas Transnacionales, piedra angular de la globalización**

Las empresas transnacionales constituyen la fuerza motriz que impulsa la globalización. A través de su producción, comercio y actividades inversoras, están integrando a los países a un mercado global. Las empresas transnacionales, en el marco de la globalización neoliberal, se caracterizan por la integración de procesos de investigación, financiación y distribución, siendo la concentración de poder político y económico una de sus características centrales.

Las empresas transnacionales se reconocen ampliamente como uno de los actores que influyen de manera más decisiva en la estructuración de la sociedad y la política internacional, en las formación de estructuras productivas, financieras y del conocimiento, así como en la integración de un sistema económico global. Ello quiere decir que el sistema tiende a estructurar al mundo como un todo, como un espacio en el que la distancia y las fronteras territoriales pierden importancia; en el que las estrategias corporativas se piensan y articulan a nivel mundial, considerando las características,

experiencias, ventajas y potencialidades de propiedad, integración y localización geográfica; y en el que un número cada vez mayor de productos, servicios e información fluye sin restricciones a través de las fronteras, promoviendo la estandarización en los patrones de consumo a nivel mundial.

Por todo ello, las empresas transnacionales son consideradas como uno de los principales protagonistas de la economía global, pues sus estrategias y acción influyen decisivamente en las estructuras políticas y sociales y en el sistema internacional en su conjunto.

Si bien existe un consenso relativamente amplio de definiciones de las empresas transnacionales y también al respecto al origen de éstas (que se remonta a la segunda mitad del siglo XIX, como respecto a la íntima relación entre su origen y el desarrollo de las comunicaciones) en cambio, no existen criterios compartidos para definir las y distinguirlas de las empresas multinacionales o globales. Mientras algunos autores enfatizan en sus definiciones y sus características cuantitativas, otros subrayan las cualitativas. Hasta los años setenta las definiciones sobre las empresas multinacionales y/o transnacionales ponían más énfasis en criterios cuantitativos.

Para Jonh Dunning<sup>15</sup>, uno de los métodos cuantitativos que son utilizados con más frecuencia para evaluar el alcance multinacional o transnacional de las grandes corporaciones son: el número y tamaño de las subsidiarias que la corporación controla en el extranjero; el número de países en los que la empresa tiene actividades que generan valor agregado; el porcentaje de los activos, ingresos, ventas y/o empleo que concentran las subsidiarias en el extranjero; la proporción de propiedad directa internacional (acciones); el origen extranjero de la administración (esto es, el número de extranjeros en los puestos de alto nivel corporativo); y el grado en que las actividades de mayor valor agregado (incluyendo investigación y desarrollo) han sido internacionalizadas.

Por el lado de los aspectos cualitativos se pueden destacar dos rasgos como los más característicos de las transnacionales: la coordinación de operaciones productivas y transacciones comerciales a través de las fronteras, esto es:

- la coordinación de varias unidades productivas que agreguen valor a través de dos o más fronteras nacionales a fin de reducir los costos de producción;
- la internalización de las transacciones a través de las fronteras (también conocido como comercio *intrafirma*), que se propone reducir los costos de transacción.

De acuerdo con estos criterios, Dunning define a una empresa transnacional, como una gran corporación que posee o administre una red o una coalición de actividades en muchos países, o bien una pequeña firma que produzca un solo producto con la ayuda de una sola inversión en el extranjero. Para fines de este trabajo, esta concepción de la empresa transnacional es con la que se trabajará.

Actualmente, las empresas multinacionales cumplen diversas funciones que son evidentes, ya que además estas son las que les permiten convertirse en un plus en el sistema global. Con esto se quiere decir que en la economía contemporánea las multinacionales se han convertido en factores esenciales del desarrollo, ya que se les ha dado un poder económico-político-social.

---

<sup>15</sup> Dunning, John “La empresa multinacional”

Indudablemente que una empresa transnacional al instalarse en un país le lleva la tecnología de punta que -en ese momento- poseen y todo los beneficios tanto científicos, como en la forma en que se trabaja en las casas matrices (ya que normalmente las casas matrices de las empresas se encuentran en países altamente desarrollados).

Una de las particularidades con las que cuentan este tipo de empresas en cuanto a sus funciones básicas, es que estas buscan formar una unidad indisoluble que a la larga determinará la sustentabilidad y el estilo de vida que pueda tener una nación, y esto puede ser un aliciente significativo para la economía del país receptor para recibir a la empresa extranjera.

Para una empresa, uno de los grandes móviles para buscar establecerse en otros países, además del propio, es la ventaja comparativa que ellos ofrecen, ya que resultan ser más atractivos en la cuestión de los costos, lo que a la larga las benefician tanto no pierden su competitividad internacional. En general, las transnacionales son instituciones que buscan primordialmente elevar su rentabilidad.

Todas las actividades que la transnacional realice, están denominadas fundamentalmente por la obtención de un máximo de beneficios en un tiempo mínimo, ya que la competencia a nivel internacional es fuerte y constante, considerando que en el sistema capitalista la empresa siempre debe de buscar ganancias extraordinarias para poder mantenerse vigente.

Para cumplir los objetivos explicados anteriormente, es por lo cual una de las estrategias de la transnacional ha sido la especialización a un nivel sectorial. Esta especialización es una respuesta a las características diferenciadas de estructura productiva que exista entre distintos países receptores de inversión externa, además del beneficio que se obtenga de la eficiencia económica entre distintas ramas.

Otra de las funciones que realiza la transnacionales satisfacer la demanda del mercado interno en los países en donde se encuentren las filiales, por lo que esto puede determinar una preferencia por mercados de mayor tamaño y que cuenten con un ingreso mayor por habitante.

Las transnacionales son muy activas en las ramas más dinámicas de la economía, en particular en telecomunicaciones, transporte, banca, seguros y en el comercio mayorista. Las funciones de la empresa transnacional pueden ser muy diversas, dependiendo del tipo de que estas se traten y del país en que se encuentren establecidas, Las empresas transnacionales deben de contar con una buena estructura y organización que sea capaz de funcionar tanto en el aspecto económico como en el aspecto del recurso humano, y una buena relación empresa y gobierno (tanto del país matriz, como del país en donde se encuentra instalada la transnacional).

Según el “World Investment Report”, realizado por la UNCTAD<sup>16</sup>, menciona que las estadísticas señalan que las empresas transnacionales han ido creciendo vertiginosamente en los últimos años. En el reporte se menciona que el valor agregado de las filiales de las transnacionales en el mundo representó aproximadamente el 10.7% del PIB mundial en año 2007 las ventas de las filiales fue de 54.9% del PIB mundial y las

---

<sup>16</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. “World Investment Report”, Naciones Unidas

exportaciones de las filiales fue un 33% tanto en mercancías a nivel mundial como en servicios no factoriales.

Si se comparan las ventas de las filiales con el comercio mundial, la relación se duplicará siempre. El vínculo que puede existir entre estas cifras se da por las siguientes relaciones:

- a) La adquisición por la matriz de parte del conjunto de la propiedad de la empresa existente en el extranjero
- b) La formación de una empresa en el extranjero, aportando la matriz en el capital social
- c) La ampliación del capital con aporte del matriz en una empresa en el extranjero sobre la que ya existe propiedad parcial del capital<sup>17</sup>

Sea cualquiera de los tres mecanismos anteriores, esto implica la existencia de corrientes de IED de la matriz a las filiales. Este flujo de capital es un elemento esencial para el funcionamiento de éstas, ya que el flujo de capital es el que permite el control de las unidades productivas de la matriz a sus filiales en el extranjero.

Las empresas transnacionales en particular en países en desarrollo, renuevan continuamente sus estrategias de expansión. Para penetrar en el mercado local por supuesto, dicha estrategia considera la posibilidad de ampliar la percepción de sus ganancias y la ampliación de sus espacios económicos. Por ello han implementado no solo la relación Nación-Estado, sino la Estado-Región.

En la actualidad, se estima que existen alrededor de 65 mil corporaciones de este tipo en la economía mundial, en donde operan 850 mil filiales aproximadamente, distribuidas alrededor del mundo. La internacionalización de la producción al interior de corporaciones internacionales no es más que el reflejo de la intensa comercialización de materiales, productos terminados, tecnología, y los servicios que se proporcionan entre las matrices y las filiales.<sup>18</sup>

En cuanto una empresa transnacional accede a un mercado, pone en marcha un sistema de comercialización internacional, el cual varía según el régimen económico y de la propia experiencia que se tiene en los países, puesto que en algunas naciones se procede a que la comercialización se lleve a cabo variando únicamente los métodos o mecanismos que se utilicen para la producción y distribución de los productos, mientras que en los países en desarrollado es más común que las grandes empresas establezcan las filiales, sucursales o subsidiarias en el exterior con el fin de vender sus productos.

Respecto a su distribución geográfica, la actividad de la empresas transnacionales diferenciada, puesto que las matrices prefieren radicar en los países desarrollados; empero, en los países en desarrollados y las economías socialistas en transición han registrado una creciente inversión mayor en los últimos años, mientras que a las filiales están distribuidas equitativamente, han dando lugar a la presencia internacional de sus empresas.

Se considera que la influencia que han tenido las transnacionales en las economías es elevada, puesto que han ayudado al desarrollo del país. Asimismo, en la mayoría de los

---

<sup>17</sup> Trajtenberg, Raúl. "El concepto de empresa transnacional"

<sup>18</sup> UNCTAD "Informe sobre el comercio y el desarrollo" Nueva York, Naciones Unidas (2002)

países donde radican, han logrado aumentos considerables en las cuotas de mercado de sus exportaciones.

Actualmente, las empresas transnacionales proceden de economías desarrolladas como Estados Unidos y la Unión Europea, en estos países sucede más que en otros ya que gran parte de su inversión directa en países menos desarrollados se dedica a la compra de empresas locales. Cuando son mayores los flujos de inversión, también son mayores los recursos que se utilizan para las adquisiciones, fusiones y adquisiciones transfronterizas. Una porción significativa de la inversión extranjera directa que ingresa a los países en desarrollo, es para la compra de empresas.

La expansión de las empresas transnacionales, básicamente está apoyada en este proceso, ya que, en muchos sentidos la misma empresa se financia a través del mismo proceso; al respecto, la presencia de las transnacionales en muchas economías implica un comportamiento propio del capital de corto plazo. En otros casos, las transnacionales llegan acompañadas de colocaciones por cuenta de inversionistas institucionales que desplazan recursos procedentes de los sistemas financieros locales a los inversionistas nativos.

La búsqueda de altos rendimientos en tiempos breves, se vuelve el objetivo principal, lo que no significa que necesariamente sea compatible con las inversiones a largo plazo que permitan ampliar la capacidad de producción o que se vinculen con el incremento de la demanda efectiva<sup>19</sup>. En sí, esto se busca en una cooperación paralela entre el apoyo del gobierno y una estructura sólida de la empresa.

Como se expuso antes, las empresas transnacionales hacen uso de las filiales, sucursales o subordinadas en el exterior para la venta eficaz y directa de los productos que ofrecen. Con esto se inicia el proceso de internacionalización. En cuanto a la organización, las empresas transnacionales pueden tomar diversas formas de penetración a los mercados de otros países, sin embargo, no se debe de tomar como las únicas formas de llevar a cabo negocios en el extranjero, ya que la inversión puede asimilar la forma directa o indirecta. La primera es la forma de las empresas transnacionales, mientras que la segunda se refiere a la exportación del capital.

El éxito o fracaso de la internacionalización de una empresa depende, en gran medida de la elección para acceder a un mercado externo. Ésta puede ser mediante las ventajas comparativas que cualquier país puede ofrecer, por mencionar algunas: la cuestión arancelaria, el bajo costo en mano de obra, los recursos naturales explotables, las concesiones impositivas, etc.

La elección puede resumirse en tres aspectos:

1. La posibilidad real de abastecer mercados con exigencias diversificadas y de lograr un nivel de competencia alto que permita emular, e incluso superar a las empresas rivales.
2. La optimización económica y financiera, en particular con el racionamiento de la producción y la disminución de los costos, tanto productivos, como la distribución.

---

<sup>19</sup> Stein E. y Daude , C. "Institutions, Integrations and Foreign Direct Investment" Washington BID

3. La posibilidad de actuar contra cualquier suceso fortuito y la disminución de riesgos de cualquier tipo<sup>20</sup>

La organización y la estructura son un buen indicador fundamental interno para las empresas y su comportamiento. Estas empresas están condicionadas por la estructura de mercado en donde desarrollan su actividad. Es primordial tomar en consideración a los actores fundamentales en cuanto a la rentabilidad. Estos son primeramente, el grado de concentración industrial, el grado de la diferenciación de los productos, y las condiciones que tienen los nuevos competidores para acceder al mercado.

Si detallamos estos últimos conceptos, el grado de concentración industrial es aquel que nos da una idea del tipo de mercado en el que la industria opera, y así como su tipo de competencia. La diferenciación de los productos aparece para el consumidor, gracias a que ningún producto puede llegar a ser un sustituto perfecto para otro producto creado por otra empresa que exista en la industria; la diferenciación del producto se puede hacer claramente por algunos rasgos característicos del bien, tales como marca registrada, nombres comerciales, popularidad, diseño, estilo, etc.

Las barreras económicas a la entrada de nuevos productos se miden por el menor precio que puedan lograr las empresas que ya existen en la industria. Además, de que se pueden presentar varias condiciones que no son favorables para que nuevos competidores entren a la industria, como son los grandes costos que puede significar para una nueva empresa poner un producto en el mercado cuando los demás se encuentran bien posicionados, otro factor lo representa la posesión o no de las patentes o de los insumos requeridos en la industria..<sup>21</sup>

Según la forma de operar, las empresas transnacionales se pueden catalogar en las siguientes ramas.

- a) La primera rama, se refiere cuando las empresas están integradas horizontalmente, esto quiere decir que la empresa posee plantas de producción en diversos países, cada una produciendo el mismo producto, sin embargo se puede adaptar a las formas de cada país (Ejemplo Coca-Cola Company)
- b) Cuando las empresas están integradas de forma vertical, esto es cuando sus plantas que se encuentran repartidas alrededor del mundo fabrican productos que sirven a su vez como productos intermedios para otras plantas de su propiedad, simplificando, esto es cuando los distintos escalones del proceso de producción de la transnacional se encuentran en otros países. (Ejemplo Las grandes marcas de ropa y las maquiladoras).
- c) Cuando, se tiene a las empresas diversificadas, se da cuando las plantas de producción repartidas alrededor del mundo no se encuentran ni horizontal o verticalmente integradas. Constituyen una colección amplia de negocios locales, que solo se encuentran conectados por la propiedad común. La razón más poderosa que justifica esta estrategia es que se logra diversificar riesgos no solo

---

<sup>20</sup> Lattes, Robert. "Un billón de dólares: el mundo económico de las multinacionales".

<sup>21</sup> Bain, J. "Barriers to new competition"

en los negocios sino también entre países (ejemplo: las franquicias, como es el caso de Starbucks)<sup>22</sup>.

La característica central de las empresas transnacionales en la actualidad, es el fortalecimiento de una estrategia mundial, a través de la combinación de las filiales que se han esparcido estratégicamente a nivel global, además de los sistemas de producción que se han fragmentado en redes de producción, distribución regional o globalmente integradas. Ante lo anterior, esta forma de organización empresarial y de competencia mundial ha tenido un apoyo bastante grande del capitalismo, actual regente del proceso de globalización económica.<sup>23</sup>

Las definiciones de las empresas transnacionales y los conceptos que se han derivado de ellas, así como sus funciones, estructura y su organización, han demostrando que pueden ser grandes impulsoras del desarrollo, y por lo tanto pueden ayudar al crecimiento de la economía de un país.

### **1.3 La Globalización Financiera y la Transnacionalización de la Banca**

Durante los años recientes, la globalización financiera y la transnacionalización de la banca son dos elementos que han adquirido una presencia cada vez mayor en el escenario mundial, constituyéndose en problemas sistémicos de primer nivel, y en cuya generación han jugado un papel central las modalidades asumidas por la globalización en general y sus aspectos financieros en particular. De acuerdo a esa perspectiva se llevara a cabo en el análisis, revisando algunas tendencias que apuntan en esa dirección como la transición que ha tenido la banca para su proceso de transnacionalización.

Si bien los mercados de capital internacionales se han estado desarrollando durante algún tiempo, la entrada extranjera directa en el sector de la banca nacional de muchos países ha ocurrido sólo en años recientes. De manera similar, si bien la consolidación del sector de servicios financieros no es nueva, actualmente ha empezando a trascender las fronteras nacionales de una manera más substancial. Estos cambios han ocurrido a medida que un creciente número de países ha relajado considerablemente las restricciones a la propiedad extranjera de bancos, permitiendo así que la globalización financiera avance a una escala sin precedentes.

Los cambios significativos en las políticas tienen tanto partidarios como adversarios, y la reciente liberalización que permite la prestación de servicios de banca a nivel mundial no es la excepción. Los partidarios dicen que la banca global fomenta mejores prácticas y estabilidad financiera. Pero los oponentes, afirman que los bancos extranjeros podrían carecer de un compromiso para con el país anfitrión o ser desmesuradamente competitivos con los bancos nacionales, resultando en un riesgo demasiado alto y fuera del control de los supervisores de bancos nacionales.<sup>24</sup> A medida que crece la banca mundial, el debate continúa.

La opción de un banco para operar en nuevos segmentos del mercado local o del extranjero debe ser considerada como un elemento de su estrategia competitiva; en otras

---

<sup>22</sup> Jarillo, José Carlos y Echezarraga, Jon. "Estrategia Internacional"

<sup>23</sup> Caves, Richard "Multinational Enterprises and Economic Analysis" Cambridge, Harvard University Press p.219

<sup>24</sup> Ferguson, Robert W. Conferencia Bancaria Internacional. Julio 20, 1998

palabras, es equivalente a la decisión de introducir un nuevo producto en el mercado o de explorar tecnologías originales. Adoptando este enfoque, la universalización y globalización deben verse como innovaciones financieras.

La universalización consiste en la participación de la banca comercial en segmentos propios del mercado de capitales, tales como la comercialización de bonos, de acciones y de títulos de todo tipo; así como la participación en fondos de inversión y en la administración de activos. La globalización, por su parte, se refiere a la diversificación geográfica del negocio bancario.

El proceso de transnacionalización bancaria, intensificó en las dos últimas décadas, esto es a consecuencia de la internacionalización de la industria de los servicios financieros y los avances tecnológicos que han propiciado una reducción de los costos de transacción y un mayor acceso de liquidez en el mercado de activos que se tradujo en una interacción entre mercados financieros y clientes.

Sin embargo, la gran competencia en los mercados de los países desarrollados provocó que estas instituciones buscaran alternativas de negocio con gran potencial de mercado, y que además el negocio sea rentable; esta situación fomentó que los mercados establecieran estrategias de introducción en las economías en vías de desarrollo que pudieran ofrecer beneficios potenciales.

Por otra parte, la aplicación de políticas gubernamentales para propiciar mejores niveles de eficiencia de las instituciones locales en los países desarrollados aceleró el proceso de internacionalización bancaria, particularmente mediante la eliminación de las barreras a la entrada de la competencia externa.<sup>25</sup>

A medida que el aumento de tamaño y la diversificación del negocio se convirtió en una estrategia indispensable para competir en el mercado, la expansión comenzó a transformarse en una táctica defensiva, es decir, en una táctica necesaria para prevenir las desventajas que pudieran derivar de la inacción. Estos mismos factores operaron en el caso de la expansión hacia los mercados emergentes.

Con esto, la necesidad de los bancos extranjeros por incrementar su actividad y las políticas de apertura en los países en desarrollo provocaron una creciente presencia de este tipo de entidades en lugares como América Latina y Europa del Este; en el caso de América Latina mantiene más del 50% de los activos.<sup>26</sup>

En las economías emergentes, el ingreso de la banca extranjera se vio alentado por factores tales como el mayor prestigio de la banca externa dada la poca eficiencia de la banca local, la escasa experiencia de la banca local en materia de manejo de riesgo, la existencia de segmentos del mercado financiero poco explorados por la banca local como la administración de activos, la banca privada y la privatización de bancos estatales.

Aunque la universalización y la globalización irrumpieron con fuerza en la década de los años noventa, sus raíces son más antiguas. Sin embargo, hace unas décadas surgieron

---

<sup>25</sup>Hawkins y Dubravko . Fondo Monetario Internacional, 2001

<sup>26</sup> Estimación hecha con base en información de bancos centrales y superintendencias de bancos.

factores que han contribuido a cambiar la actitud relativamente conservadora de los bancos con respecto a la innovación.

La competencia abierta entre los bancos y con otras instituciones financieras no bancarias por ganar nuevos segmentos del mercado financiero dio origen a dos tendencias en el sistema financiero de los países industrializados: una, que apuntaba hacia una fuerte concentración del mercado, con predominio de grandes instituciones, y otra, caracterizada por la aparición de un grupo selecto de bancos los cuales, con vistas a aumentar de tamaño o a conquistar nuevos mercados, adoptaron una estrategia global que respondía al propósito de estar presentes en una gran cantidad de países de distintas regiones y continentes.

La expansión geográfica de los grandes bancos ha estado vinculada con la necesidad de obtener economías de escala, pero también de diversificar los negocios financieros hacia segmentos que se volvían cada vez más rentables, sobre todo cuando esa diversificación estaba restringida por las regulaciones imperantes en el país de origen (el operar en otros países hacía posible la diversificación).

Durante la década de los años noventa hasta 1997, la situación económica en general estuvo caracterizada por la aceleración del crecimiento económico lo cual favoreció la rápida expansión del crédito de corto plazo destinado al consumo y a las empresas. La liberalización del mercado de capitales indujo la entrada de capital extranjero favoreciendo el crecimiento con baja inflación. En este contexto, los bancos fuertes tuvieron demandas de crédito de corto plazo, por lo que pudieron aumentar sus operaciones simplemente acomodándose a esa demanda.

Un obstáculo importante para el desarrollo del sistema financiero de los países de la región, y en particular para la atracción de bancos extranjeros en la mayoría de los países, fue la inexistencia de una institucionalidad adecuada en materia de regulación y supervisión en gran parte de los países latinoamericanos. Con los cambios en la regulación financiera quedaron formal o informalmente removidas las barreras de entrada para las instituciones extranjeras, gracias a lo cual comenzaron a penetrar en la región y a tener una participación cada vez mayor en los mercados. Las vías que facilitaron este proceso fueron:

- a. Las privatizaciones;
- b. Las fusiones y adquisiciones; y
- c. Las nuevas inversiones en función de las necesidades de expansión de las corporaciones.

Gracias a ello, en pocos años la banca extranjera llegó a ser propietaria de más de la mitad de los bancos más grandes de la región.

Por otro lado, el cambio derivado de la política de apertura fue la aceptación de una mayor concentración de la industria bancaria pues, como resultado de las privatizaciones, de las fusiones y adquisiciones disminuyó el número de bancos a costa de las instituciones más pequeñas.

Sin embargo, aún cuando el sector financiero de la región, a diferencia de lo que ocurre en los países industrializados, continúa siendo eminentemente bancario, y con escaso

desarrollo de otro tipo de instituciones financieras, en los últimos años, se han verificado varios cambios importantes al respecto, en particular, el aumentó del tamaño y la profundidad de los mercados. Esto fue posible por la espectacular disminución de la tasa de inflación en toda la región. En consecuencia, todas las familias y las empresas tienen mayor disposición que antes para mantener dinero y otros activos financieros en el sistema, lo cual constituye el requisito básico para el desarrollo del sistema financiero. Asimismo, el perfeccionamiento que ha experimentado la institucionalidad gracias a la regulación y la supervisión financiera complementa el comportamiento de los agentes.

### La internacionalización bancaria hacia los países en desarrollo

La significativa presencia de los bancos extranjeros ha propiciado el análisis de los factores que determinaron su interés por introducirse en los países en desarrollo y de los mercados que eligen éstos para realizar sus actividades de negocio.

Factores explicativos de la apertura a la banca extranjera:

1. El vínculo de la innovación tecnológica con el proceso de desregulación y desintermediación financiera que ha conducido a una serie de reformas bancarias en los países en desarrollo, como la privatización de las entidades que se encontraban en manos del Estado y la apertura de la banca extranjera. Por ejemplo, tomando un caso latinoamericano las autoridades colombianas eliminaron las barreras de entrada extranjeras y privatizaron los bancos propiedades estatales con la entrada de las leyes 35 y 45 entre 1990 y 1993<sup>27</sup>
2. El surgimiento de crisis bancarias alentó a las autoridades gubernamentales para permitir la entrada de las instituciones externas y la posibilidad de adquisición de bancos locales que tuvieran problemas de capitalización. La crisis del 1994 fue la eliminación de las restricciones para que los propietarios extranjeros pudieran adquirir bancos locales en México, y también sucedió algo similar en Argentina<sup>28</sup>. Asimismo, las fusiones o adquisiciones de las entidades extranjeras han sido percibidas por las autoridades como un medio para reestructurar el sector bancario local que padeció estos efectos.
3. Otros factores fueron la dificultad para desarrollar mercados de financiamiento no bancario destinados a las pequeñas y medianas empresas, el problema de las instituciones locales para mantener a sus clientes corporativos por la existencia de fuentes alternativas de financiamiento, y el incremento de otros clientes que difícilmente puedan obtener financiamiento. Sin embargo, la simple apertura de los sistemas bancarios de los países en desarrollo no ha sido una condición suficiente para que las instituciones externas decidan introducirse a esos mercados

### CUADRO 3.

#### Factores que determinan la apertura a la banca extranjera

--	--	--	--

<sup>27</sup> Barajas, Steiner y Salazar

<sup>28</sup> Clarke, Cull, D'amato, Molinari

El proceso de innovación tecnológica, ligado a la desregulación e intermediación bancaria

Las crisis bancarias generadas por los procesos de desregulación y apertura bancaria

La competencia de fuentes alternativas de financiamiento para el cliente local

**Fuente:** Santana Mariscal, Alejandro "El impacto de la entrada de la banca extranjera en países en desarrollo"

El poder que la gran banca tiene sobre las empresas está mutando hacia los mercados de capital (accionario y obligaciones financieras), que hoy determinan el acontecer de toda la economía mundial. El sector bancario participa en el accionariado y en los órganos directivos de las principales multinacionales de sectores estratégicos (energía, transporte, etc.) con lo cual el poder al que accede es aún mayor.

Por otro lado, el poder en el ámbito político, lo consiguen gracias a varias herramientas, entre las que podemos destacar, por un lado, la financiación de los partidos políticos y, por otro, la creación de grupos de presión. El peso de los lobbies bancarios es significativo sobre todo a escala internacional, en particular en las negociaciones del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, órgano de la OMC que se encarga de regular las actividades de la banca. Gracias a esta intervención consigue expandirse por todo el mundo sin restricciones (como por ejemplo, la gran expansión llevada a cabo por el BSCH y el BBVA en América Latina, convirtiéndose en pocos años en el primer y tercer banco de la región, respectivamente).

Hay tres factores que aumentan aún más el poder de la gran banca: la opacidad (paraísos fiscales), la gran concentración empresarial en pocas manos y la desorbitada magnitud de los beneficios anuales.

A modo de conclusión, la globalización económica fue un gran parteaguas para que el sector bancario diera el gran salto para convertirse en una banca internacional, ya que los grandes grupos financieros encontraron en los países en vías de desarrollo una gran oportunidad de inversión.

A su vez, debido a la situación que atravesaban los países en vías de desarrollo, su escasa formación del sistema financiero, así como la pobre banca con la que contaban fueron elementos propios para que la banca internacional fuese en su momento una solución para los problemas estructurales de dichos países. Esta situación se verá más a fondo en el próximo capítulo.

## **Capítulo II. Antecedentes**

El origen de los bancos es casi tan antiguo como la aparición de las organizaciones humanas, ya que las personas siempre han necesitado de alguien que financie las ideas y proyectos que ellas tienen. Se puede decir que los bancos nacieron con la necesidad de realizar simples operaciones de cambio y crédito a niveles personales, pero pronto

comenzaron a desarrollar funciones más amplias, a abarcar más personas y pasaron a contar con organizaciones más complejas.

Así es como, a partir del siglo IV A.C. en varias ciudades griegas comenzaron a constituir bancos públicos, administrados por funcionarios especialmente destinados a esta labor. Estas instituciones, además de su rol propiamente bancario (ligado a operaciones de cambio y crédito), recaudaban impuestos y acuñaban moneda. Por su parte, en el mundo romano, en sus primeros tiempos como pueblo de agricultores, se recurre al "mutuum"<sup>29</sup>; más tarde, adoptan el modelo griego de bancos privados y públicos.

En la época de Justiniano, emperador de Bizancio, en el siglo VI, se reglamentan con precisión los usos y costumbres del mundo romano en materia bancaria y se fija la tasa de interés en un 6% al año, con algunas excepciones, considerando el riesgo de las operaciones. Los préstamos marítimos, por ejemplo, pueden alcanzar al 12% al año y los acordados a las iglesias no pueden superar el 3%.

Las actividades bancarias tienen un origen remoto, pero sólo comenzaron a desarrollarse progresivamente a partir de la Edad Media, con la actividad de grupos no afectados por las prohibiciones de la Iglesia contra la usura (banqueros del norte de Italia, judíos y templarios, inventores éstos de la contabilidad por partida doble). Las ferias medievales impulsaron, el desarrollo de la banca al movilizar importantes sumas de dinero, e introdujeron mejoras técnicas (letras de pago); se trata, sin embargo, de una actividad artesanal y muy limitada.

En los siglos XV-XVI aparecen los primeros grandes negocios bancarios, como ejemplo, se puede tomar a los Fugger o a los Médicis que, al tener gran capacidad de crédito además de influencia política, pueden realizar operaciones más amplias y complejas (descuentos, transferencias), para lo que deben introducir nuevas técnicas (letra de cambio).

Los avances, los cambios, las creaciones de nuevas actividades, de especialistas o profesionales y de las instituciones, dan paso a una nueva visión de la función bancaria de diversos países como los Europeos, entre otros. Es el momento de hablar de una nueva época en la que las innovaciones tecnológicas, los conocimientos y la experiencia son considerados como el comienzo de una nueva época, la época moderna.

Con el paso del tiempo se vinieron nuevas y grandes transiciones que dieron paso a una época moderna, tales como el descubrimiento del continente americano, la colonización del mismo, la formación de los estados europeos, la unificación de las monedas y de las instituciones, las constantes guerras del continente europeo, la introducción del oro encontrado en América, el auge y caída de España, el desarrollo de Inglaterra, Francia y Holanda, el desbancamiento de las ciudades italianas y la expansión del comercio internacional por el descubrimiento de nuevas rutas oceánicas. Todos estos sucesos de alguna manera u otra tuvieron relación con el desarrollo de la banca.

---

<sup>29</sup> Es un contrato real, unilateral y de derecho estricto. Y por este contrato una persona llamada mutuario que ha recibido de otra llamada mutuante una cierta cantidad de dinero o cosas fungibles y se obliga a restituir la cantidad o cosa del mismo género y calidad. Es un contrato real porque se perfecciona con la entrega de la cosa. Es unilateral porque únicamente hace surgir obligaciones a una de las partes que es el mutuario y la obligación que surge para él es la de devolver al término del contrato o en el plazo establecido la cantidad recibida

Los grandes descubrimientos, junto con las guerras y movimientos populares, la sustitución de la moneda de oro por la de plata como medio de cambio en los últimos siglos de la Edad Media, y la rapiña, fueron factores que provocaron que cambiara el rumbo del desarrollo económico, la situación de económica de Europa no era la mejor ya que a causa de las guerras se empezó a debilitar el tráfico marítimo, además que con el cambio de moneda provocó alteraciones por su valor del título y el peso de las mismas, finalizando con los saqueos y robos que terminaron por agravar la situación económica.

Se necesitaba dinero para financiar las guerras, el armamento y sustento para las armadas que en esos momentos libraban las cruzadas, además que el pueblo necesitaba de dinero para sobrevivir, y a falta de la liquidez que existía en ese momento fue que el dinero bancario hizo su aparición como sustituto de la moneda, tales como las letras de cambio, pagarés y demás instrumentos.

Además de los problemas mencionados anteriormente, se juntó una nueva crisis económica en Europa generada por exceso de crédito. Los banqueros genoveses fueron los únicos que pudieron resistir a este nuevo problema e introdujeron una nueva base de datos a nivel internacional, ya que por lo menos 4 veces al año, se reunían con libros donde registraban todos los movimientos deudores y acreedores del continente, además de analizar la situación y la manera de realizar los pagos, ellos también introdujeron lo que se conoce como giro cambiario.

El desarrollo bancario se fue dando poco a poco, con la aparición de nuevas instituciones bancarias, perfeccionando cada vez más sus funciones, pero para que esto fuera posible tuvieron que sufrir muchas banca rotas, la mayoría de las instituciones bancarias de la época habían sido montes de piedad, sin embargo como habían tenido problemas se tuvieron que fusionarse paulatinamente con otros montes, dando como resultado las instituciones bancarias.

Por otro lado, Inglaterra, gracias a las habilidades de su entonces monarca fue capaz de ser el primer país en desarrollar una banca más exitosa y más sólida, además de que fue el primer país en introducir los billetes en circulación para sustituir a los metales. Y el primer país en establecer el primer banco central, encargado de la emisión única de billetes. También se le debe la creación de los cheques, notas de caja, letras de cambio, etc.

Cabe mencionar que, en Europa también se inició con la intervención estatal en la actividad bancaria. Este tenía un poder absoluto como encargado de las emisiones y otras funciones propiamente de los bancos centrales; también se empezó la nacionalización de los bancos comerciales y la reglamentación de la actividad bancaria.

Durante los siglos XVI al XX, además de la crisis que sufrió el continente europeo, hubo grandes avances en lo que a la banca se refiere ya que gran número de bancos nacieron y junto a ellos las reformas legales que trajeron consigo, que a lo largo de la historia se han modificado para la necesidad de cada uno de los diferentes bancos que existen.

Para inicios del siglo XX, la historia de la banca tomó un nuevo rumbo, ya que además de que es el auge en el desarrollo de la banca europea, con Inglaterra como principal representante, en 1920 Estados Unidos logró quitarle la supremacía a Inglaterra en las cuestiones bancarias, ya que el dominio del dólar sobre la libra esterlina fue determinante.

Este evento desconcertó a los mercados monetarios y del capital y dio da pauta a que las funciones bancarias ya no sólo sean propias del continente europeo. Otro hecho importante es que para 1930 aún varios países no contaban con un Banco central.

Las innovaciones de carácter tecnológico, las comunicaciones y los medios de transporte fueron de vital importancia, ya que sirvieron como apoyo para el desarrollo y éxito posterior del sector bancario y económico en EUA y a su vez fueron de suma importancia para el desarrollo de Europa.

En 1910, fue cuando comenzó la verdadera batalla para los bancos, ya que estos luchaban por tener la mayor concentración de clientes por las utilidades que ésto significaba, sin embargo la competencia de los demás bancos representaban problemas mayores para estos, lo cual provocó que se quisiera entrar a una competencia de carácter monopolístico, y una buena estrategia fueron las fusiones de varios bancos.

El concepto actual de banco es distinto del que tenía en su origen. Eso se aplica si se tiene en cuenta la evolución experimentada en sus funciones a través del tiempo. Los bancos que, en su primera época, fueron intermediarios del tráfico monetario, se han convertido en la actualidad en intermediarios de las operaciones de crédito, aunque en forma adicional realicen también actividades relacionadas con el cambio de monedas. Esta diversidad de funciones determina el carácter de los bancos antiguos y el de los bancos modernos.

Los grandes logros que el sistema bancario ha alcanzado en años recientes se debe en gran medida a la expansión de estos, entre otras cosas, ya que ahora la banca se encuentra en todos lados, el acceso de la población a un centro bancario es más fácil, las operaciones realizadas en los mismos es mucho más diversa, ya que además de los depósitos y retiros ahora se pueden hacer pagos de servicios, transferencia de cuentas hacia otros bancos e inclusive a otros países en poco tiempo.

Además la flexibilidad de los instrumentos financieros de la actualidad, como la tarjeta de crédito o débito, son medios de pago muy comunes y frecuentes ya que existen una gran cantidad de usuarios de las mismas. Las entidades financieras se han estructurado de tal forma en que han creado áreas específicas para la realización de diversas operaciones e incluso se han llegado a especializar en sectores muy específicos tales como hipotecario, empresarial, agropecuario, inversiones, préstamos, crédito para consumo, remesas, mercado cambiario, etc.

Lo descrito en el párrafo anterior, ha sido un enorme beneficio para la población en general, sin embargo se han generado algunos fenómenos como la concentración, la creación de monopolios, la descentralización, etc., estos de alguna manera han estancado el desarrollo debido a ello se han creado organismos que analizan y buscan soluciones para este tipo de problemas, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, y las diferentes superintendencias o comisiones bancarias con las que cuentan cada país para regular la función bancaria de sus respectivos países, también se han creado conferencias, congresos, acuerdos, tratados y una serie de eventos en busca del beneficio y desarrollo financiero en el mundo.

La banca mundial se ha desarrollado de tal forma que se han simplificado muchas de las necesidades de los seres humanos para las diferentes actividades que se desarrollan. Actualmente existe una competencia feroz en el sector bancario, que a la larga se ha convertido en un reto de permanencia en el mercado, pues hay grandes corporaciones con mucha experiencia que hacen que los pequeños competidores desaparezcan o se conviertan en parte del grupo.

La tecnología ha sido otro elemento de suma importancia ya que ha causado desequilibrio a aquellos que no la han sabido utilizar o a quienes no han logrado capitalizarla a tiempo, pues esta puede ser una gran ventaja ante otras instituciones, la tecnología es una gran aliada para colocarse en la cima, pero es una herramienta que hay que saber manejar para entrar a la etapa llamada Globalización en donde no solo se compite a nivel nacional, sino a nivel internacional con todos los grupos financieros a nivel global.

### **Los Intermediarios Financieros Bancarios.**

Estos se encuentran en una categoría a parte dentro de los intermediarios financieros, no solo por su facultad de crear dinero, sino también por su importancia en la intermediación de los flujos financieros nacionales e internacionales. En los siguientes apartados se destacará los aspectos más importantes de su actividad.

### **Papel de los intermediarios Financieros Bancarios (IFB)**

Las teorías que justifican la existencia de las instituciones bancarias pueden concretarse en cinco. Las tres primeras son las que se suelen considerar como las más importantes y típicas:

- Supervisión delegada. En la financiación directa, las unidades prestamistas deben asumir el riesgo crediticio o de impago en caso de quiebra de los prestatarios. Para evitarlo, o al menos para minimizarlo, deben, antes de concederles crédito, analizar cuidadosamente su solvencia y esto implica asumir costos.

Una conducta más racional, sobre todo los pequeños ahorradores, es convertirse en depositarios y delegar las tareas de supervisión de los prestatarios en una institución especializada, como lo es una entidad bancaria. Los intermediarios financieros bancarios tienen una amplia experiencia en el análisis de los prestatarios, generan economías a escala que les permite: 1) realizar las tareas de supervisión con costos muy inferiores a los que tendrían que soportar los prestamistas, y 2) diversificar mejor los riesgos al invertir en proyectos muy variados, lo que les permite soportar mejor que un prestamista individual las insolvencias acreditadas

- Procesamiento de la información; Los intermediarios financieros bancarios concentran una amplia información sobre el mercado crediticio: 1) porque una vez realizada la primera operación con un prestatario tienen un conocimiento preciso de sus situación y comportamiento posterior, lo que les permite formalizar otras operaciones sin necesidad de nuevos análisis, y 2) porque con la información y experiencia que acumulan, aplican sistemas menos costosos de estudio. Por tanto los IFB cuentan con ventajas superiores a las de los depositantes a la hora de

dirigir sus fondos hacia los mejores prestatarios, incurriendo así en menores costos de información.

- Transformación en términos de liquidez: Los bancos firman un doble contrato. Por un lado ofrecen a los depositantes una elevada liquidez y un bajo riesgo de crédito, muy superior a la que estos obtendrían en sus inversiones en bonos y acciones, mientras que los prestatarios les facilitan créditos escasamente líquidos y con niveles superiores de riesgo. Es decir, financian préstamos y créditos que pueden ser a plazos largos con pasivos financieros muy líquidos.
- Estabilización del consumo: Recientes estudios indican que la intermediación bancaria posibilita la estabilización del consumo de las familias, al permitir la obtención de préstamos a diferentes plazos y en un relativo reducido periodo de tiempo (ej., la posibilidad en que incluso con las tarjetas de crédito se puede obtener financiación retrasando el pago sin prácticamente necesidad de negociar un crédito), o simplemente con descubiertos en cuenta corriente.

De esta forma, los IFB ofrecen un colchón de seguridad frente a situaciones imprevistas y facilitan el mantenimiento de un plan de consumo, sin necesidad de tener que mantener atesorado un volumen de ahorro para imprevistos.

- Compromiso de gestión prudente: Una teoría más reciente, y tal vez más sofisticada, es la que parte de que, al ser los activos bancarios considerablemente ilíquidos y estar financiados por unos depósitos recuperables petición de su tenedor, y, en consecuencia, con un nivel muy elevado de liquidez, los bancos están obligados a ser especialmente prudentes y controlar su afición a asumir riesgos, ya que, cualquier cambio en la oferta o en la demanda de los depósitos, va a tener unas consecuencias muy directas sobre los costos de financiación, con la consiguiente reducción de los márgenes de intermediación y de los beneficios finales de la entidad bancaria.

### **Clases de Actividad bancaria: Banca Universal y Especializada**

En las últimas décadas las entidades bancarias han ido ampliando su campo de actuación y, a medida que se lo han permitido las regulaciones nacionales, han podido realizar prácticamente todo tipo de operaciones financieras, desde las tradicionales, como la recepción de depósitos u otros fondos reembolsables y la concesión de préstamos, que incluyen los créditos al consumo e hipotecarios, el *factoring* (el descuento de facturas y efectos) y la financiación de transacciones comerciales o el otorgamiento de garantías y compromisos, hasta entrar en otras áreas más sofisticadas, como las relacionadas con la emisión y gestión de medios de pago (tarjetas de crédito, cheque de viaje o cartas de crédito), mediación por cuenta propia o ajena en los mercados financieros (valores, divisas o interbancarios).

Este modelo se conoce como **banca universal** y ha sido aceptado en la Unión Europea en 1989, con la aprobación de la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria, y años más tarde en Estados Unidos y Japón.

Dentro de este planteamiento, las entidades bancarias pueden especializarse en áreas concretas de negocio o en segmentos de población determinados, dando al lugar al modelo de **banca especializada**, cuya actuación supone, por tanto, una dedicación

voluntaria a un tipo de actividad para la que la entidad se siente atraída. Ejemplos; las cajas de ahorro, las cooperativas de crédito, y los bancos regionales suelen operar, fundamentalmente, en un territorio o región captando ahorro popular que canalizar básicamente hacia familias y PYME.

Como consecuencia lógica, la dedicación a un tipo de negocio concreto requiere que la entidad bancaria adopte fórmulas de organización adaptadas a las actividades que quieren prestar.

## **2.1 De la Banca Tradicional a la Banca Moderna**

Se puede definir a la banca tradicional, como aquellos cuyo negocio consiste en el intercambio de efectivo por depósitos bancarios y de los depósitos bancarios por efectivo; en transferir los depósitos bancarios de una persona o corporación a otra; en aceptar depósitos bancarios por letras de cambio, bonos gubernamentales, etc.

Tradicionalmente este tipo de banca era regulada por el Estado, tanto por el Gobierno Federal como por el estatal. En muchos países no existían las entidades que supervisarán a este tipo de instituciones financieras.

Hacia finales de los años 60's, esta banca se caracterizaba por una gran segmentación de mercados, por lo que se fomentaron tipos específicos de instituciones financieras para que proporcionaran ciertos servicios financieros muy específicos. Por ejemplo, a los banqueros comerciales, se les permitía aceptar depósitos sobre los cuales podrían girar los cheques. A las instituciones de ahorro y cooperación de crédito sólo se les permitía aceptar depósitos de ahorro y depósitos a los plazos que no se podía girar un cheque.

Las tasas de interés también se encontraban reguladas, la tasa que las instituciones de ahorro podían pagar sobre depósitos de ahorro y plazo también eran fijas, aunque mayores a las que pagaban los bancos comerciales. La fijación de la tasa de interés era con el propósito de evitar la competencia que pudiera inducir a negocios de tipo riesgoso. a los bancos comerciales no se les permitía pagar interés sobre depósitos en cuentas corrientes.

Existía además una entrada restringida, pues a nadie se le permitía entrar al sector financiero libremente, ya que el Estado era quien se encargaba de emitir las licencias, además de que se le solicitaba al interesado demostrar la necesidad de contar con nuevas instituciones financieras.

El sistema bancario era notablemente estable, ya que con las medidas que el Estado imponía, explicadas anteriormente el resultado fue de beneficios para la banca; con mercados segmentados estables y mercados rentables. Con el tiempo, la eficiencia del mercado sufrió consecuencias como; la sobreinversión en vivienda, la sobrevaluación de los servicios financieros, y que el margen entre las tasas que las instituciones depositarias pagaban por los depósitos y la que cobraban fuera mayor al que hubiera sido bajo un sistema competitivo.

A finales de los años 60 e inicios de los 70's, los cambios tecnológicos y las condiciones económicas revolucionarían la industria bancaria. El cajero automático, la capacidad de almacenamiento de datos de las computadoras y los sistemas electrónicos de transferencia de información debilitaron el esquema de la segmentación de mercados.

Las nuevas condiciones planteaban que para cualquier institución financiera resultaba económico proporcionar paquetes de servicios financieros.<sup>30</sup> Así, los costos de las transacciones financieras se redujeron considerablemente, además que los cambios tecnológicos habilitaron a las instituciones financieras no comerciales a ofrecer servicios financieros tales como girar cheques, que hasta ese entonces había sido privilegio de los bancos comerciales.

El resultado del cambio económico<sup>31</sup> dio origen a que las instituciones financieras se percataran que la regulación impuesta por el Estado resultaba más perjudicial que un beneficio. Ese contexto junto con la nueva innovación tecnológica vino, a transformar radicalmente la banca, dando paso a una nueva estructura que ahora conocemos como la banca moderna.

Para combatir los nuevos procesos económicos, se optó por ampliar la parte de los depósitos, en lugar de eliminar los topes que se tenían en las tasas de interés. El depósito más importante fue el depósito en el mercado monetario, que permitió a las instituciones de ahorro competir directamente con los fondos monetarios. También posibilitaron que las instituciones de ahorro captaran depósitos cuya tasa de interés estuviese unida a otras tasas de interés de mercado, sin ningún tipo de tope.

Fue en la década de los 80's cuando la banca empezó a adoptar estrategias más complejas, como tasas de interés más inestables, nuevas formas de depósitos, o a la vista que devengaban intereses y la competencia de rivales no tradicionales, estos factores fueron los que cambiaron el panorama de las operaciones bancarias.

A comienzos de los 80's, en Estados Unidos iniciaron las redes nacionales de cajeros automáticos, en 26 de bancos. Esta fue llamada *plus system* estos tenían las posibilidades de retirar dinero en efectivo, trasladar fondos de una cuenta a otra y verificar los saldos sobre los depósitos en cualquier lugar del país.

En ese sentido, se promulgó la Ley de Desregulación de Instituciones Financieras y de Control Monetario. Esta permitió a las asociaciones de ahorro y préstamo invertir el 20% de sus activos en préstamos de consumo mutuo así como conceder préstamos para familias, empresas y corporaciones hasta en un 5% de sus activos.

Posteriormente, como reacción a un gran número de quiebras en las instituciones de ahorros y préstamo así como en bancos de ahorro mutuo, se aprobó la Ley de Reestructuración de las Instituciones de Ahorro la cual autorizaba a las asociaciones de ahorro y préstamo para consumidores, préstamos educacionales, pequeños negocios y para financiar propiedades no residenciales.

En 1987, se aprobó el *Competitive Banking Equality Act*. Una ley que limita el tiempo durante el cual los bancos pueden demorar el acceso a los fondos depositarios en cheque e impone una moratoria sobre las actividades bancarias en raíces y seguros.

---

<sup>30</sup> Esto se refiere a cuentas de ahorro, corrientes, compensación bancaria de cheques, pago de facturas al cliente, compra de seguros de vida, etc.

<sup>31</sup> Fue cuando las tasas inflacionarias se incrementaron, y por consiguiente, aumentó el nivel y la variabilidad de las tasas de interés.

La nueva industria de servicios financieros había tenido un cambio drástico pues la segmentación del mercado y la entrada restringida fueron desapareciendo, conforme iba surgiendo la banca interestatal y los acuerdos regionales. Ya se empezaban a tener portafolios más diversificados y no se encontraban sujetos a negociaciones con ciertas industrias.

De esta forma, junto con una combinación de innovaciones, tasas de inflación creciente, la desaparición de las barreras geográficas, y la desregulación, se modificaron fuertemente la estructura de la banca tradicional, dando paso a una banca más modernizada en donde existe una nueva estructura de fondos bancarios con nuevos costos, además de una creciente variabilidad en dichos costos. La distinción entre banca y no banca, ya que las entidades no bancarias empezaron a ofrecer servicios bancarios y los bancos empezaron a introducirse en nuevas actividades consideradas como no bancarias.

## **2.2 Problemas estructurales de los sistemas bancarios antes de los 90's**

Tras la Segunda Guerra Mundial, el acceso de los países desarrollados al crédito externo siguió pautas similares al periodo anterior a la guerra y posterior al de la crisis de 1929; la inversión extranjera directa y los préstamos gubernamentales oficiales fueron las principales fuentes de capital extranjero.

Los organismos internacionales, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, aportaron otra dimensión al mundo de las finanzas a finales de la década de los 50's y en la década de los 60's. En cuanto a los bancos comerciales, hasta 1970 su actividad era meramente de préstamos, a diferencia con los países en desarrollo, se limitaba generalmente a operaciones de corto plazo con fines comerciales y préstamos ocasionales para proyectos selectos.

La emisión de bonos era prácticamente inexistente dada la actividad restringida de los inversionistas en los países en desarrollo y a la impresionante burocracia que mantenían los países desarrollados para la colocación de entidades en los países en desarrollo. Sin embargo, detrás de estas posiciones conservadoras, existían cambios de importancia que estaban ocurriendo en otros sectores bancarios mundiales y que al final terminarían transformando a los banqueros en importantes financiadores de países en desarrollo.

Los cambios se iniciaron en Estados Unidos en los años 50's cuando surgió un nuevo tipo de banquero, el vendedor nato, el cual tenía la necesidad de conseguir nuevos negocios. Esta actitud fue causada por la elevada liquidez de los bancos en ese entonces. Al comienzo, los bancos estadounidenses concentraron la expansión a mercados internos (ya que en 1960 solo 6 bancos contaban con sucursales extranjeras), sin embargo, se encontraba en marcha la transnacionalización masiva de bancos que en un principio, sólo fueron los bancos norteamericanos, posteriormente seguidos por bancos japoneses y europeos.

Varios factores convergieron para la promoción de esta expansión internacional, entre ellos fue el elemento clave del desarrollo del mercado de "eurodólares, cuya existencia facilitaba ciertamente la expansión de las actividades internacionales de los bancos estadounidenses sin embargo, las operaciones de ultramar tenían como objeto el auge de la inversión directa estadounidense en Europa a comienzos de los años 60's.

Para evitar el riesgo de perder las cuentas de las grandes sociedades a manos de instituciones financieras extranjeras, los grandes bancos estadounidenses actuaron de forma defensiva; siguieron a las empresas transnacionales a Europa, entre otros lugares, respondiendo a sus necesidades y procurando, simultáneamente, establecer posiciones generales de mercado en el ambiente internacional.

A medida que estos grandes bancos aumentaban sus operaciones de préstamos internacionales, otros bancos estadounidenses menores se vieron obligados a estudiar la posibilidad de adoptar una actitud más dinámica en relación con los préstamos, mientras que los bancos canadienses y japoneses (en menor grado) debieron también defenderse, dada la creciente presencia de los bancos estadounidenses en el exterior.

Las instituciones financieras estadounidenses se pusieron a la vanguardia en el crecimiento de la banca internacional, además que introdujeron nuevas innovaciones que facilitaron un mayor movimiento internacional de préstamos. A fines de la década de los 50's, y comienzo de los 60's, los préstamos de mercado de "eurodólares" solían ser de corto plazo lo cual reflejaba el carácter corriente de los depósitos bancarios. Sin embargo, los bancos pronto notaron que podían comprar estos depósitos de corto plazo en el mercado para utilizarlo, mediante su continua renovación, para el financiamiento de préstamos de mayor plazo (entre 3 y 5 años) periodo característico de esos años.

Otra innovación importante consistía en el empleo de consorcios bancarios. Los bancos descubrieron que el riesgo que corrían aisladamente podían minimizarse si formaban parte de un grupo para conceder un determinado préstamo<sup>32</sup>. De este modo podían movilizar grandes sumas de dinero en beneficio de un prestatario, manteniendo en niveles modestos el riesgo que asumía cada institución. Además que este consorcio reducía la cantidad que aportaba cada banco. Esto también facilitó el ingreso de bancos pequeños a la escena internacional.

A finales de la década de los 60's se había intensificado la expansión bancaria mundial. Un clima rápido de crecimiento mundial del comercio y de la inversión generaba nuevas oportunidades para préstamos en el extranjero; fueron muchos los bancos que se disponían a contar con una cartera internacional. Juntando la actitud dinámica de los bancos estadounidenses que tenían cada vez una estrategia más definida y generalizada lo cual estimulaba los préstamos al exterior.

La estrategia comercial vigente en la banca mundial era del crecimiento mediante la expansión del activo y el poder multiplicador del capital, y la mejor forma que tenían para alcanzar estas metas era internacionalizarse y aprovechar los depósitos disponibles en el mercado de "eurodólares", de tan rápido crecimiento.

Hasta 1970, la mayoría de los préstamos bancarios de mediano plazo se realizaban entre países desarrollados, sin embargo, se habían colocado préstamos a algunos países en desarrollo, sobre todo a los más grandes (México y Brasil) en los cuales invertían las empresas transnacionales; esos préstamos se destinaban en mayor medida a los gobiernos y en menor a los residentes en esos países. Entre las principales razones de los préstamos a países en desarrollo estaban el incremento de la liquidez y la competencia que se estimulaban recíprocamente. Posteriormente, se incorporó al

mercado internacional sucesivas ondas de nuevos elementos; la búsqueda de utilidades fáciles y de la libertad de operación propia de un mercado no regulado. Esto tendió a estimular más la liquidez internacional.

La recesión de inicios de los 70's en los países desarrollados, constituyó un elemento determinante para desplazar la búsqueda de nuevos mercados hacia los países en desarrollo. Al bajar la demanda de préstamos en los países desarrollados algunos de los bancos comerciales más dinámicos recurrieron a los países en desarrollo con el afán de conseguir más clientes.

La apertura del comercio mundial en la década de los 60's posibilitó que muchos países registraran altas tasas de crecimiento y situaciones favorables de sus balanzas de pagos; además, en vista de la frágil articulación existente entre los bancos y naciones en desarrollo, estas podrían formar carteras sin mucho riesgo por un nivel excesivo de compromisos netos. Otro elemento de atracción era la seguridad atribuida a los préstamos al gobierno, pues estos no quiebran a diferencia de las empresas y por lo general están en condiciones de pagar sus préstamos.

Por último, los países en desarrollo generalmente recibían con avidez los préstamos dados, el estancamiento de los recursos oficiales y el exceso en los trámites que se exigían para este tipo de operaciones. Los gobiernos estaban dispuestos a pagar primas elevadas con tal de obtener los créditos bancarios.

El deseo de prestar de los banqueros se hizo cada vez mayor y la demanda de recursos por parte de los países en desarrollo era importante, por lo que la estrategia general durante este periodo expansivo de la banca se caracterizó por la hiperexpansión del crédito. Sin embargo, lo más importante fue que los banqueros, incentivados por el deseo de formar carteras, descuidaron la evaluación de aspectos tales como el uso del crédito, las facilidades de transformación de vencimiento y la capacidad de un país para generar a un mediano plazo las diversas necesidades para servir la deuda.

Esta expansión eufórica y algo errática del crédito tuvo como consecuencia una serie de bancarrotas y el temor en los banqueros internacionales, lo que propició que se revisaran las políticas de préstamos.

A mediados de los años 70, los banqueros aumentaron sus préstamos a los países en desarrollo, pero fueron mucho más selectivos en sus clientes. Las condiciones se volvieron más estrictas, con respecto a los vencimientos, muy pocos créditos se deban mayores a 6 años y los préstamos con un vencimiento superior a los 10 años habían desaparecido.

A finales de los 70's el mercado permaneció bastante restringido, sin embargo, las condiciones de crédito comenzaron paulatinamente a mejorar dado que:

- a) Se acumulaban presiones de una creciente liquidez
- b) Desaparecían incertidumbres en torno a las bancarrotas y algunos bancos volvían al mercado internacional

- c) Se consideraba improbable un incumplimiento generalizado por parte de los países en desarrollo<sup>33</sup>

Sin embargo, a diferencia de lo que sucedió a principio de los 70's, las instituciones financieras mantuvieron, en general, una actitud más cauta y sus préstamos fueron más selectivos.

### **2.2.1 Problemas estructurales en el sector bancario latinoamericano.**

Para poder entender los problemas que se suscitaron en la escena latinoamericana, será necesario señalar cuatro características básicas que enfrentaron varios sistemas financieros a lo largo de la historia, y muchos de los problemas aún persisten en varios países de América Latina en la actualidad.<sup>34</sup>

La primera es que los bancos regionales se concentraron en actividades de la banca comercial tradicional, mientras que el mercado de valores se vio rezagado y poco desarrollado, de hecho, en muchos países este mercado ni siquiera existía. En segundo lugar, a pesar de la importancia en el sistema por parte de los bancos, el volumen de créditos con relación con el producto interno bruto (PIB) en ese entonces e incluso en la actualidad muy pequeño.

En tercer lugar, el Estado ha desempeñado un papel fundamental en el sector financiero, lo que se puede asociar con una concentración de las operaciones bancarias con el sector privado en el segmento de los créditos a un corto plazo, mientras que las instituciones del gobierno, se han dedicado a los créditos de financiamiento a un largo plazo. Esto es con fines de desarrollo y fueron más comunes durante los años 70's.

Por último, los sistemas bancarios regionales han tenido la característica de tener poca profundidad y una cobertura reducida. Esto ha supuesto que una proporción importante de empresas y familias no puedan acceder al crédito o las cantidades a las cuales pueden acceder son reducidas. Cuando el financiamiento que da el sector privado es de naturaleza amplia, se originan las altas tasas de interés y los plazos cortos en los préstamos.

Las políticas gubernamentales para atraer a la banca extranjera se originaron directamente de la necesidad de resolver los problemas estructurales a los que se enfrentaba la banca, con las llamadas "Reformas Financieras de Primera Generación"<sup>35</sup>, tales fueron un intento de aumentar la competitividad y mejorar la eficiencia del sector mediante la liberalización de las operaciones y también reducir la intervención del Estado.

Las reformas estructurales crearon un marco macroeconómico nuevo que, a su vez, modificó en la forma de influir en los bancos. En muchas ocasiones este nuevo marco macroeconómico generó tensiones en el sistema bancario, trayendo consigo dos

---

<sup>33</sup> Mogueillansky Graciela, Studart Rogerio y Vergara Sebastián "Comportamiento Paradójico de la Banca Extranjera en América Latina" Revista de la CEPAL no.82 año 2004

<sup>34</sup> Idem

<sup>35</sup> Se refiere a el desmantelamiento de los mecanismos de control del Estado sobre la rentabilidad de los activos financieros (particularmente las tasas de interés), la asignación de los recursos financieros y la entrada de participantes en el sistema (disminución de los obstáculos a la entrada)

consecuencias, una fue una oleada de reformas (de segunda generación) dirigidas a fortalecer el marco institucional (mediante reglamentaciones y supervisión); y en segundo lugar, la adopción de medidas explícitas para atraer a los bancos internacionales, lo que llevó a la privatización y procesos de adquisición.

Un antecedente para comprender el desarrollo actual del sistema bancario es la liberalización financiera que tuvo lugar en las décadas de 1980 y 1990 a niveles nacionales e internacionales. Se parte del sistema en donde el Estado era quien fijaba las tasas de interés, dirigía los créditos y exigía que una proporción de los depósitos bancarios quedaran retenidos como reservas obligatorias (Encaje Legal), paulatinamente se le fue concediendo a la banca comercial la libertad de decidir en dónde y cómo se concederían los préstamos y a qué precio.

Más o menos al mismo tiempo, la liberalización del mercado de capitales permitió que los bancos nacionales recibieran préstamos en moneda extranjera y que bancos extranjeros operaran en los mercados nacionales. Estos cambios se pusieron en marcha sin contar con un adecuado sistema de regulación bancaria y de supervisión, lo que en algunos casos ocasiono problemas regionales, ya que los ejecutivos de los bancos tenían poca o nula experiencia en el análisis de crédito nacional y, mucho menos, en el aspecto internacional.

El inicio de la desregulación financiera también influyó en los objetivos comerciales, ya que las instituciones existentes pudieron tomar parte en nuevas actividades, y por lo mismo convertirse en “bancos universales”, lo que les permitió operar en los mercados de valores y de seguros, además de prestar servicios de administración de activos para obtener posiciones patrimoniales en empresas no financieras.

Con este proceso naciente en países en vías de desarrollo, se estaban reflejando las tendencias que se tenían en los países industrializados, pero con la diferencia de que en estos países el mercado de valores, seguía estando muy poco desarrollada, por lo tanto a pesar de que se tenía una mayor diversificación, las carteras que poseían los bancos se encontraban limitadas a la intermediación de títulos a corto plazo, seguros y operaciones inmobiliarias.

Sin embargo, la apertura financiera y la desregulación no dieron los resultados que se esperaban, sobre todo en varias regiones de América Latina, y en muchos países donde crearon que la demanda de crédito creciera rápidamente y que existieran desajustes en las monedas nacionales y vencimientos, dando pauta a varias crisis bancarias, ejemplos claros, fueron las de México en 1994 y Asia Oriental en 1998.

Los errores que cometieron los agentes nacionales fueron motivo suficiente dar origen a las crisis pero, debido al ambiente externo, la situación fue más grave, a mediados de la década de los 90's para muchos países, la crisis bancaria fue un rasgo característico, apreciable en sus economías lo que obligo que los gobiernos llevar a cabo operaciones de salvamento.

Las operaciones de salvamento se limitaron a las carteras no recuperables, después le sucedieron las recapitalizaciones bancarias, seguidas por las liquidaciones o fusiones por parte de la banca extranjera, posteriormente, con el fin de evitar futuras crisis, se empezaron a introducir normas de regulación y supervisión bancarias; para ello se les

exigió a los bancos mayor información y transparencia. En algunos casos se tuvo que recurrir a las garantías en depósitos.

Como consecuencia de la crisis, las expectativas iniciales de las reformas financieras se modificaron. La liberalización financiera seguía siendo una condición para el desarrollo a un largo plazo de los mercados, pero para que este objetivo se pudiera conseguir, era necesario que el sistema se estabilizara, para esto, se tenían que cubrir dos necesidades de carácter esencial: en primer lugar regular y supervisar al sector bancario y en segundo lugar atraer a la inversión extranjera en forma de bancos.

El clima macroeconómico, en la década de los 90's, fue de un crecimiento acelerado, el cual propició una expansión rápida de los préstamos a corto plazo, tanto a consumidores como a empresas. La liberalización del mercado de capitales en un momento de abundante liquidez en el mercado financiero internacional, atrajo la afluencia de capital extranjero, esto eliminó la restricción hacia el exterior que afectaba a la expansión de la demanda y de las importaciones. Esta situación facilitó el crecimiento con bajas tasas de inflación, especialmente a los países que contaban con programas de estabilización sostenidos al tipo de cambio, en combinación con la rápida apertura comercial. En estas circunstancias, los bancos se encontraron con una fuerte demanda de créditos a corto plazo y pudieron expandir las operaciones simplemente con el uso constante.

El marco internacional permitió que todos los bancos, tanto nacionales como extranjeros, aumentaran el financiamiento externo. Este fenómeno se relaciona con tipos de cambio más estables y con el desarrollo del mercado internacional de productos financieros derivados, lo que permitió que los inversionistas se pudieran proteger parcialmente de riesgo y la incertidumbre de los tipos de cambio.

### **2.3 Estrategias Corporativas de la banca en América Latina**

En la búsqueda de nuevos mercados y con el objetivo de tener un rápido y mejor crecimiento, los bancos empezaron a apostarle a las economías emergentes de Asia, Europa Central y oriental, además de América Latina. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurrió en otras regiones, los bancos transnacionales de mayor participación mundial no tenían muchas acciones en la región, a excepción de Citigroup, y del Banco Santander Central Hispano. Posteriormente se unió el Grupo Banco Bilbao Vizcaya Argentaria y Hong Kong and Shanghai Bank (HSBC).

En tiempos pasados, en los países de la región sólo existían oficinas de representación o con pequeñas sucursales de varios bancos de Estados Unidos en su mayoría, pero que no hacían aportaciones al capital, las actividades de estas solamente se limitaban a atender necesidades de los clientes de sus países de origen, o a operar en nichos, como el constituido por las grandes empresas exportadoras de los países huéspedes, con el fin de facilitar las operaciones en el exterior.

En aquellos países en donde se empezaban a flexibilizar las regulaciones, con el paso del tiempo, los bancos extranjeros fueron ampliando progresivamente sus operaciones, hicieron aportaciones al capital y se transformaron rápidamente en bancos comerciales, aunque tenían actividades restringidas, orientadas sobre todo a clientes selectos.

Las transformaciones que ocurrieron durante la década de los 90's en el entorno macroeconómico y en el sistema financiero de América Latina coincidió con el momento

que la banca universal, dentro de la estrategia de búsqueda de nuevos mercados, iniciaba su expansión a nivel global con objetivos de crear economías de escala, de especialización o ambas a la vez.

Uno de los aspectos que más hay que destacar es que la banca estadounidense por diversas razones no tuvo el mismo interés que la banca europea (especialmente la banca española) por expandirse en América Latina. Eso fue hasta fines de los noventa, ya que después de esta fecha Citigroup volvió a tomar una actitud más decidida.

Esta situación puede ser atribuida a varios factores, en primer lugar, la banca estadounidense experimentó a lo largo de la década de los 90's un intenso proceso de consolidación, que provocó que varios bancos estuvieran destinando sus recursos y energías a esto mismo, lo que desembocó a que varios bancos que se encontraban operando en América Latina tales como Citibank, el Chase, el Boston y Bank of America estuvieran en el proceso de reestructuración, pero una vez que fueron eliminadas las restricciones regulatorias que pesaban sobre las actividades interestatales, comenzaron a orientarse hacia la universalización.

Otro factor fue que los bancos norteamericanos estaban buscando países que tuvieran un mayor desarrollo al que contaban la mayoría de los países latinoamericanos. Las oportunidades que ofrecía la Unión Europea era más atractivas para los bancos estadounidenses, además de que el sistema financiero europeo estaban en reformas similares que en Estados Unidos lo que haría que las instituciones bancarias estadounidenses consiguieran el liderazgo en mercados más importantes que los de los países latinoamericanos.

Esto trajo como consecuencia que los países de América Latina (exceptuando a México, por la firma del TLCAN), tuvieran una importancia mínima en la estrategia de los bancos estadounidenses.

Igualmente una parte significativa de la banca europea tomó ese camino de ignorar al mercado emergente de América Latina, bancos como el Deutsche Bank o el UBS Bank, tomaron el mercado estadounidense como estrategias de entrada, otros bancos, tomaron el camino de América Latina, ya que veían difícil su entrada hacia los mercados financieros más desarrollados, incluyendo abrir sus fronteras dentro de la Unión Europea. Esto fue precisamente la estrategia que tomaron varios bancos españoles, ya que la expansión que tuvo lugar después de un proceso de concentración del sistema financiero español, fue dirigida hacia el mercado latinoamericano en vista ante las dificultades de entrada hacia el mercado europeo.

Estas estrategias estuvieron impulsadas por la necesidad de reforzar su posición competitiva y de defenderse de los eventuales intentos de adquisición que habían sido objeto por varios de sus competidores europeos, sobre todo los bancos que eran de mayor tamaño.

### **2.3.1 Penetración en el mercado latinoamericano**

La principal estrategia de penetración de la banca extranjera fue la de la adquisición de paquetes accionarios. En asociaciones estratégicas con bancos locales, algunos bancos

tomaron la estrategia de adquirir el 100% del capital accionario con el afán de tomar rápidamente el control de su gestión.

Entre ellos estuvieron Banco Santander, HSBC, FleetBoston y Citigroup. El Banco BBVA es el que más lentamente ha ido tomando control de las propiedades, sin embargo BBVA y Santander, han sido los bancos que han tenido una entrada más profunda en la región latinoamericana, con una presencia notable en los principales mercados financieros.

La banca transnacional se ha instalado en los países más grandes de América Latina, sin embargo, también ha hecho notar su presencia en los países de menor tamaño, aunque en segmentos limitados. Existen diferencias notorias entre los principales bancos en cuanto a su distribución regional y en qué segmentos participan. Estas diferencias corresponden a la estrategia global que esté teniendo el banco, el tipo de riesgo que se esté dispuesto a correr, de la inserción histórica, de la acogida en los países huéspedes de las crisis financieras de cada país y las necesidades de cada uno de ellos que la banca transnacional pudiera aprovechar.

Los consorcios financieros que durante unos meses tuvieron la mayor expansión fueron BBVA y Banco Santander. Ambos bancos españoles son las mayores instituciones de banca con red de sucursales en América Latina hasta el momento, con una inversión inicial de cerca de 13 mil millones de dólares, controlaban 30 bancos en 10 países con activos superiores a los 153 mil millones de dólares, o casi el 10% de los activos bancarios.

En la mayoría de los países latinoamericanos, la banca comercial tradicional, ofrece grandes oportunidades de expansión, ya que existen importantes segmentos de la población que aún no tienen acceso a los productos financieros, pues se exige la presencia local y la cercanía de estos con respecto al cliente.

La penetración tardía de estos conglomerados financieros hacia las economías más desarrolladas del continente como México y Brasil, se debió a la existencia de obstáculos institucionales, que en esos países se impusieron después de la crisis financiera, no obstante, en los años 2000 y 2001 fue cuando los bancos extranjeros empezaron a adquirir una mayor participación en el sistema bancario mexicano, sin embargo, en el caso brasileño, su particular desarrollo y competitividad le impidió a la banca extranjera tener posiciones dominantes en el mercado.

La creciente participación en unos cuantos años fue especialmente notable en las mayores economías de la región. Así, entre los mayores 50 bancos de Latinoamérica, 21 de ellos han pasado a una inversión extranjera mayoritaria o se han convertido en subsidiarias de algún banco. Como se mencionó en el párrafo anterior, la excepción más notable han sido los bancos brasileños.

En Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, México, Perú y Venezuela la presencia de los bancos extranjeros fue creciente en los años 90's, mientras que en otros países de la región su participación ha sido importante y estable desde años atrás, como fue el caso de Uruguay y Panamá principalmente.

Los bancos han tomado dos tipos de estrategias para entrar a la región, de las cuales, dependen también la magnitud de su expansión. Una de ellas fue basada en su tamaño, solamente cuando esta era considerada una de las principales ventajas competitivas de la

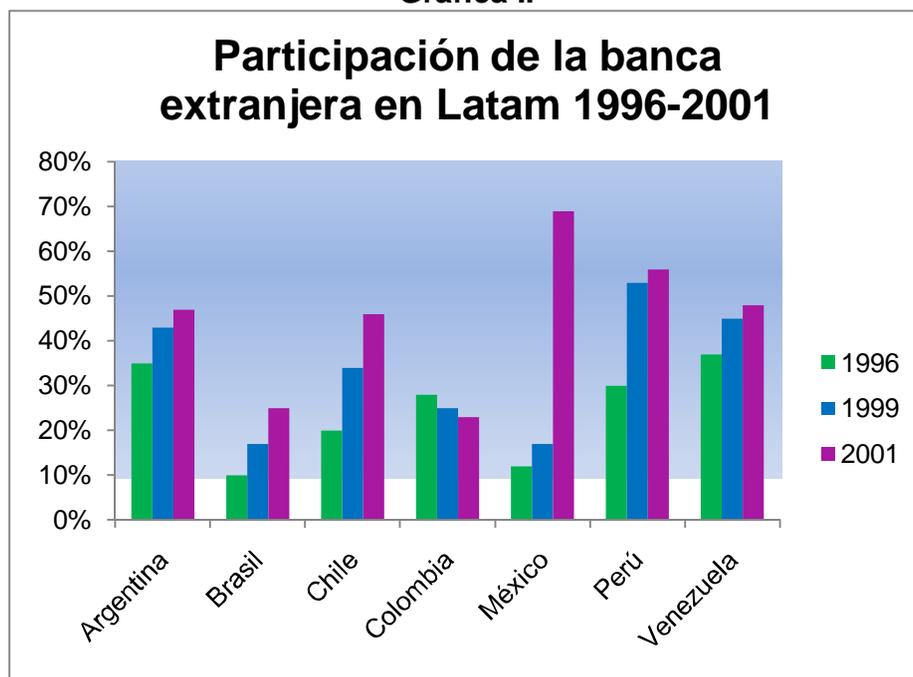
entidad. Al tomar esta estrategia el banco se ve obligado a ampliarse de forma sostenida y a estar presente en el mayor número posible de los segmentos que lo constituyen.

La otra estrategia consiste en utilizar las innovaciones tecnológicas específicas y el manejo de algunos instrumentos especializados. En este caso, los bancos optan por participar en nichos. Esta estrategia que en América Latina ha privilegiado el manejo de tesorería y la banca corporativa de grandes mercados.

Otros bancos han optado por combinar las modalidades. Se pueden distinguir tres categorías predominantes en la región: bancos de amplia difusión regional y con orientación universal en el mercado local; bancos de amplia dispersión regional pero concentrados en el segmento corporativo, y entidades concentradas sólo en los grandes mercados, preferentemente en el segmento de la banca corporativa.

En la gráfica I, se explica cómo fue aumentando la participación de los bancos extranjeros en los diversos países de Latinoamérica desde el año 1996. Para el 2001 México fue el país en donde más participación tuvo la banca extranjera debido a que se abrió la inversión hacia el sector bancario. Perú también fue un país en donde también se incrementó la inversión, sin embargo esta ya venía de un proceso desde 1999, caso contrario de Colombia, en donde en lugar de incrementarse la participación como venía marcándose la tendencia, fue en decremento.

Gráfica I.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

### 2.3.2 Participación y rentabilidad

Las corporaciones españolas Santander y BBVA fueron las entidades financieras más exitosas en su estrategia de expansión en la década pasada. Comenzaron su inserción en

los segmentos del mercado que tenían mayor experiencia y mayor solidez en su país de origen: la banca de consumo, también llamada minorista, que era la que más prometía en la región.

Su rápida penetración se obtuvo mediante la adquisición de entidades grandes consolidadas localmente. A ello se sumó una estrategia revolucionaria de comercialización de diversos productos financieros y servicios, en virtud de la cual no solo ofrecían las tasas más atractivas, sino que incorporaron nuevos productos y aplicaron modalidades dinámicas de comercialización, para lanzarse a la conquista de los mercados de la región.

Esta inserción demandó cuantiosas inversiones, por ejemplo hacia fines del 2001 Banco Santander había invertido 16 400 millones de dólares, con 76% concentrada en Brasil, Argentina y México. Por su parte BBVA había desembolsado un total de 9 mil millones de dólares para adquirir acciones de las entidades financieras de la región<sup>36</sup>

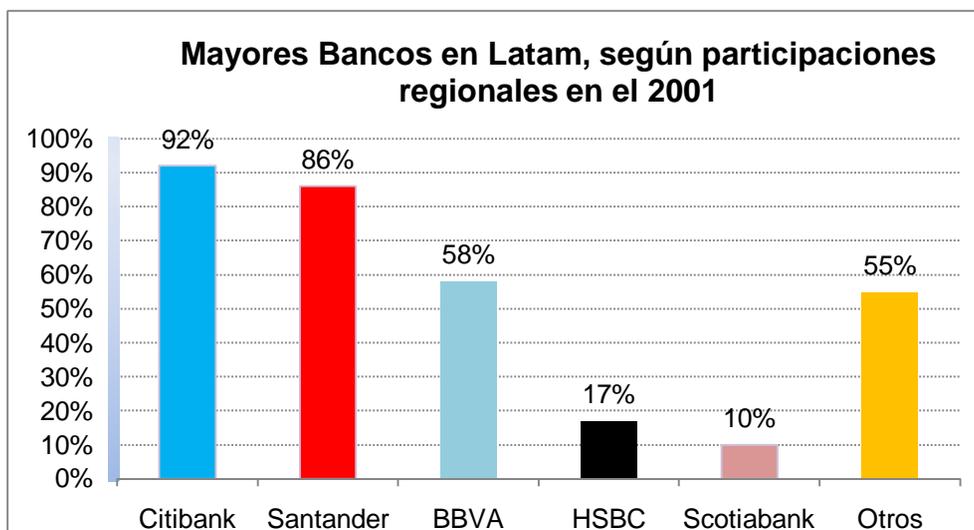
Citigroup, por su parte, después de haber incursionado en la región se concentró en la banca corporativa cuando en 2001, un gran pasó al invertir en la banca de consumo adquiriendo a BANAMEX (Banco Nacional de México) en 12 500 millones de dólares. Esta acción fue parte de la nueva estrategia global de Citigroup que pasaba por una reestructuración y tenía en miras entrar en el área de consumo de los mercados emergentes.

En la Gráfica II se puede apreciar que en el 2001 año en que se dio la entrada más grande de capital por parte de los bancos extranjeros- el banco que tuvo más participación en la región fue Citigroup, seguido por los dos grupos financieros españoles, Grupo Santander y BBVA ya más abajo estuvieron HSBC y Scotiabank y con una participación menor, razón por la cual se englobaron en Otros fueron: el FleetBoston, Sudameris, ABN Amro, BNL y Loyds.

## Gráfica II.

---

<sup>36</sup> Cifras obtenidas de diversos informes de la CEPAL



Fuente: Elaboración Propia con datos de la CEPAL

La importancia adjudicada a la banca de consumo por parte de Santander, BBVA y Citigroup en América Latina los llevó a competir entre sí por un mercado de gran potencial de desarrollo, pero también con la banca local, que hasta hacía poco lideraba el mercado. Esto hizo que entraran con fuerza al mercado de las tarjetas de crédito, en la banca hipotecaria (que en algunos países era incipiente), el manejo de instrumentos de financiamiento al consumo orientados a segmentos específicos, en la banca personal, y en todo tipo de seguros.

Además de atribuirle un gran peso a la banca comercial, también desarrollaron la banca corporativa, donde empezaron a proveer gran variedad de servicios y productos financieros, como asesoramiento de inversión, servicios de casa de bolsa, productos básicos, la intermediación y distribución de valores de renta fija para las corporaciones transnacionales, así como productos estructurados y derivados, esto orientado al desarrollo de los nuevos productos y servicios. También los bancos se introdujeron en el manejo de las pensiones y del ahorro para el retiro, conforme a las reglamentaciones de cada país.

Las utilidades de los bancos extranjeros fueron creciendo más rápidamente incluso más que las de los bancos nacionales, y aún las pérdidas que han tenido estos bancos han sido menores que la de los bancos locales. En un principio, considerando las utilidades reportadas, el mercado más productivo fue el mercado argentino, sin embargo, con el paso de los años, este lugar se lo han cedido a los mercados mexicano y brasileño, en ese respectivo orden.

Las tasas de interés reales activas permanecieron en un principio muy encima de la capacidad de incremento de la inversión y de la productividad, su nivel fue muy superior a las que estas alcanzaron en los mercados financieros donde radican las matrices de los principales consorcios financieros extranjeros que operan en la región.

Hasta ahora la operación de las filiales de los consorcios extranjeros no ha contribuido a la expansión y profundización en los mercados nacionales; como es el caso de Argentina, Brasil y México, en donde aprovechan un posicionamiento que les garantiza un flujo de

efectivo constante y un nivel de rentabilidad por encima a la alcanzada en sus países de origen.

<b>Cuadro 4. Participación en el mercado de los tres mayores bancos transnacionales en el 2001 (En Porcentajes)</b>				
	<b>Santander</b>	<b>BBVA</b>	<b>Citigroup</b>	<b>Part. Total</b>
<b>Créditos</b>	10.4	9.3	9.1	63.8
<b>Depósitos</b>	10.5	12.0	8.5	64.4
<b>Fondos de Inversión</b>	7.9	4.5	7.1	
<b>Fondos de pensiones</b>	12.1	27.6	16.7	84.0

Fuente: CEPAL

### **2.3.3 Costos, beneficios y crisis en América Latina**

Los costos y beneficios que trajo para la banca extranjera la inserción y expansión en América Latina están determinados por la mayor o menor importancia que le dan a los negocios locales conforme a su estrategia global. En este sentido, en un extremo se hallan los bancos españoles, cuyos activos en la región representan una porción muy elevada de sus activos totales. Hacia fines del 2001, de los activos totales del Grupo Santander el 29% se encontraban en América Latina y, en el caso de BBVA, representaban un poco más del 26%.<sup>37</sup>

Los bancos que solo se expandieron a nivel de banca de inversión, no contaban con muchos activos dentro de la región. En un lugar intermedio se encuentran otros bancos los cuales cuentan con más activos tales como el FleetBoston con un 13%, Citigroup con 7% y 2% correspondientes a aquellos bancos que se dedicaban a la banca de nicho.

Hacia fines de los 90's, las expectativas del rápido crecimiento de América Latina decrecieron, ya que en la actualidad los países de la región se encuentran en un crecimiento estancado o en recesión. Además se le puede sumar la vulnerabilidad derivada del cambio de signo de flujo de capitales, hecho que intensificó la volatilidad cambiaria, junto con el estancamiento interno y la vulnerabilidad externa, e hizo que las expectativas se volvieran más pesimistas en cuanto a la rentabilidad futura de las inversiones, con lo cual bruscamente cayeron las esperanzas de atraer más posibilidades de inversión a la región, en particular al sector financiero.

La experiencia de la crisis en Argentina marcó fuertemente la estrategia de los bancos que ya se habían instalado en la región, el abandono de la convertibilidad y el proceso de desdolarización que existió en ese país, hizo que se cambiaran las estrategias, lo que terminó por ocasionar una crisis en el sistema financiero. El temor se extendió hacia el futuro de las inversiones en los países aledaños.

<sup>37</sup> Cifras Obtenidas de Reportes de la CEPAL

Como resultado de esta crisis, que golpeo a varios bancos, las compañías extranjeras fueron más cautelosas en sus decisiones de invertir en la región, dado que el riesgo se incrementó y se hizo menos manejable de lo que suponían en un principio. Estos temores se tradujeron en desconfianza por parte de los inversionistas hacia las corporaciones que tenían grandes volúmenes de activos en América Latina.

Después de la crisis en Argentina, muchas de las acciones de los bancos que se encontraban en ese país tuvieron descensos en su rentabilidad, y como los accionistas no tenían la rentabilidad esperada tuvieron que modificar su estrategia retirándose de ese país y muchos otros de la región. Algunos de los bancos que se retiraron de Argentina fueron el Scotiabank (Canadá), Crédit Agricole (Francia), y el Kookmin (Rep. Corea). También lo hizo el grupo italiano IntensaBci, que es líder en su país y era dueño de Sudameris tanto en Argentina como en Brasil. Sin embargo, para finales del 2002, vendió el 80% de su filial en Argentina.<sup>38</sup> Por otra parte, las instituciones financieras que habían sido más activas en la penetración a lo largo de la década de los 90's, iniciaron después de la crisis argentina, una estrategia de consolidación, basado solo en solo invertir en proyectos de gran potencial de mercado y rentabilidad.

Así, por ejemplo, la corporación BBVA sostiene que prácticamente ha completado su expansión por América Latina, al haber alcanzado una posición que para el 2002 reportaba el 27% de las ganancias del grupo. Cuando empezó su idea de expandirse en México, fue por la estrategia seguida por este país, ya que gracias al TLCAN, podían proyectarse a un mediano plazo hacia el mercado estadounidense. Algo similar sucedió con el grupo Santander, ya que este fue afectado por la crisis financiera argentina; pero gracias a sus demás filiales en Brasil, Chile, Colombia, México, Venezuela y Puerto Rico, pudo llegar a una consolidación, ya que en estos países reportaba el 37% de las ganancias totales. Igualmente su estrategia era incursionar dentro del mercado estadounidense y europeo.

Por otro lado, debido a los problemas que tuvo en el segundo semestre del 2002, por las pérdidas en Argentina y las bajas expectativas a nivel regional, Citigroup tuvo que cambiar su estrategia por una más cautelosa, controlando sus inversiones en Brasil, hasta que se llegara a una estabilidad.

El mercado financiero regional de mayor tamaño (que hasta el 2002 no era tan penetrado por la banca extranjera y que contaba con mayores proyecciones) era el mercado brasileño pero existían dos fuertes impedimentos: la orientación que en ese momento tomaría el nuevo gobierno y la fuerte competencia que ofrecían los bancos locales a los bancos extranjeros, como el caso de los bancos que habían ingresado con anterioridad tales como HSBC, BBVA, ABN AMOR por lo que les resultó bastante difícil competir y posicionarse en el mercado. Empero, todos concuerdan a que el mercado brasileño es un mercado de alta rentabilidad.

Por otra parte, la banca universal de los países desarrollados se vio tambaleante debido a la crisis que experimentaban las grandes corporaciones estadounidenses. Lo que generó desde las matrices se cambiara las estrategias sin embargo, la concreción del potencial de desarrollo del mercado de capitales de la región latinoamericana se postergó, debido a que en esos momentos (principios de la década 2000) el mercado financiero internacional no había recuperado el grado de liquidez que lo caracterizó en la década de los 90's. Esto

---

<sup>38</sup> Datos obtenidos de la CEPAL

dio como resultado un periodo de consolidación (de concentración y retracción) del mercado latinoamericano, generando una reorientación hacia la banca comercial.

<b>Cuadro 5. Rentabilidad en el Mundo y en Latinoamérica 1999-2001</b> (En porcentajes)				
	<b>Rentabilidad/Activos Nivel Mundial</b>	<b>Rentabilidad/ Activos en Latam</b>	<b>Rentabilidad/Capital Nivel Mundial</b>	<b>Rentabilidad/ Capital en Latam</b>
<b>Diciembre 1999</b>				
<b>Santander</b>	1.1	1.1	12.0	11.6
<b>BBVA</b>	1.2	0.9	11.3	11.1
<b>Citigroup</b>	2.2	1.6	12.4	14.6
<b>Bank Boston</b>	1.8	0.6	11.4	9.4
<b>ABN Amro</b>	0.9	1.1	10.9	10.1
<b>HSBC</b>	1.4	0.8	13.2	15.8
<b>Scotiabank</b>	1.2	0.2	11.9	3.0
<b>Lloyds</b>	2.4	2.1	15.1	15.4
<b>Diciembre 2001</b>				
<b>Santander</b>	1.2	1.3	12.8	13.4
<b>BBVA</b>	1.2	0.9	12.6	7.6
<b>Citigroup</b>	2.1	1.8	10.9	16.7
<b>Bank Boston</b>	0.8	0.8	11.0	10.0
<b>ABN Amro</b>	0.6	1.2	10.9	17.2
<b>HSBC</b>	1.2	0.4	13.0	6.6
<b>Scotiabank</b>	1.2	1.0	13.0	11.0
<b>Lloyds</b>	1.9	-0.1	9.2	-3.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

En el Cuadro 5, se toman en cuenta los principales bancos que entraron a Latinoamérica y sus respectivos niveles de rentabilidad tanto a nivel mundial como a nivel regional en donde se puede observar que en diciembre de 1999 el banco con mayor rentabilidad sobre los activos a nivel mundial era Citigroup, y en la región era el banco Lloyds. Para diciembre de 2001, Citigroup era quien tenía mayor rentabilidad no solo en la región sino que a nivel mundial.

En relación a la rentabilidad sobre el capital a nivel mundial para diciembre de 1999 era Lloyds y en la región era HSBC. Para diciembre 2001 a nivel mundial había un empate entre HSBC y Scotiabank, mientras que en América Latina ABN Amro era quien tenía la mayor rentabilidad.

### **CAPÍTULO III. La Banca Española**

### 3.1 Estructura Del Sistema Financiero Español

El sistema financiero es un mecanismo dinámico en constante evolución, por lo que su panorámica actual no constituye más que un fotograma de proyección continua, que es necesario descubrir para comprender en plenitud su funcionamiento.

Comenzando el análisis del sistema financiero español, cabe destacar en primer lugar que en España la máxima autoridad en materia de política financiera corresponde al gobierno, siendo el Ministerio de Economía y Hacienda el máximo responsable de todos los aspectos relativos al funcionamiento de las instituciones financieras. Este Ministerio ejerce sus funciones a través de cinco órganos ejecutivos:

- Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores.
- Banco de España.
- Dirección General del Tesoro y Política Financiera.
- Dirección General de Seguros.
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Al Banco de España le corresponden las mayores atribuciones, tanto por la magnitud de las entidades financieras bajo su control y volumen de recursos canalizados a través de las mismas, como por ser el encargado de definir y ejecutar la política monetaria, con autonomía respecto a las instrucciones del Gobierno y del Ministerio de Economía y Hacienda, de acuerdo con su Ley de Autonomía de 1994.

Del Banco de España dependen, en primer lugar las denominadas entidades de crédito, en sentido estricto, cuya característica común es la posibilidad que tienen de captar (como actividad típica y habitual) fondos del público en forma de depósitos o títulos similares con obligación de su restitución, aplicándolos por cuenta propia a la concesión de créditos o a operaciones de naturaleza similar. Pertenecen a esta categoría:

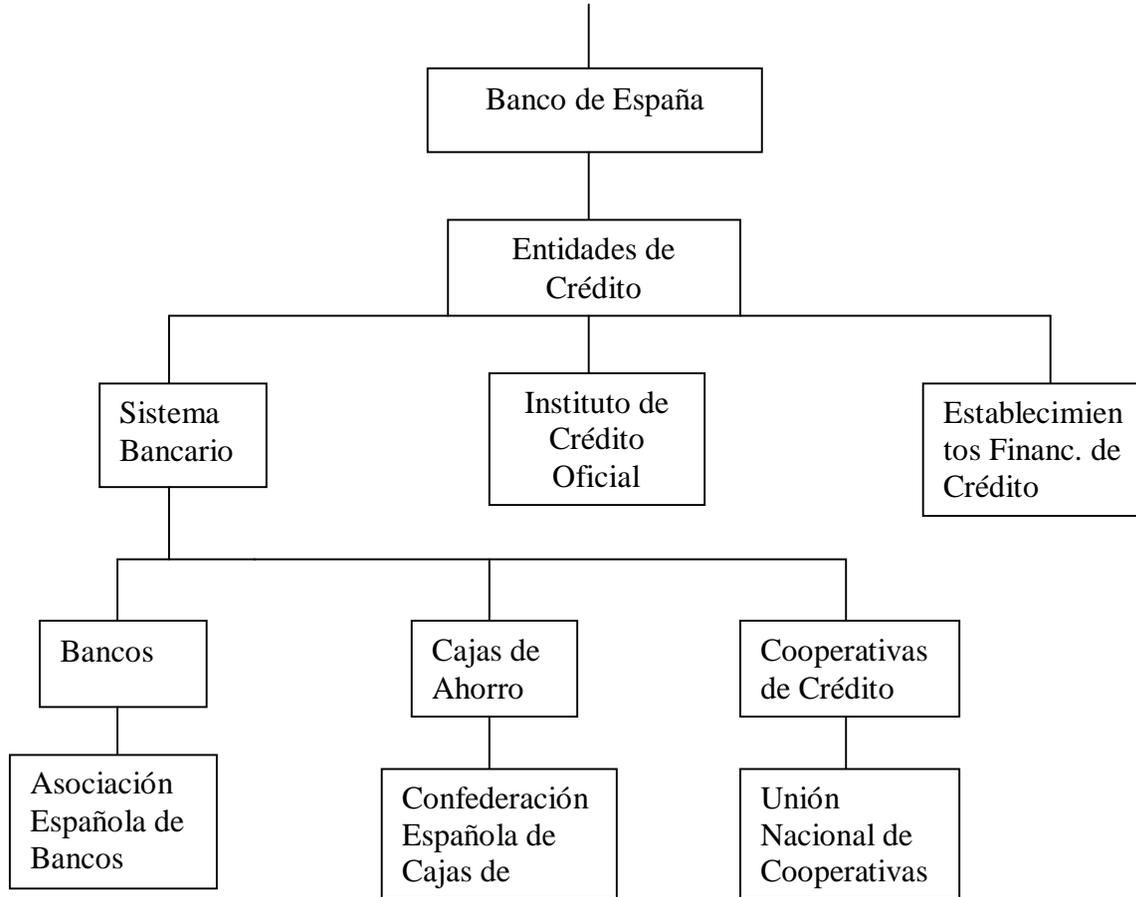
- El Instituto de Crédito Oficial (ICO)
- Bancos privados
- Banca Pública
- Caja de Ahorros
- Cooperativas de Crédito

En segundo lugar, dependen también del Banco de España los Establecimientos Financieros de Crédito (EFC) y las denominadas Entidades de Crédito de Ámbito Operativo Limitado (ECAOL). Pertenecen a esta categoría en la actualidad:

- Las Entidades de Financiación y Factoring
- Las Sociedades de Arrendamiento Financiero (LEASING)
- Sociedades de Crédito Hipotecario

### Cuadro 6. Esquema del Sistema Financiero Español

Ministerio de Economía
------------------------



Fuente: Liso, Balaguer y Soler (1999)

Las numerosas e intensas transformaciones que acontecieron en el sistema financiero español en las últimas décadas han alterado la estructura de mercado del sector bancario de manera sustancial, cambios que son el resultado de la confluencia de un gran número de factores cuyo impacto individual resulta difícil de delimitar. La intensificación competitiva, la creciente interacción entre mercados de capitales e intermediarios financieros y el impulso de la innovación productiva y tecnológica han propiciado el desarrollo de nuevas estrategias para un entorno más globalizado y dinámico.

En el siguiente cuadro se señalan un conjunto de factores relacionados con la desregulación, la evolución de la tecnología, la nueva forma de gestión y de cambios demográficos como causantes de las transformaciones sufridas por el mercado financiero de la banca comercial europea, y española en particular.

**Cuadro 7. Cambios en el mercado europeo de la banca comercial**

Factor	Impacto
--------	---------

<b>Desregulación</b>	Reducción de las barreras legales a la entrada Liberalización del binomio liquidez/rentabilidad
<b>Tecnologías</b>	Reducción de las barreras tecnológicas a la entrada; Utilización de la tecnología como base estratégica
<b>Gestión</b>	Mayor voluntad para competir; Aumento de la presión en los bancos por la rentabilidad; Incorporación de directivos de bienes de consumo y banca de inversiones; Competencia en las fuentes básicas de ingresos; Captación masiva de clientes a nivel nacional
<b>Demografía</b>	Población más rica y de mayor edad; Mayor sofisticación del cliente

Fuente: Grima i Terré y Von Lohneysen (1991)

Aunado a esto habría que unir, posteriormente, tras la transición a la Unión Monetaria Europea, donde las entidades bancarias son las empresas directamente afectadas, debido al efecto de la presión competitiva en todas las áreas del negocio, los cambios estructurales y el tamaño y tipo de estrategias más adecuadas para competir en un mercado de mayor dimensión.

En España, la evolución del mercado cambiario en los últimos quince años, destaca la influencia de los procesos de liberalización y desregulación con una marcada intensificación de la competencia entre las diferentes entidades de crédito, así como los numerosos episodios de fusión y adquisición.

Por otra parte, el intenso proceso de internacionalización que ha experimentado el sistema bancario español es relativamente reciente, ya que aunque en los primeros diez años que España perteneció a la Unión Europea la evolución de los activos en el exterior fueron similares a los de los demás países, teniendo reformas considerablemente notables. Dentro de este contexto, los grupos que forman el sistema bancario español y que compiten directamente entre sí, no solo desde la perspectiva de sus estados financieros sino también de su eficiencia, son los bancos, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito.

Los bancos y las cajas de ahorros juegan un papel muy relevante en el sector financiero español, tanto por su volumen de negocio como por su presencia en todos los segmentos de la economía.

Los bancos que operan en España son entidades financieras autorizadas como tales, dedicadas a la realización de operaciones de intermediación con recursos obtenidos de sus clientes y a la prestación de otros servicios de carácter financiero.

Al 30 de junio de 2004, había 77 bancos españoles oficialmente registrados y numerosas filiales, sucursales, oficinas de representación y corresponsales en el extranjero. Además, 60 bancos extranjeros tenían oficinas en España. Estas instituciones, de larga tradición y arraigo en España, captan una porción muy sustancial del ahorro privado y se caracterizan, desde el punto de vista del negocio de activo, por ofrecer financiación al

sector privado (vía créditos hipotecarios, etc.). También destaca su labor en la financiación de grandes obras públicas y proyectos privados mediante la suscripción y adquisición de valores de renta fija.

En los últimos años, los bancos se han visto envueltos en un importante proceso dirigido a optimizar su posición y dimensión de cara al *mercado único europeo de servicios bancarios*. Como parte de este proceso, se produjo un avance en la integración que ha afectado a los mayores bancos españoles y que ha dado lugar al nacimiento de dos grupos bancarios Santander Central Hispano (SCH) y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) de dimensión europea y gran presencia en Iberoamérica. Asimismo, el 1 de enero de 2004, se produjo la fusión transfronteriza Barclays-Banco Zaragozano, creando el sexto grupo bancario, en la banca española, por volumen de beneficios obtenidos.

La red de oficinas en el sector bancario registró un crecimiento muy moderado y constante hasta 1999. Sin embargo, los bancos han procedido a reducir el número de sucursales y un aumento de personal por oficina para ofrecer un trato más personalizado, así como un incremento de la oferta de servicios financieros de alto valor añadido, lo que implica la reasignación de personal desde las sedes centrales hacia la red comercial.

En el sistema bancario español existen tres grupos de entidades de crédito: las entidades de depósito (que configuran el sistema bancario), los establecimientos financieros de crédito y el Instituto de Crédito Oficial. En este estudio nos enfocaremos en las entidades bancarias españolas.

Los bancos españoles están constituidos bajo la forma de sociedad anónima y se organizan básicamente alrededor de cinco grandes grupos bancarios: Santander, Bilbao Vizcaya, Argentaria, Central Hispano y Popular. A su vez estos grupos están compuestos por 38 bancos.

Las entidades matrices de los grupos más grandes constituyen a su vez los primeros bancos españoles. BBV, Santander e Hispano son los tres primeros bancos españoles por volumen, también son las primeras tres entidades de crédito. Estos son bancos universales, cuya actividad cubre diferentes segmentos de negocio y que cuentan también con importantes intereses bancarios en el extranjero, concretamente en el mercado latinoamericano, mientras que los demás están centrados más en la banca minorista.

Una característica de los bancos españoles es la elevada participación extranjera en su accionariado, tanto de inversores institucionales como privados. El resto de los bancos se distribuyen entre los que son de propiedad española y los que son de propiedad extranjera.

### **3.1 Antecedentes: Situación y Evolución de la banca española.**

La importancia relativa del Sistema Financiero Español en el seno de la economía española ha aumentado de forma significativa en los últimos años, esto ha sido

consecuencia del desarrollo económico y las necesidades de financiación por parte de los agentes económicos en general.

Hasta hace muy poco tiempo, la actividad financiera y bancaria en España no era distinta a los de los países desarrollados. En el país el conjunto de leyes y disposiciones de menor rango que regían las actividades de las instituciones resultaba complejo y evidentemente fueron factores para que el desarrollo y la eficacia del sistema financiero y bancario se complicara.

Desde finales de los años 70's, el sistema financiero español comenzó una decidida transformación, evolucionando hasta lograr una mayor eficacia en las prestaciones de los servicios más acorde con las necesidades que requerían en ese momento los clientes. Todo eso se traduce en el inicio del proceso de homologación de los sistemas en los países desarrollados, además de que también coincidió con una desregulación que se fue dando de forma gradual. Esta liberalización se manifestó en plenitud en la década de los 80's.

De la actuación del Banco de España en el proceso de liberalización del sistema financiero español, se pueden destacar:

- Implantación de una política monetaria realista y disciplinada en un entorno de crisis económica, alta inflación, crisis de solvencia de las instituciones financieras y ausencia de instrumentos.
- Diseño de la financiación del déficit público con instrumentos y tipos de mercado.
- Desarrollo de las normas, procedimientos y las instituciones de resolución de la crisis bancaria
- Reforzamiento de las labores de inspección.
- Apertura hacia el exterior.
- Ejecución de la política de tipo de cambio
- Liberalización de tipos de interés y reforma de los coeficientes obligatorios
- Fomento de la competencia entre instituciones
- Equiparación en la operación de cajas y bancos
- Autorización de la banca extranjera<sup>39</sup>

En cuanto a los cambios normativos, cabe mencionar de la homogenización que se produjo entre todas las entidades de crédito y ahorro. Los bancos, cajas de ahorro y las cooperativas de crédito pueden, al estar plenamente equiparadas, realizar el mismo tipo de operaciones. Por lo anterior, estos tres intermediarios de carácter privado empezaron a competir entre sí, prestando todos los servicios de captación de depósitos, concesión de

---

<sup>39</sup> Casilda Béjar, Ramón "La Banca española, análisis y evolución".

créditos y préstamos, gestión de planes de pensiones, actividades de arrendamiento financiero, gestión de derechos de cobro, servicios de pago de transferencias, gestión de valores y medios de pago, etc.

Esta homogeneización tiene puntos a destacar, una es la desaparición de las diferencias operativas entre bancos comerciales e industriales; otra fue el establecimiento de un mercado común para bancos, cajas y cooperativas de crédito; y una tercera, es la presencia de bancos extranjeros que fueron adquiriendo a los bancos nacionales y que empezaron a operar como tales, dando pauta a otro aspecto; la libertad de acceso a los mercados monetarios de agentes nuevos no bancarios.

Es importante hacer notar que la liberalización cambió por completo al sistema financiero español, tanto en los precios, tipos de interés, expansión geográfica, en la creación de empresas financieras, particularmente crediticias, o el establecimiento de normas que en general han abierto las puertas a la libre competencia.

Una de las consecuencias centrales que se puede resaltar del proceso de liberalización en España fue la sobredimensión del sector, es decir, que hubo un exceso de número de oficinas bancarias y, en consecuencia del volumen de empleo.

Las causas de esta situación tienen orígenes históricos y estructurales. El exceso de oficinas se deriva principalmente de que se produjo la libertad de expansión de sucursales durante el proceso de liberalización del sector y que la libre determinación de los precios del dinero. En esta situación, las posibilidades de expandir el negocio y el aumento de las utilidades estaban asociadas casi exclusivamente a la creación de las oficinas.

También, durante el proceso de liberalización del Sistema Financiero Español, al menos se desarrollaron dos acontecimientos económicos importantes. Por un lado, la crisis económica a las que las entidades bancarias fundamentalmente sanas tuvo que hacer frente. Por otro lado, la propia crisis bancaria la cual hizo que el capital de más de medio centenar de bancos españoles cambiara de titularidad con lo que una quinta parte de los depósitos se fueron afectados.

Todas estas circunstancias forzaron a los agentes bancarios a cometer procesos de saneamiento, reestructuración y modernización, se replantearon las funciones, los productos y servicios ofrecidos y la rápida adaptación a las nuevas necesidades del mercado. Una consecuencia importante de este proceso fue la desintermediación financiera, que fue la última manifestación de todo el proceso de liberalización e innovación.

La transformación producida en el Sistema Financiero Español fue en general un proceso relevante y liberalizador, con lo que se consiguió un importante acercamiento a las reglas que impone el libre mercado. Con esta liberalización se pretendió que el sistema fuera más eficaz en la asignación de los recursos financieros así como lograr una estabilidad monetaria y financiera.

## **CUADRO 8. El proceso de liberalización del Sistema Financiero Español**

<p align="center"><b>Etapa Básica o de Regulación del Sistema Bancario. Mínima Competencia</b></p>	<p><b>1915.</b> Crecimiento económico. Expansión espectacular del sector  <b>1920.</b> Inicio de la depresión económica. Quiebra de numerosos bancos  <b>1921.</b> Primera Ley de Ordenación Bancaria Acercamiento al Modelo Europeo  <b>1931.</b> Ley Indalecio Prieto. Intervencionismo del Estado  <b>1946.</b> Segunda Ley de Ordenación Bancaria. Refuerza el intervencionismo  <b>1962.</b> Ley de Bases de Ordenación del Crédito y de la Banca. Especialización bancaria por actividades</p>
<p align="center"><b>Etapa Básica o de Desregulación del Sistema Bancario. Nueva competencia</b></p>	<p><b>1974.</b> Minirreforma Barrera. Mayor flexibilidad operativa y funcional. Primeros pasos para la libertad del mercado  <b>1977.</b> Reforma Fuentes Quintana. Equiparamiento de la operativa de bancos y cajas de ahorros  <b>1977</b> Crisis bancaria. Afectó a 52 entidades  <b>1977</b> Creación del Fondo de Garantía de Depósitos  <b>1978</b> Real Decreto liberalizador de la entrada de la banca extranjera.  <b>1981</b> Normas sobre la liberalización de las operaciones bancarias  <b>1985</b> Normativa sobre la liberalización de apertura de oficinas y reforzamiento de la solvencia  <b>1985</b> Ley de Coeficientes de Inversión y Recursos Propios  <b>1987</b> Reducción de Coeficientes de Inversión  <b>1987</b> Orden ministerial sobre liberalización de tipos de interés y comisiones bancarias  <b>1987</b> OPA Banco Bilbao → Banesto</p>
<p align="center"><b>Nueva etapa de desregulación del sistema bancario. Intensa Competencia</b></p>	<p><b>1988.</b> Real Decreto sobre creación de bancos e instalación en España de bancos extranjeros.  <b>1988.</b> Libertad de expansión de las cajas de ahorros a partir de 1989  <b>1989</b> Lanzamiento de la "supercuenta" del banco Santander  <b>1989</b> Se establece el calendario de reducción del coeficiente de inversión obligatoria que determina el 31-12-192  <b>1990.</b> Reducción del coeficiente de caja al 5%  <b>1990.</b> Competencia por la captación de fondos de pequeños ahorradores: "superdepósitos" o "supercuentas"  <b>1991.</b> Se suprime el depósito previo del 30% para tomar préstamos en el exterior.  <b>1992.</b> Nueva regulación del movimiento de capitales. Crisis financiera  <b>1993.</b> Liberalización definitiva del mercado de capitales.  <b>1993.</b> Entrada de vigor del Mercado Único Europeo. Internacionalización  <b>1994.</b> Modificaciones en la normativa de recursos propios de las entidades financieras  <b>1994.</b> Adaptación de la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria.  <b>1995.</b> Nueva autonomía del Banco de España (Tratado de la Unión Europea)  <b>1995.</b> Refuerzo de los sistemas de garantía de depósitos.</p>

Fuente: Casilda Béjar, Ramón "La Banca española: análisis y evolución"

Como consecuencia de la liberalización en el Sistema Financiero Español se presentaron transformaciones, sobre todo en el sector bancario, pero fue una respuesta hacia la tendencia que se presentaba a nivel internacional, algunas medidas que se llevaron a cabo para enfrentar esta situación, fue la reducción de entidades financieras, concentración mediante fusiones, reducción de personal, disminución de márgenes operacionales.

La reducción mediante fusiones y adquisiciones fue la medida más aceptable, tan solo en Europa durante los años 90's se produjeron un poco más de 1,800 fusiones o adquisiciones.

Otro rasgo clave de la transformación del Sistema Financiero Español fue la homogeneización de actividades que hubo entre las cajas de ahorro y los bancos, estas transformaciones maximizaron la competencia entre las entidades; nada más que las estrategias competitivas fueron distintas, la profundización de esas diferencias puede decirse que comenzó cuando alguno de los bancos privados españoles, lanzó al mercado su cuenta corriente de alta remuneración (las "supercuentas"), ejemplo que fue seguida por demás entidades, ya que los productos financieros no se pueden patentar, y por eso mismo son sumamente copiables.

Además, de que las transformaciones tuvieron como referente la progresiva liberalización o desregulación del conjunto de normas legales que reducían las posibilidades de competencia entre las instituciones existentes, así como la creación de nuevos bancos y la implantación de la banca extranjera.

Otra característica importante que se debe resaltar la constituye el grado de concentración alcanzado por la banca española que resultaba bastante significativo y lo fue más por las tendencias de evolución, para 1995 operaban en España poco menos de cien bancos nacionales privados y los cinco de capital público que conformaban el grupo de banca pública Argentaria<sup>40</sup>, en ese entonces se reflejaba la situación en donde los cinco mayores grupos (Santander, BBV, Argentaria, Banco Central Hispano, Popular) tenían una concentración del 78.16% de los activos totales.

Esta situación que presentaba la banca española demuestra la importancia del proceso de concentración que se venía experimentando de una forma paulatina durante años atrás, después de haber pasado por un largo periodo de crisis bancarias, situación que determinaría nuevas coordenadas y posicionamiento de los grandes bancos a finales de los 80's, cuando el Banco de Bilbao intento lanzar una oferta pública de adquisición sobre Banesto. Desde esa fecha el tema de la concentración y fusiones fue de mucho debate.

Consiguientemente, las entidades bancarias han tenido necesariamente que acomodarse a los nuevos esquemas competitivos que se imponían a raíz de la liberalización, y consecuentemente, iniciar el proceso de transformación que requería la nueva etapa.

Igualmente después de la entrada de capitales extranjeros y de la entrada de España a la Unión Monetaria Europea, los banqueros nacionales tuvieron que cambiar de estrategias al ver que el mercado español presentaba nuevos retos además de nueva competencia

---

<sup>40</sup> Argentaria fue una entidad bancaria pública española fundada en 1991, fue privatizada entre 1993 y 1998. El 19 de octubre de 1999, se realizó una fusión entre el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) y Argentaria, junto a otras entidades menores que pertenecían al grupo dando origen al Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

en el mercado. Los bancos más grandes en el momento decidieron empezar a expandirse, primero intentándolo en el mercado europeo, donde el resultado no fue el esperado, así que fueron tras de un mercado nuevo que estaba pasando por un proceso crítico y necesitaba de nuevos capitales, el mercado latinoamericano para los bancos españoles fue una solución que a largo plazo les resultaría bastante satisfactorio.

### **3.2 La Transnacionalización de la Banca Española**

El proceso de internacionalización de la Banca Española se puede subdividir en tres etapas, el primer periodo de larga duración, pero de poca colocación a nivel internacional, el segundo periodo de gran actividad en Latinoamérica, y el tercer periodo en donde la banca española que ya había consolidado su lugar en los países latinoamericanos, retoma interés por los países europeos aledaños y por la economía estadounidense<sup>41</sup>.

#### 1º Etapa. Pobre Incursión Internacional (1900-1992)

Se puede decir que en general, el proceso de multinacionalización de la banca española fue en seguimiento del cliente español, durante su expansión internacional. Los principales bancos durante ese momento (Santander, BBV, Argentaria, Banco Central), trataron de fidelizar a su cliente más allá de las fronteras españolas e incluso de no perderlo, lo siguió para darle cobertura con las operaciones de comercio exterior, a la apertura de filiales extranjeras de empresas españolas o para ofrecer servicios a los emigrantes españoles en países de Europa o Latinoamérica.

Este factor, es el que se utiliza para justificar las decisiones de internacionalización e implica una alta correlación entre la transnacionalización industrial con la bancaria, si esta acción se explica bajo un esquema ecléctico, considera que los bancos con clientes multinacionales presentan, frente a los bancos locales, una clara ventaja de menores costos de transacción (ventaja de propiedad).<sup>42</sup>

La escasa inversión transnacional también se puede justificar mediante la teoría, de que gracias a la escasa experiencia a nivel internacional por parte de los bancos españoles, empezaron con riesgos bajos, iniciando una tímida actividad en los mercados cercanos en factores culturales, como Latinoamérica, y en mercados cercanos físicamente como en algunos países europeos.

En principio, la estrategia de ingreso de los bancos españoles hacia la internacionalización consistió en un principio en la entrada de las oficinas de representación que fue la carta principal, y en una menor medida empezaron la apertura de filiales. Aún con esto, el riesgo y costos que implicaban eran bajos, en los mercados más cercanos a ellos se empezara a dar servicios a los connacionales residentes en esos países, también fue el inicio del proceso de la entrada a nivel internacional.

Con este tipo de decisiones los bancos se comprometieron a una reducida inversión y se utilizaron fórmulas de bajo riesgo para la entrada, que fue justificada en la simultaneidad de tres entornos diferenciados. Así, mientras que el sector bancario español seguía

---

<sup>41</sup> Sierra Fernández, María del Pilar “Estrategias de internacionalización de la gran banca española”

<sup>42</sup> Esto se puede explicar mediante la idea de que al existir la internacionalización se tiene una ventaja derivada del flujo de información que se establece entre el banco y el cliente.

siendo un mercado protegido que ofrecía importantes márgenes de rentabilidad y, que además operaba ajeno a un programa de reestructuración, el mercado latinoamericano no solo imponía estrictas barreras legales a la inversión extranjera y limitaciones al comercio internacional de servicios financieros, sino que además arrastraba delicadas coyunturas socio-políticas que se generalizaron en el continente durante los 70's y que continuarían en tendencia durante los 80's, lo cual convertía al mercado latinoamericano en un mercado de alto riesgo e incertidumbre.

La estrategia de entrada de los bancos más grandes españoles fue distinta. El actual grupo Santander, tenía la experiencia del Banco Santander, que fue el primer banco en ingresar a los territorios latinoamericanos, iniciándose en el año de 1947 con el establecimiento de la primera oficina de representación en la Habana, Cuba y en México; estas se ampliarían durante las décadas de los 60's y 70's con la apertura de nuevas oficinas de representación junto a la inauguración de dos nuevas sucursales Argentina y Panamá. El Banco Central Hispano también tuvo interés en el mercado latinoamericano, pero solo entro con oficinas de representación.

El caso del Banco Bilbao fue distinto ya que su inicio en Latinoamérica fue tardío y con un impacto menor que el de los anteriores, la entrada del banco se dio a inicios de los 80's y solamente tuvo apertura en dos paraísos fiscales como Panamá y Puerto Rico.

Por otro lado, en la expansión europea, el Banco Bilbao fue pionero, abrió la primera sucursal en París en el año 1902 y en Londres en 1918, que más adelante estas sirvieron como parte de su estrategia de entrada y crecimiento, en los años 60's y 70's empezaron la expansión de las oficinas de representación, poco a poco empezó a colocarse también como accionistas minoritarios. Después de que el Banco Bilbao se fusionara con el Banco de Vizcaya empezaron a tener más filiales en Portugal y Suiza, además de más sucursales y oficinas de representación en los países europeos.

La expansión europea del Banco Santander se iniciaría por 1995 con la apertura de una oficina el Londres. Sin embargo, este banco en los años 70's ya tenía los proyectos de apertura de sucursales en París y Frankfurt, que pudo retomar, además de las oficinas de representación. Para la década de los 80's, Banco Santander empieza a modificar las estrategias de entrada ya que cambio la entrada de sucursales u oficinas de representación por adquisiciones de empresas locales, que tuvieran una cercanía geográfica y que además ya tuvieran experiencia en sus mercados locales. Además de que en 1987 formó alianzas internacionales con CC-Bank y el Royal Bank que tomaron un papel fundamental. En los noventas a raíz de la fusión con el Banco Central, se incorporaron alianzas y participaciones en Italia, Alemania, Portugal y Francia.

## 2° Etapa: Impulso a la Internacionalización (1993-2000)

La creación del Mercado Único Europeo se convirtió en un proceso crucial ya que fue un motor en el proceso de internacionalización de la banca española, la entrada de nuevos competidores además de la liberalización, innovaciones financieras y modificaciones a las normativas que regulaban al sistema financiero, tuvieron como resultado que la competencia aumentara y también dio paso a la modernización y la internacionalización.

La búsqueda de mayor dimensión fue a través de fusiones y adquisiciones, dadas las modificaciones internas de las reformas bancarias internas, y de las nuevas exigencias de la consecución del mercado único. Estas transiciones dieron como resultado a los dos

grupos más importantes de la banca española: BBVA y Grupo Santander<sup>43</sup> estas fusiones se conformaron por varios fines, el principal fue una mejor colocación en el mercado, además de defenderse de las nuevas entradas de bancos en el mercado español y dar más confianza a los clientes y tener una mayor credibilidad.

Las modificaciones en el entorno competitivo no sólo determinaron la modernización y la concentración de las entidades, sino también el deseo de explotar internacionalmente sus recursos, capacidades organizativas y tecnologías.

A partir de los años noventas, el proceso de internacionalización de la banca española cobra fuerzas, se acelera en el proceso con la entrada gradual y ofensiva en el mercado latinoamericano, mientras que en Europa fue más defensiva ya que se intentaba mantener la posición dentro de los mercados locales, ya que con la entrada internacional, se tenía que defender la posición que se ocupaba.

Durante la década de los noventas, la banca española, en su proyección internacional se fijó dos grandes mercados: Europa e Iberoamérica, mientras que el primero es un mercado que resulta cercano y lógico después de la integración, el segundo tiene una relación más cultural e histórica. Además de los principales destinos, también fueron elevadas las inversiones hacia los paraísos fiscales, que permiten a la banca salvar regulaciones más estrictas; y por otra parte en esta década ya se empezaba a tomar interés por el mercado norteamericano.

- Entrada a Latinoamérica

América Latina se convirtió en el principal destino de la banca española, durante la década de los noventa. Entre 1993 y 2000 se destinaron aproximadamente 13 mil millones de Euros<sup>44</sup> hacia estos mercados en expansión. A partir de 1993 fue que tuvo un fuerte impulso la entrada de los bancos españoles en la región latinoamericana (Argentina, Brasil, México, Venezuela, Chile), que posteriormente se fueron incrementando hacia otras regiones del continente (principalmente en América del Sur).

Una vez instalados se fueron posicionando en el mercado de préstamos y créditos, así como de pensiones y fondos de inversión, para el año 2000 las inversiones se incrementaron en los mercados mexicanos, brasileños y en menor medida en el mercado venezolano. Por otra parte, Argentina fue el mercado objetivo durante el año de 1998, después de la crisis hubo una gran fuga de capitales, y cambio de tendencia hacia los demás países sudamericanos.

A partir del 2005 la inversión en Latinoamérica se redujo, además es importante resaltar que en los países de Centroamérica no existió ningún tipo de inversión, y que en países de América del Sur como Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia tuvieron una inversión bastante baja ya que estas son economías con un desarrollo menor.

La implantación en Latinoamérica se produjo de una forma gradual, en una etapa previa desarrollaron formas contractuales poco costosas que les hizo acumular experiencia en el mercado local, durante la década de los noventas los bancos desarrollaron su

---

<sup>43</sup> BBVA se encuentra conformado por: Banco de Bilbao, Banco de Vizcaya, Argentaria. Grupo Santander se encuentra conformado por: Banco Santander y Banco Hispanoamericano.

internacionalización con más inversión y corriendo más riesgos (con fusiones, adquisiciones, etc.)

En esta misma década, los bancos aplicaron su misma línea de gestión, ofertándose como banca universal, al por menor, y amparándose en un amplio crecimiento externo que pasó por la fusión o adquisición de participaciones mayores en los bancos locales. Además, en los últimos años de la década también le hicieron una fuerte apuesta a las inversiones y a los fondos de pensión, en donde los bancos se especializaron.

Se aplicó una estrategia ofensiva en su diversificación geográfica de América Latina, por varias razones. En primer lugar, porque el estilo de la banca internacional que han implementado se corresponde principalmente con la banca al por menor, y este tipo de banca exige el establecimiento de oficinas, medios electrónicos, etc.

Con la constitución de los grupos BBVA y BSCH se consolidó su expansión internacional en el área de banca comercial, pero, también se detectó, al instaurarse en los mercados locales, la falta de desarrollo de la gestión de patrimonios colectivos y de fondos de inversión. Como respuesta, ambos bancos tomaron una amplia participación en la gestión en los fondos de pensiones y en los fondos de inversión, para finales del año 2000 entre los dos controlaban el 42.9% del mercado latinoamericano de pensiones<sup>45</sup>.

Así, poco a poco los 2 bancos españoles fueron teniendo cada vez mayores participaciones dentro del mercado latinoamericano, posicionándose fuertemente en los mercados locales, y habiendo una fuerte competencia entre ellos, siendo a principios del 2000 el BSCH -quien por haber entrado con anterioridad- el que concentraba mayor liderazgo, sin embargo BBVA no dejaba de ser un gran competidor, y teniendo el control de gestiones.

- La Internacionalización hacia Europa

Para la expansión en Europa, que ya era un mercado más maduro con posibilidades de adquisición más escasas y con precios más altos, se requirieron fórmulas menos convencionales, que al final se concretó en un crecimiento externo, basado en el establecimiento de acuerdos de cooperación y alianzas estratégicas con otras entidades europeas, mediante intercambio accionario, la presencia en los consejos de administración y colaboración en negocios específicos.

La estrategia europea de los bancos españoles ha sido de carácter selectivo y defensivo, selectivo en las plazas que han escogido (que son los mercados físicamente cercanos) y plazas financieras fundamentales de Europa Occidental (Reino Unido, Alemania). Por otra parte, la estrategia defensiva (excepto en el caso de Portugal) que evita hacer posibles compras o combinaciones con empresas no deseadas sino también de afianzar la posición en el mercado español.

Por otra parte, la inversión en centros financieros la realizó la banca con el fin de obtener economías de aglomeración y así explotar las ventajas en localización en mercados desarrollados que, además desde 1993, compartían normas comunes en materia bancaria y de capitales. Durante este periodo la inversión mayoritaria fue en Alemania y

---

<sup>45</sup> Cifras obtenidas del artículo “Estrategias de Internacionalización de la gran banca española”

en Países Bajos. Esta inversión se llevo a cabo gracias a los costos de entrada en dichos mercados al pactarse acuerdos de colaboración.

A parte de estas inversiones los dos bancos realizaron inversiones transnacionales en paraísos fiscales europeos, como Gibraltar y en menor caso Andorra, respondiendo a la ventaja de internalizar la menor regulación. En el resto del mundo (América, Asia, África) solo se limitaban a las sucursales y oficinas de representación, por ser mercados aún desconocidos en los cuales preferían tomar riesgos menores y también costos no muy significativos.

### 3° Etapa: Consolidación y Reforzamiento de la internacionalización, operativa y geográficamente, más selectiva.

La entrada del nuevo siglo trajo un contexto más competitivo en los dos mercados principales, en donde la banca española se encontraba invirtiendo. Por una parte, se tenía que en Europa, a raíz de la Unión Económica y Monetaria Europea, aportó un marco de estabilidad macroeconómica, además de un considerable efecto dinamizador como consecuencia de la reducción de costos, la desaparición del riesgo cambiario, y el avance hacia un mercado de capitales más líquido y profundo.

Por otra parte, en Latinoamérica se estaba produciendo un deterioro de la situación y de las perspectivas económicas. En esta región se presentó un importante proceso de privatización, emprendido por inicios de los años noventas, además hay que sumar que la banca española ya tenía el liderazgo en la mayoría de las operaciones en la región, así que ya no tenían mucho espacio para nuevas operaciones.

Este panorama trajo consecuencias, ya que los dos grandes grupos españoles tuvieron que modificar el destino de las inversiones internacionales. De tal modo que, las nuevas inversiones internacionales se dirigieron principalmente a Europa y a los países desarrollados, con especial incidencia hacia los Estados Unidos, aunque en América Latina se dirigieron puntuales e intensos flujos de una forma más selectiva. En el caso de los continentes asiático y africano la inversión resulto ser de forma escasa, aunque actualmente el interés por China se ha ido incrementando gracias a su buen desarrollo económico que ha presentado en los últimos años.

En el nuevo siglo, y a diferencia de las primeras entradas en otros países desarrollados en que la entrada se había realizado de una forma defensiva, ahora la estrategia se convertía más ofensiva: en la eurozona, por ejemplo, Santander ha optado por métodos de entrada que implican un crecimiento externo, reflejados en importantes adquisiciones mayoritarias y alianzas transfronterizas, que tiene por objeto introducirse de forma firme y fuerte en plazas financieras comunitarias, en la actividad de banca comercial y de financiación al consumo.

Mientras, en Estados Unidos BBVA, como principal inversor, también ha practicado una estrategia ofensiva que se ha basado en un sobresaliente crecimiento externo, mediante las compras mayoritarias de paquetes accionarios de bancos estadounidenses, en ambos casos, estas inversiones son de decisiones graduales de incrementar la actividad por parte de los dos bancos.

El seguimiento de la estrategia en América Latina también se reflejó en adquisiciones de acciones mayoritarias de empresas existentes, lo que ha resultado en crecimiento externo, tanto para Santander como para BBVA. Decisiones de carácter ofensivo que también buscaban incrementar las cuotas en el mercado local, estas actuaciones también fueron de carácter gradual de la internacionalización que se llevó a cabo por parte de los dos bancos mencionados.

El grado de internacionalización bancaria, básicamente viene determinado por el nivel de diversificación geográfica alcanzado a través de las filiales en el exterior, siendo secundaria la distribución internacional de la propiedad. Se puede observar el diferente nivel de internacionalización al comparar los activos totales de los grupos con relación a los activos comprometidos en el exterior.

Si se quisiera comparar el nivel de internacionalización que ha traído la banca española, se puede observar una gran distancia entre BBVA y Grupo Financiero Santander ya es más elevado el grado de compromiso que presenta Grupo Santander a nivel internacional. Ya que este ha venido reestructurando sus áreas de negocio, teniendo en cuenta las adquisiciones que ha hecho en los últimos años, y que continúa con esta tendencia de incrementar sus activos. En el 2006 se podía ver al grupo desde una perspectiva más multinacional, con diversificaciones tanto geográfica como operativa.

El negocio de la banca<sup>46</sup> se encuentra implementado en Europa y en Latinoamérica; mientras que la banca de consumo básicamente se insertó en la Europa Comunitaria con la reciente incorporación de los Estados Unidos. El negocio de la banca privada y administración de fondos de pensiones es internacional, al igual que el negocio de los seguros en donde también se ha tenido un éxito considerable en los países en donde se encuentra colocado.

Igualmente en el 2006, por parte BBVA los activos totales que se tenían en el exterior eran la quinta parte de los que tenía Santander hasta ese momento, el grupo si ha incrementado su participación internacional, sin embargo existía una diferencia grande entre los dos grupos.

Todavía para finales del 2006 no se podía decir que el proceso de transnacionalización estaba terminado por parte de los dos grupos, porque tanto Santander como BBVA aún tenían objetivos internacionales; es más, las tácticas internacionales ya eran considerados como ofensivas y estratégicas para ambos grupos, ya que la consideraban una vía rápida y fundamental de crecimiento, pues en un mundo sin fronteras financieras añaden crecientes beneficios y nuevas capacidades. Ambos grupos para 2008 concretaron nuevas operaciones en donde se reforzaría a Santander en el mercado brasileño, mientras que BBVA adquiriría una posición privilegiada en la costa californiana y el nuevo reto del continente asiático.

La internacionalización de la banca española se ha convertido en un proceso complejo y gradual, que se ha impulsado más notoriamente durante las últimas dos décadas, ya que estos bancos tuvieron que internacionalizarse netamente por las ventajas competitivas

---

<sup>46</sup> Ya que en la banca comercial, la función principal y su negocio más redituable es la recepción de depósitos y el desembolso de préstamos a corto plazo, mientras que para la banca de consumo el negocio principal se encuentra en los productos que manejan los bancos, como las tarjetas de crédito.

que pueden ser explotadas eficientemente en otros mercados, aprovechando la cercanía física, las similitudes culturales e historia que los unen.

### **3.3 Principales Razones para Establecerse en Latinoamérica por parte de la Banca Española**

Múltiples son las ventajas que justificaron la expansión internacional de la banca española hacia Latinoamérica; y que se basan en la coincidencia en el tiempo de dos necesidades contrapuestas y a la vez complementarias. Por una parte, a la banca española le hacía falta diversificar sus fuentes de ingresos a causa de la madurez y competitividad alcanzadas en el mercado español. Y por otro lado, se produjo un cambio de estrategia en la política de desarrollo de los países latinoamericanos, caracterizada por una mayor apertura al exterior y por la desregulación y liberalización del sistema financiero, junto con otras razones que se enunciarán a continuación:

- La búsqueda de nuevos mercados emergentes; estos permitieron compensar la madurez y saturación del mercado español, y que aportaran mayores márgenes<sup>47</sup> y crecientes beneficios, aprovechando la tendencia demográfica y de crecimiento de la renta en Latinoamérica (ventajas de localización), además de la diversificación de riesgos. Además que presentaba elevadas perspectivas de fuerte desarrollo.

Por otra parte, según el Fondo Monetario Internacional, los ciclos económicos de la zona euro y de América Latina tienen un coeficiente de correlación muy bajo. Y esta negativa correlación favorece la diversificación en un negocio tan cíclico como lo es el bancario (ventajas de localización).

- Idioma, historia y cultura comunes; factores que pudieron ser carentes en otros posibles mercados emergentes, aquí dieron lugar a la transferencia no solo de capital y gestión, sino de capacidades básicas y de recursos humanos. El idioma es un elemento que funciona de forma positiva ya que facilitó el intercambio de directivos y mejor integración de los sistemas y de las personas. Los procesos de comunicación interna se facilitaron, al igual que la difusión de manuales, normas, procedimientos e incluso, con las adaptaciones necesarias, los productos, servicios, y herramientas de marketing (ventajas de propiedad y de internacionalización).
- Privatización y Liberalización de los sistemas financieros; Una vez que se superaron las crisis bancarias y financieras que se desataron como consecuencia de la deuda externa y del posterior efecto tequila, se iniciaron procesos de privatización y liberalización del sector financiero, coincidiendo con la apertura legal y operativa hacia los flujos de inversión extranjera<sup>48</sup>(ventajas de localización).

---

<sup>47</sup> Los diferenciales financieros de la banca latinoamericana, en medida, se sitúan en una media de 8 a 9 puntos porcentuales, frente a niveles de 4 puntos que se manejaban en el mercado español. En América Latina son más elevados que en los países desarrollados, ya que reflejan el mayor riesgo de operar financieramente estas economías.

<sup>48</sup> En Latinoamérica hubo una liberalización en sectores en donde antes había restricciones como el bancario con los siguientes medidas: Mismo tratamiento para el capital extranjero, eliminación de controles para la repatriación, creación de agencias para la promoción y estímulo de la inversión extranjera, etc.

Las autoridades financieras locales alentaron a la entrada de la banca extranjera, justificando la misma, puesto a que contribuía a recapitalizar a las entidades con los problemas de solvencia que exigiría una mejora en el sector, además de permitir la entrada a nuevos productos, de nuevas técnicas de gestión bancaria y evaluación de riesgos más sofisticados y más modernos, apoyadas ambas, en una tecnología más avanzadas.

- Estructura Bancaria: El grado de bancarización de la economía iberoamericana era bajo en su conjunto (en España el 99% de las personas mayores de 18 años tiene relaciones bancarias, en Latinoamérica el ratio no supera el 40% de la media, a principios de los noventa), y además la penetración de servicios bancarios entre la población, aun era muy limitada (ventajas de localización). Asimismo, la estrechez del ahorro local limitaba las necesidades de financiación que reclamaban, a mediados de los noventa, el crecimiento de las principales economías de América Latina, como México, Brasil, Chile, Perú y Argentina.

Por otra parte, cabe destacar cierto atraso tecnológico en toda el área latinoamericana, la cual incide directamente en altos costos operativos y en una menor eficacia. Esta menor productividad proporciona un margen adicional, que se está consiguiendo con la inversión en tecnologías de la información, tanto para funciones administrativas y operativas, como para los canales de distribución.

- Importancia Estratégica de Área: El establecimiento de inversiones productivas en Latinoamérica ha permitido a la banca española aumentar su dimensión, (ventaja de propiedad) en previsión del establecimiento de futuros acuerdos o alianzas con bancos europeos o americanos, y también como plataforma para acceder a otros mercados, especialmente al mercado hispano de Estados Unidos.
- Escasa Competencia Inversora en la Región: Salvo en el caso de la banca americana, prácticamente ninguna otra banca ha estado interesado en la región latinoamericana (ventaja de localización), y esta escasez de demanda permitió que los precios de entrada fueran asumibles; y mucho más barato que en el caso europeo. Así, una cuota de mercado del 10 por 100 supondría costos casi diez veces superior a los de Reino Unido que en Brasil, a pesar de que este se considera uno de los mercados más caros dentro de la región.

Además, la penetración de los grandes grupos financieros de los Estados Unidos (Citigroup, FleetBoston) se ha sustentado en el establecimiento de sucursales orientadas básicamente a la actividad de la banca corporativa y a los segmentos de la población con rentas más elevadas. En cambio, y a pesar de que grupo Santander y BBVA entran con posterioridad en la región, ofrecieron a la banca por menor y realizaron una implementación masiva mediante la adquisición de participaciones de control en entidades domésticas.

Estas fueron las razones principales para que los Bancos Españoles, vieran en el mercado latinoamericano una gran oportunidad de inversión, su estrategia latinoamericana de expansión fue una de las mejores decisiones que pudieron haber tomado, ya que para los dos mayores grupos españoles representó a largo plazo ya que los rendimientos que están representando para los dos grupos son extraordinarias,

mayores ganancias de lo que ellos mismos esperaban, ya que a pesar de que los dos bancos tuvieron una estrategia de entrada distinta, al final terminaron adquiriendo a los mayores bancos regionales, con lo cual actualmente en el continente son de los bancos más poderosos.

## **CAPITULO IV. Grupo BBVA y su Transnacionalización.**

BBVA es hoy un grupo global de servicios financieros que ofrece la más completa gama de productos y servicios a sus clientes particulares y empresas. Tiene una sólida posición de liderazgo en el mercado español y una fuerte presencia internacional.

El Grupo tiene una sólida posición de liderazgo en el mercado español, donde nació hace más de 150 años. Además, cuenta con una franquicia líder en América del Sur; es la primera entidad financiera de México; uno de los 15 mayores bancos de Estados Unidos por depósitos y uno de los pocos grandes grupos internacionales con presencia en China. BBVA emplea a 104.000 personas en más de 30 países de todo el mundo, tiene más de 47 millones de clientes y 900.000 accionistas.<sup>49</sup>

BBVA define su visión como empresa con una idea: “Trabajamos por un futuro mejor para las personas”. BBVA trabaja para construir relaciones duraderas con sus clientes y para construir un futuro mejor para sus grupos de interés. Para cumplir con este objetivo, BBVA estableció unos principios de actuación que definen su compromiso con sus grupos de interés clientes, accionistas, empleados, proveedores y con la sociedad en general. Este compromiso se resume en una palabra: adelante.

La Innovación es un elemento diferenciador de BBVA respecto a sus competidores y la palanca de desarrollo en todos sus ámbitos de actuación, tanto en la propia organización de la entidad como en el negocio, que lo aleja de un banco convencional y lo sitúa en el camino de convertirse en una nueva clase de compañía industrial de distribución de servicios financieros y no financieros.

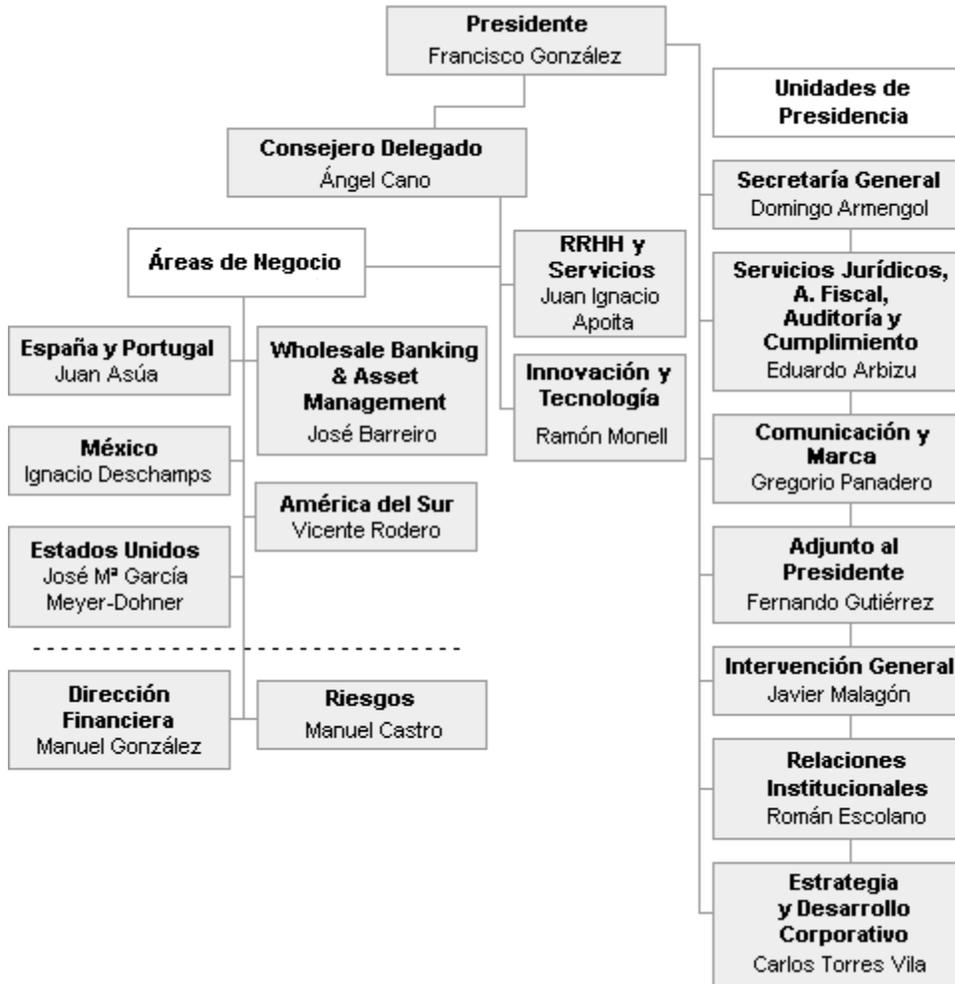
### **Principios corporativos de BBVA**

1. El cliente como centro del negocio.
2. La creación de valor para los accionistas y el resto de los grupos de interés como resultado de la actividad.
3. El equipo como artífice de la generación de valor.
4. El estilo de gestión como generador de entusiasmo.
5. Un comportamiento ético e integridad personal y profesional como forma de entender y desarrollar la actividad.
6. La innovación como palanca de progreso.
7. La responsabilidad social como compromiso con el desarrollo

---

<sup>49</sup> Cifras obtenidas de [www.bbva.com](http://www.bbva.com)

## CUADRO 9. Organigrama de BBVA



Fuente: Corporativo BBVA

### Áreas de Negocio del grupo BBVA

La estructura organizativa de BBVA está dividida en tres tipos de áreas y unidades: **Negocio, Recursos y Medios Compartidos, y Presidencia**. Las dos primeras son responsabilidad del consejero delegado y la tercera, del presidente. Las áreas de Negocio se definen como centros de creación de valor, con responsabilidad directa sobre su aproximación al mercado, su crecimiento y su cuenta de resultados, en el marco de la responsabilidad en la toma de decisiones (“*empowerment*”) de las unidades de negocio, que forma parte de la cultura corporativa de BBVA.

Esta estructura pretende ayudar al desarrollo del Grupo en tres frentes fundamentales:

1. Favorecer la configuración de unidades de negocio más capaces de funcionar y decidir con autonomía, y responsables de su propia estrategia de crecimiento, dentro de los parámetros estratégicos generales del grupo.
2. Impulsar una gestión más cercana al cliente, impulsando la transformación y la innovación como herramientas para ofrecer a más personas, en más mercados más y mejores soluciones rentables.
3. Una estructura organizativa que permita a todas y cada una de las unidades del grupo aprovechar al máximo las ventajas de pertenecer a un grupo global (con excelente marca, riesgo altamente diversificado, altamente solvente, rentable y eficiente) para generar más crecimiento rentable.

**Negocios España y Portugal** comprende los negocios de banca minorista y la banca de Empresas y Corporaciones (BEC), y se constituye de esta forma en una gran unidad que aglutina todo el negocio con particulares, pequeñas y medianas empresas (pymes), empresas, corporaciones e instituciones, así como los negocios de “Consumer Finance”, Seguros Europa y BBVA Portugal.

Negocios España y Portugal agrupa a:

- Banca Comercial y Banca Empresas y Corporaciones
- Innovación y Desarrollo de Negocio
- *Consumer Finance*
- Seguros Europa
- BBVA Portugal

**Wholesale Banking & Asset Management** es un área de gran importancia desde el punto de vista del crecimiento y la expansión en nuevos mercados geográficos y nuevas actividades del Grupo a nivel internacional, que agrupa toda la actividad de mercados y clientes globales, tanto en Europa como en América, Asia, así como las actividades empresariales, inmobiliarias y la banca de inversión.

Esta área integra a:

- Mercados Globales
- Gestión de Activos
- Clientes Globales - Banca de Inversión
- Asia
- Dirección de Producción
- Innovación y Desarrollo

**México**, una de las principales zonas de crecimiento del Grupo.

**América del Sur** engloba la actividad y resultados de los bancos filiales del Grupo en esta región y de sus sociedades participadas, incluidas las gestoras de fondos de pensiones y las compañías de seguros, así como el negocio de Banca Privada Internacional.

**USA.** La franquicia de BBVA en EEUU comprende cinco ramas de actividad:

1. Negocio bancario en Texas. Con la reciente adquisición de Compass Bank, BBVA ha reforzado su presencia en el sur de Estados Unidos, uno de los mercados financieros más atractivos del país, donde el Grupo ha estado presente con las adquisiciones de Laredo National Bancshares en 2005 y State National Bancshares y Texas Regional Bancshares

en 2006, con una posición de liderazgo en banca comercial y una alta capacidad de desarrollo de negocios con particulares, PyMES y empresas.

2. BBVA Bancomer USA, una franquicia bancaria en California para inmigrantes de primera generación, basada en transferencia de dinero (remesas) y productos y servicios financieros y no financieros.

3. BBVA Puerto Rico, una franquicia en ese país con una importante oferta de hipotecas, financiación al consumo y servicios a particulares y empresas.

4. Bancomer Transfer Services (BTS), proveedor líder en transferencias de dinero EEUU-México, con cerca de un 40% de cuota de mercado, y que está ampliando su radio de acción al resto de América Latina, China, India y Filipinas.

5. BBVA Finanzia USA, compañía especializada en financiación al consumo y tarjetas de crédito.

La **Dirección Financiera, Riesgos e Innovación y Desarrollo** tienen características propias que las diferencian de las Unidades clásicas de negocio, pero se integran con ellas por su aportación a la creación de valor al Grupo.

### **Recursos y medios compartidos**

El área de **Recursos y Medios Compartidos** comprende las Unidades de Recursos Humanos; Tecnología y Operaciones; Transformación y Productividad, Compras, Inmuebles y Servicios, y Seguridad Corporativa. Estas Unidades son las propulsoras del cambio, la transformación y la mejora de la eficiencia y el servicio del Grupo.

### **Presidencia**

Las funciones de las Unidades de Presidencia son las de desarrollar el modelo de Gobierno Corporativo, supervisar el control interno y gestionar los activos intangibles del Grupo. Estas Unidades son:

- Secretaría General
- Adjunto al Presidente
- Servicios Jurídicos, Asesoría Fiscal, Auditoría y Cumplimiento
- Intervención General
- Comunicación e Imagen
- Fundación BBVA
- Relaciones Institucionales
- Estrategia y Desarrollo Corporativo

### **BBVA en el Mundo**

BBVA es un grupo financiero global, de gran dimensión y elevada solvencia, con una sólida posición en el mercado español y una franquicia líder en Latinoamérica.

- **España** Sede social, servicios centrales, bancos filiales y servicios financieros.

- **Otros países en Europa** Sucursales y oficinas de representación de BBVA y bancos filiales en Portugal, Francia, Bélgica, Alemania, Gran Bretaña, Suiza, Italia y Rusia.
- **América del Norte y Centro** Sucursales y oficinas de representación de BBVA, bancos filiales y gestoras de fondos de pensiones en Estados Unidos, México, Puerto Rico y Panamá.
- **América del Sur** Sucursales y oficinas de representación de BBVA, bancos filiales y gestoras de fondos de pensiones en Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y Argentina.
- **Asia** Sucursales y oficinas de representación de BBVA en China, Japón e India.
- **Oceanía** Sucursales y oficinas de representación de BBVA en Australia

### **Inicios de Transnacionalización de BBVA**

En el año 1902, el banco de Bilbao abre una sucursal en París. En 1918, inaugura su sucursal en Londres, ya entonces, se anticipa a otros bancos españoles en disponer de oficinas en el exterior. Pero todavía en los inicios de 1995 el Grupo BBVA desplegable la mayor parte de su actividad en el territorio español, el mercado nacional había alcanzado un alto grado de madurez.

La diversificación geográfica de los negocios se presentaba como una nueva etapa ineludible tras el camino recorrido, identidad de claves culturales y peculiaridades del mercado hispanoamericano hacen que ésta se considerara el área con mejores perspectivas, en aquel momento para orientar hacia ella la nueva expansión del Grupo.

América Latina, en efecto, albergaba un mercado potencial de más de cuatrocientos millones de personas. Sus sistemas financieros presentaban un moderado grado de desarrollo, con baja eficiencia, retardo tecnológico y práctica ausencia de entidades financieras multinacionales. Grandes masas de población quedaban fuera de los círculos financieros, situados al margen de los reducidos estratos de alta renta partícipes de la limitada bancarización del sistema.

Tal era la razón justificativa del inicio de un proceso expansivo que desembocaría, doce años más tarde, en la actual configuración del grupo BBVA en Latinoamérica y en su entrada internacional.

Desde aquellas fechas han sido muchas las oficinas de representación, sucursales, agencias y bancos establecidos o adquiridos por el grupo BBVA en Europa, América y Asia: pero sobre todo, destacan las posiciones de BBVA en Latinoamérica, el proceso de adquisiciones, participaciones y fusiones, muy lento al principio, se aceleró en los últimos años del siglo XX.

Mientras se concentraba en la expansión latinoamericana, el grupo mantenía actividades en los países europeos, especialmente en Portugal e Italia. Por lo demás, Estados Unidos y Asia se convirtieron en piezas claves dentro de su estrategia de crecimiento. De hecho BBVA cuenta ya, con un recorrido dilatado en Estados Unidos, pero fue en los últimos años fue su principal objetivo, la compra de Valley en 2004 se complementó con la compra de Laredo en 2005 (un banco más grande, que presta servicios a clientes mexicanos y estadounidenses.)

Para el año 2006, BBVA adquiere State National y Texas Regional, convirtiéndose en el primer banco regional de Texas y triplicando su tamaño. Finalmente, para el año 2007 el Grupo cerró la compra de Compass, la mayor adquisición hecha por BBVA en su historia.

En el área asiática, además del acuerdo con China Citic Bank, con sede en Beijing, y con el Citic International Financial Holding, con sede en Hong Kong, el Grupo BBVA tiene sucursales y oficinas de representación en Tokio, Beijing, Shanghái, Taipei, Sydney y Mumbai, y ha alcanzado acuerdos con bancos de China, India y Filipinas para canalizar remesas de emigrantes.

Para fines del estudio solo se tocará la instauración y el crecimiento del Grupo en América Latina. Primero se hará una cronología empezando por los antecedentes del banco, para después dar pie a su entrada en América Latina y en los países en donde el banco se encuentra presente y la historia condensada de cada uno de los bancos del continente latinoamericano.

#### **4.1 Antecedentes del Grupo Financiero**

La historia de BBVA comienza en 1857, cuando la Junta de Comercio promueve la creación del Banco de Bilbao como banco de emisión y descuento. Se trataba de una iniciativa pionera, impulsada por un contexto de crecimiento económico de la región. Hasta la última década del siglo XIX, actuó casi en solitario en la plaza.

En 1872, la ley de 2 de diciembre crea el Banco Hipotecario (BHE) con el objeto de conceder créditos a largo plazo con la garantía de bienes inmuebles. En la segunda mitad de siglo XIX el Banco de Bilbao protagoniza importantes realizaciones de infraestructuras y de desarrollo siderúrgico. En 1878 pierde la facultad de emitir billetes propios y se reorganiza como banco de préstamos y descuento.

El Banco de Vizcaya se funda en 1901, realiza sus primeras operaciones en Bilbao y poco a poco se extiende por todo el país. Además de su actividad como banco comercial y de depósitos, interviene en la creación y desarrollo de una buena parte de la industria española. En 1902 el Banco de Bilbao se fusiona con el Banco del Comercio, aunque ambas entidades mantienen sus respectivas figuras jurídicas.

En 1909 se crea Caja Postal como entidad de derecho público, y empieza a prestar servicio en 1916 con la emisión y administración de libretas de ahorro. Un consorcio de banqueros e industriales constituye el Banco de Crédito Industrial (BCI) en 1920, con la finalidad explícita de impulsar, mediante la concesión de créditos a largo plazo, la instalación y consolidación industrial. El Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya formaban parte de este consorcio.

En 1923 se crea el Servicio Nacional de Crédito Agrícola, dependiente del Ministerio de Agricultura, que concede créditos a asociaciones agrícolas y ganaderas con la responsabilidad solidaria y mancomunada de sus asociados. Iniciativas públicas y privadas crean el Banco de Crédito Local (BCL) en 1925, como sociedad anónima, con el objeto de financiar a entes locales y otras instituciones públicas.

En 1929 se crea el Banco Exterior (BEX), con las funciones de fomentar el comercio exterior, buscar nuevos mercados para los productos nacionales y facilitar a las compañías españolas la canalización de importaciones y exportaciones. En el entorno de desarrollo económico de la década de 1960, el Banco de Bilbao aumenta su dimensión bancaria integrando otros bancos y comienza a crear un grupo financiero, mientras que el Banco de Vizcaya continúa su crecimiento, se consolida como un banco universal moderno y va configurándose como un importante grupo financiero. La flexibilización de las normas de apertura de oficinas le permite ampliar la red comercial.

Caja Postal amplía los servicios que presta a los clientes con la apertura de cuentas corrientes, compra-venta de valores y la concesión de créditos en algunas líneas específicas. La Ley de Ordenación Bancaria de 1962 nacionaliza BCI, BHE y BCL, y transforma el Servicio Nacional de Crédito Agrícola en Banco de Crédito Agrícola (BCA), convirtiendo a los cuatro bancos en entidades de derecho público. Pero en 1971 se convierten en entidades oficiales de crédito (Ley de Organización y Régimen de Crédito Oficial) como sociedades anónimas.

En la década de 1980, el Banco de Bilbao basa su estrategia en alcanzar una mayor dimensión que le permita acceder a los negocios financieros que surgen de los avances tecnológicos, la desregulación, la bursatilización de activos y la interrelación de los mercados nacionales e internacionales.

El Banco de Vizcaya contribuye al reflotamiento de bancos afectados por la crisis económica y desarrolla una política de fuerte crecimiento por adquisiciones que le lleva a formar un gran grupo bancario. La operación más importante es la compra de Banca Catalana en 1984.

Por su parte, las entidades oficiales de crédito van ampliando sus negocios con operaciones de mercado. En 1982 BEX pierde la exclusividad del crédito a la exportación, orienta su negocio hacia la banca universal y forma un grupo financiero. En este proceso adquiere el Banco de Alicante (1983). En 1988 se firma el acuerdo de fusión del Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya, para crear BBV.

Corporación Bancaria de España (CBE) se constituye en 1991 como sociedad estatal y entidad de crédito con estatuto de banco. Argentaria inicia su historia con un modelo de banca federada, pero en 1998 se integran Corporación Bancaria de España (ya privatizada vía OPVs), BEX (fusionado con BCI), BHE y Caja Postal en un solo banco: Argentaria.

BBV y Argentaria anuncian su proyecto de fusión el 19 de octubre de 1999, con el objetivo de seguir creando valor. Con su creación, BBVA adquiere un tamaño importante, fuerte solvencia patrimonial y gran estructura financiera, una adecuada diversificación geográfica de los negocios y de los riesgos y, como consecuencia de todo ello, un mayor potencial de crecimiento de beneficios.

El cliente dispone de una mayor red y una gama de productos más amplia, un acceso más fácil a los nuevos canales y una fuerte presencia internacional. El empleado cuenta con más oportunidades para su desarrollo profesional.

La integración en BBVA ha tenido un desarrollo modélico que se atribuye a:

- la rapidez con que se tomaron las decisiones estratégicas,
- la inmediata definición de la estructura organizativa y el acuerdo marco laboral,
- la celeridad en formar grupos de trabajo y la fijación de planes por líneas de actividad,
- el cumplimiento de unos calendarios ambiciosos, en algunos casos de forma anticipada, y
- el entusiasmo, involucración, esfuerzo y espíritu de colaboración de todas las personas que forman BBVA.

El proceso de integración recibe un fuerte impulso cuando, en enero de 2000, se adopta la marca única BBVA, lo que permite generar en muy poco tiempo una imagen fuertemente posicionada en cuanto a identidad propia y diferenciada. El proceso de integración de BBVA, desarrollado con rapidez y eficacia, concluye en febrero de 2001.

La integración de los negocios minoristas del grupo en España BBV, Argentaria, Banca Catalana, Banco del Comercio y Banco de Alicante permite aprovechar la potencialidad de una notable red de oficinas con la imagen BBVA.

BBVA inicia una nueva etapa en 2002 dentro de la línea de continuidad estratégica, con clara orientación al negocio y al cliente. Una etapa basada en tres conceptos el crecimiento rentable, la gestión de la diversidad y la aportación de valor.

BBVA apostó por crecer en todos los negocios, BBVA tuvo la estrategia de querer anticipar a sus competidores, buscando relaciones duraderas con millones de clientes, relaciones que cambiaran la forma de ver un banco y que generan la creación de valor a largo plazo.

## **4.2 Llegada y Expansión en Latinoamérica.**

Tres fueron las etapas que recorrió el Grupo en el proceso de implantación y expansión latinoamericana. La primera va desde 1995 hasta 1998. Es la etapa donde hubo grandes adquisiciones y la construcción de las franquicias. La segunda se extiende desde 1999 hasta el año 2003, en esta etapa fue la de adaptación a la realidad de cada mercado, en la que el Grupo adopta la diversidad necesaria para ajustarse a las peculiaridades de cada territorio. Finalmente, la tercera etapa va desde el año 2004 hasta la actualidad, esta fase se puede caracteriza como una etapa de crecimiento, al compás de la recuperación general de las economías latinoamericanas<sup>50</sup>.

El gran salto de la internacionalización para BBVA, o primera etapa (como se mencionaba en el párrafo anterior), se produjo a mediados de los años noventa del siglo XX, hasta esta fecha a pesar de que la expansión internacional había empezado años atrás, el grueso de los negocios se realizaban o tenían su base en España, sin embargo, como también se menciona con anterioridad, el mercado español se encontraba en una fase avanzada de madurez, por tanto desde el negocio bancario, ya era necesario el iniciar un proceso de expansión internacional.

---

<sup>50</sup> Grupo corporativo BBVA [www.bbva.com](http://www.bbva.com)

Entre las diferentes posibilidades que se contemplaban, América Latina era la región que, en aquel momento ofrecía las mejores expectativas como destino para la expansión, tanto por las razones que se citaron en el capítulo anterior como por las características potenciales con las que contaba la región para el negocio bancario, especialmente en el aspecto demográfico. En Latinoamérica se contaba con 450 millones de personas, atendidas por sistemas bancarios, en general, caracterizado por su escaso nivel de desarrollo y capitalización, reducida eficiencia de sus estructuras productivas y un gran retraso a nivel tecnológico, además de la escasa presencia de grupos financieros internacionales.

BBVA comenzó su implantación por Latinoamérica, desde una estrategia basada en acuerdo con sus socios locales de primer nivel, hasta la compra de participaciones accionarias de control mayoritario, que le aseguraran la gestión de las entidades y de esta manera conseguía una rápida expansión regional desarrollando el conocimiento, arraigo y experiencia del socio local.

Con esta política común para todo el continente -aunque ya se había dado el primer paso en Latinoamérica con la entrada a Puerto Rico- dio inicio la primera etapa, con la toma del control del Banco Continental en Perú (1995), Probursa en México (1995), Banco Ganadero en Colombia (1996), Banco Francés en Argentina (1996), Banco Provincial en Venezuela (1997), Banco BHIF en Chile (1998), Banco Excel Económico en Brasil<sup>51</sup>, y definitivamente con la gran operación en México, la adjudicación de Bancomer (2000).

El Banco de Vizcaya adquiere en 1979 el Banco Comercial de Mayagüez en Puerto Rico, banco fundado en 1967 por un grupo de comerciantes e industriales. Convertido en BBV Puerto Rico, en 1992 inicia una etapa de crecimiento vía adquisiciones, que dan origen al actual BBVA Puerto Rico. En Perú, los inicios del Banco Continental, conocido como "su banco amigo", datan de 1951. El Banco combina la dedicación por el cliente con su preocupación por la cultura. En 1970 se incorpora a la Banca Asociada, con participación accionarial del Estado.

Por su parte en Colombia el Banco Ganadero se funda en 1956 con el apoyo de un grupo de ganaderos del país. Su misión era impulsar y fomentar la actividad agropecuaria. En 1959, la Ley 26 transforma el banco en sociedad de economía mixta y tiene como accionistas al Gobierno, particulares y ganaderos.

En 1997, BBV entra en Venezuela de la mano de Banco Provincial, fundado en 1953. En sus inicios, Banco Provincial concentra sus actividades en las regiones capital y central. Hoy es la institución financiera más importante y sólida de Venezuela, posición de liderazgo que ocupa desde el año 1983.

El origen del Banco BHIF de Chile se remonta al año 1883 con la creación del Banco Hipotecario en Valparaíso. En 1976 inicia un proceso de expansión impulsado por los tres grupos industriales que controlaban el banco, y traslada la sede a Santiago. En 1989 se fusiona con el Banco Nacional bajo el nombre de Banco BHIF. En el año 2000 se produce en México la fusión de BBV Probursa con Bancomer para crear BBVA Bancomer, el primer banco del país

---

<sup>51</sup> En este banco se dio un caso especial para el Grupo, que se retomará después en un apartado dentro de este mismo capítulo

Siguiendo la estrategia que condujo a la expansión internacional del Grupo BBVA hacia América Latina, como bien se describe en el trabajo realizado por José Ignacio Goirigolzarri<sup>52</sup>, “A la primera fase de construcción de la franquicia latinoamericana en donde la implantación de unas adecuadas infraestructuras se erigía como uno de los principales objetivos en cada país a los que se llegaba, como garantía de la integridad corporativa del Grupo, basada en los cuatro pilares: modelo de negocio, gestión financiera, tecnología y políticas de recursos humanos”

Terminada la primera etapa de expansión, se abrió paso a la segunda etapa, que además coincidió con una serie de factores externos e internos que condicionaban la estrategia futura. En el caso de los externos, hay que destacar una serie de elementos del entorno como: la reducción de los tipos de interés, fruto de la convergencia de España con el espacio monetario único europeo, las crisis financieras vividas en los años 1998 y 2001; y el estallido de la burbuja tecnológica, incrementándose de forma extraordinaria la volatilidad de los mercados, y como consecuencia, la aversión al riesgo.

Para el caso de los factores internos, el Grupo se ponía a prueba, pues debía asimilar la fuerte internacionalización que se había acometido en un breve espacio de tiempo, a la vez que se realizaba el proceso de integración derivado de la fusión de BBV (Banco Bilbao Vizcaya) con Argentaria<sup>53</sup>(BBVA). Por todo ello, este periodo de consolidación se caracterizaría por inversiones selectivas, y por ser una etapa de ajuste y mejora del modelo de negocio, reforzando su orientación a la creación de valor.

Con la recuperación de la confianza de los mercados a partir del 2003, comenzó un nuevo proceso de reactivación de las inversiones en la región, que se hizo efectiva con la adquisición del 100% del capital de Bancomer e Hipotecaria Nacional (México, 2004), a la que siguió la adquisición de Granahorrar (Colombia, 2005)<sup>54</sup>, también la adquisición de Forum (Chile, 2006), añadiendo en adquisiciones al equivalente de 3,700 millones de euros en la región, para hacer un total aproximado de 14,332 millones de dólares.<sup>55</sup>

Para una mejor comprensión, en el mapa se explica mejor la presencia latinoamericana del Grupo.

---

<sup>52</sup> Consejero Delegado de BBVA

<sup>53</sup> Argentaria se configura en 1991 a partir de la integración de distintas entidades de la banca oficial, surgidas a finales del siglo XIX y principios del XX, entre las que destacan: Banco Exterior de España, Banco Hipotecario y Caja Postal de Ahorros como principales integrantes.

<sup>54</sup> La mayor identidad hipotecaria colombiana, esta le ha permitido ser líder en el mercado.

<sup>55</sup> Datos obtenidos de “Casilda y Béjar, Ramón “Internacionalización de la banca española”

**Mapa 1. Entidades de BBVA en Latinoamérica.**



Fuente: Grupo BBVA

Para una visión en conjunto, ahora hay que señalar que BBVA está presente en la mayor parte de los países de América Latina: México, Brasil, Argentina, Chile, Venezuela, Perú, Colombia, Panamá, Paraguay, Uruguay y Puerto Rico, tanto en el negocio bancario como en el negocio de seguros y pensiones, totalizando una inversión para el 2008 que ascendía a los 14,332 millones de dólares<sup>56</sup>

Actualmente BBVA tiene una posición líder en cada uno de los mercados donde se encuentra operando, y se sitúa en todos los casos entre las primeras cinco entidades de cada país.

Se tomarán los casos particulares de BBVA Argentina, el caso de BBVA en Brasil y BBVA Bancomer en México por ser los casos representativos del grupo en Latinoamérica.

<sup>56</sup> Idem

### 4.3 BBVA Argentina

#### **Banco francés de la Plata.**

De acuerdo con la legislación argentina, el 14 de octubre de 1886 se constituyó como sociedad anónima el Banco Francés del Río de la Plata, desde su nacimiento se configura como banco líder en la prestación de servicios bancarios a grandes empresas argentinas. El Banco Francés es el más antiguo de los bancos argentinos y uno de los decanos en América Latina.

Ya para 1968, Morgan Guaranty Trust Co. Of New York toma el 50% de las acciones ordinarias de su capital, encargándose de su administración. De la mano del Morgan, el Francés siguió creciendo y especializándose, principalmente en la línea de banca mayorista.

En agosto de 1978, Morgan Guaranty vende a dos empresas argentinas, Alpargatas, S.A y Sud América Inversiones S.A; su participación en el banco Francés, que en esos momentos iniciaba un cambio de estrategia, de concentrarse exclusivamente en la actuación como banca mayorista, pasando a configurarse como banca universal, en el trienio de 1980-1983 el banco central lo autoriza para abrir quince sucursales, para dar paso a una red con treinta sucursales.

A mediados de 1980 el banco Francés, que tenía un grueso de sus actividades centradas en grandes empresas ubicadas mayormente en la zona de Buenos Aires, fue accediendo a los clientes particulares y, especialmente, a la pequeña y mediana empresa, ya en la década de los noventa en específico en 1991 adquiere veintidós sucursales del Banco Español Comercial del Norte, lo que incrementó su número de sucursales a cincuenta y tres.

Igualmente en 1991, Alpargatas S.A vende su paquete de inversiones del Banco a dos nuevos accionistas, y el Banco Francés por su cuenta compra sucursales del Chase Manhattan Bank y del Banco Santander, su red de sucursales consistían ya de setenta y dos, y ya cubrían la totalidad del territorio argentino.

En diciembre de 1996 BBV adquirió el 99.9% de las cuotas sociales de Otar S.R.L<sup>57</sup>, con esta compra de BBV, el Banco Francés pudo reafirmar su estrategia de banca universal, el objetivo era incrementar su actividad en los negocios de rentabilidad mayor y con más posibilidades de crecimiento en el mercado local.

Lograron la captación de más clientes de la pequeña y mediana empresa y procuró atraer a los pequeños y medianos ahorradores, para la extensión de la base de clientes, era necesario que el banco ampliase la red de sucursales, si bien abriendo nuevas oficinas o comprando otros bancos. En eso se reafirmaba la principal línea estratégica de la nueva etapa.

---

<sup>57</sup> Este era el accionista mayoritario de Sud América Inversiones S.A que a su vez tenía el 30.04% del capital del Banco Francés de la plata.

En 1997 toma el 71.75% del Banco de Crédito Argentino, para, después fusionarse con él, eran dos bancos complementarios, tanto en lo relativo a iniciativas comerciales, como en lo perteneciente a redes de distribución; esta complementariedad permitía al Banco Francés cobrar más fuerza en el mercado financiero y tratar de lograr el liderazgo.

En el mes de julio de 1999, el Grupo se hizo del 100% de las compañías del grupo Consolidar de Argentina, en las que ya participaba a través de BBVA Banco Francés, Consolidar constituye uno de los grupos que lidera el negocio asegurador y de pensiones en Argentina.

La participación del Grupo BBVA Banco Francés al cierre del año 2001 era del 68.25%, el 30 de mayo de 2002, BBVA Banco Francés acordó con la autoridad económica proceder con una ampliación de capital, en virtud de la misma, BBVA aportaría obligaciones negociables subordinadas, en su poder, al Francés por valor de 130 millones de dólares (y un préstamo financiero otorgado al Francés por la cantidad de 79 millones de dólares).

El 26 de diciembre de 2002, concluido el periodo de suscripción preferente, se tomó un total de 158.4 millones de nuevas acciones. Por ello el capital del Banco aumentó a 368.1 millones de acciones, como resultado de esta operación, el Grupo BBVA alcanzó, al cierre del ejercicio 2003 el 79.61% de participación en el Francés.

En estos años la economía argentina pasaba por una crisis profunda a la que no resulto inmune BBVA Banco Francés, por eso en respuesta a la crisis, la entidad procedió en 2004 a la reformulación del Plan de Regulación y Saneamiento<sup>58</sup>, ello explica la posición participativa del Grupo que para finales de 2004, en la que queda con un porcentaje del 76.1%

Con el domicilio social en Buenos Aires, para el año 2008 se había logrado una red de doscientas treinta y una sucursales minoristas a lo largo del país argentino, veintisiete sucursales especializadas en la pequeña y mediana empresas, a la que se le unían treinta y ocho oficinas de Credilogros, también seguía teniendo operaciones en los mercados de capitales y de compraventa de título, directa o indirectamente en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires a través de su casa de Bolsa (Francés Valores), para el cierre del ejercicio 2008 BBVA seguía participando con el 71.6% del capital del Banco Francés.

El BBVA Banco Francés es un banco líder en su país, que ha sido galardonado en varias ocasiones por su destreza en el mercado, además de que se encuentra entre los primeros bancos en el ranking de su país. Sin duda alguna este banco represento un gran acierto para el Grupo ya que sin la presencia de BBVA este banco ya era líder en su país.

A continuación se llevara un análisis de las principales cuentas e indicadores de BBVA Banco Francés, del 2002 hasta el 2008 para analizar su comportamiento a lo largo de estos seis años, viendo la tendencia que se ha tenido, y hacer una pequeña proyección de cómo se encuentra actualmente.

---

<sup>58</sup> Comenzó en el año 2002, en donde el francés vende su filial en Gran Caimán y capitaliza un préstamo de 78 millones de dólares por parte de BBVA, la asamblea de accionistas autoriza la ampliación del capital por parte de BBVA mediante el préstamo previamente otorgado

### 4.3.1 Análisis 2002-2008 BBVA Banco Francés de la Plata

#### BBVA Banco Francés de la Plata (en millones de USD)

	Dic 2002	Dic 2003	Dic 2004	Dic 2005	Dic 2006	Dic 2007	Dic 2008
Activos	3,622	4,049	3,961	3,514	4,138	4,819	5,730
Cartera Total	1,763	1,552	2,093	1,962	2,189	2,616	2,813
Cartera Vigente	1,718	1,464	2,063	1,930	2,148	2,568	2,766
Cartera Vencida	45	87	29	32	41	49	47
Pasivos	3,155	3,667	3,560	3,067	3,653	4,309	5,214
Depósitos	1,599	1,896	2,281	2,665	3,138	3,740	4,287
Capital	467	382	401	447	485	510	515
Utilidad Neta	-310	-85	-21	29	45	58	80
<b>Indicadores</b>							
ICAP	N/E	N/E	11.5%	12.9%	16.9%	15.8%	14.4%
IMOR	18.5%	8.5%	13.6%	10.4%	8.6%	5.7%	8.7%
ICOR	594.7%	429.3%	105.0%	148.7%	205.6%	304.3%	177.5%
ROA	-4.7%	-2.4%	-0.4%	0.8%	1.2%	1.3%	1.5%
ROE	-61.8%	-20.1%	-3.4%	6.7%	9.6%	11.7%	15.6%

Elaboración propia con datos de BBVA Banco Francés Reportes Anuales y Estados Contables, Comisión Nacional de Valores de la República de Argentina, y Banco Central de la República de Argentina. Tipo de cambio tomado del Banco de México.

Durante el periodo analizado, BBVA Banco Francés fue aumentando sus activos de una forma considerable, pasando de 3,662 millones de USD que tenían en 2002, a 5,730 millones de USD que ya tenían al cierre del 2008.

En el caso de la cartera de crédito, se puede observar que tuvo un primer decremento para el año 2003, sin embargo para el año 2004 se empezó a volver a recuperar, hay que notar que la cartera vencida, solo en 2003 tuvo un aumento considerable, sin embargo para el año siguiente se vio amortizada.

Dentro de los pasivos, los depósitos también mantuvieron un buen comportamiento, mientras que el capital se mantuvo constante y en aumento, esto quiere decir que se promueve al ahorro.

Los indicadores que se utilizará para estudiar el comportamiento del banco durante el periodo analizado serán:

Índice de Capitalización (ICAP), este indicador por excelencia, sirve para medir la situación financiera de la institución en cuestión, ya que se puede interpretar en términos de la adecuación de capital del banco, y este representa la capacidad del capital neto para absorber las pérdidas potenciales derivadas de riesgos de crédito y de mercado.

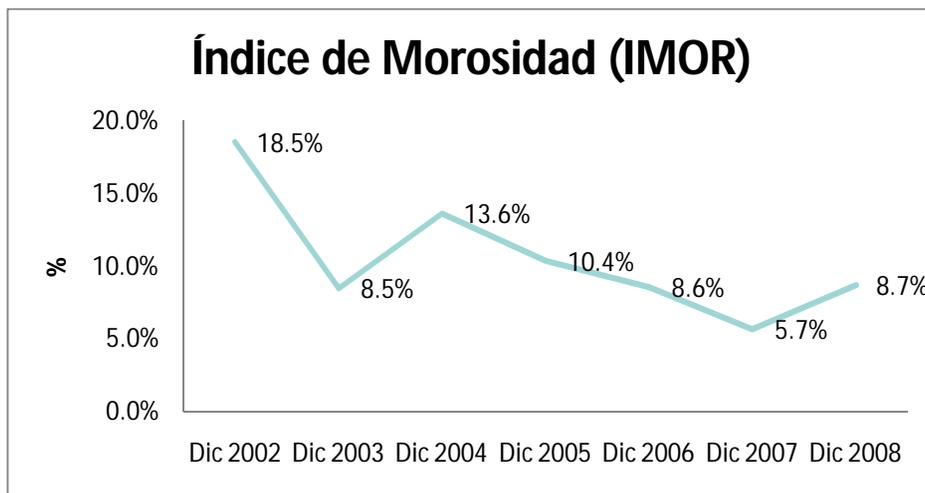
El nivel que establecen las autoridades es del 8%, lo cual significa que si tiene un capital neto menor a este requerimiento, el banco ya no es capaz de mantener su operación.

Para el caso de BBVA Francés de la Plata, se puede observar que durante el periodo no hubo problema con este indicador, ya que siempre se mantuvo arriba del 8%, esto quiere decir que a pesar de la crisis que sufrió el país, el banco nunca tuvo problemas para absorber las pérdidas derivadas de riesgos.

Otro indicador para saber la situación del banco es el Índice de Morosidad (IMOR), este indicador sirve para medir el riesgo que tiene la cartera crediticia, con los créditos que no se han podido pagar, reestructurar o liquidar en su totalidad, aquí no existe un nivel establecido, sin embargo para saber que sano se encuentra el banco es preferible que siempre tenga un porcentaje bajo.

El IMOR para el BBVA Francés de la Plata, se observa que al inicio del estudio en el año de 2002, se encontraba a un nivel alto con 18.5%, esto quiere decir que tenían muchos créditos en mora, que no se habían podido reestructurar o liquidar. Para el año siguiente hubo una gran disminución en el indicador, esto se podría traducir de que el banco renegoció las deudas para ponerlas en cartera vigente, o muchas de ellas se fueron a créditos perdidos, o se liquidaron. A partir del año 2003, se observa que la cartera vencida fue bajando gradualmente, al grado que a partir del 2006, ha sido menor al 1%.

**Gráfica III.**



Fuente: Elaboración propia

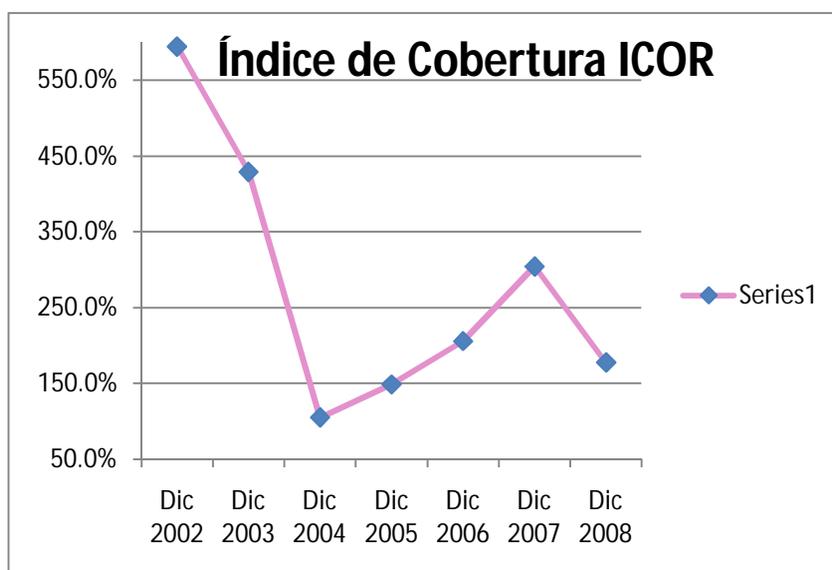
En el caso para el índice de Cobertura (ICOR), es el que en base a la cobertura que tienen las estimaciones para créditos dudosos los bancos, este siempre debe de rebasar el 100%, ya que quiere decir que los bancos tienen las suficientes reservas para cubrir su tasa de morosidad. Por reservas se entiende que son cantidades de dinero que

almacenan los bancos para protegerse ante la posible insolvencia de los deudores, y al ser del 100% dan la seguridad que son suficientemente solventes.

Cuando este llega a ser menor al 100%, las autoridades supervisoras deben de emitir distintos tipos de alertas a las entidades bancarias y tomar medidas necesarias cuando estas lo necesiten.

En el caso de Banco Francés de la plata, en los años 2002 y 2003 las provisiones del banco no cubrían los créditos morosos en su totalidad, esto quiere decir que el banco pudo estar pasando por problemas de solvencia, para el año 2004 se revirtió, esto pudo ser a raíz del préstamo de BBVA para poder corregir, este tipo de problemas, a partir de ese año, este indicador siempre a rebasado del 100% lo que indica que en la parte de cobertura se encuentra sano.

**Gráfica IV.**

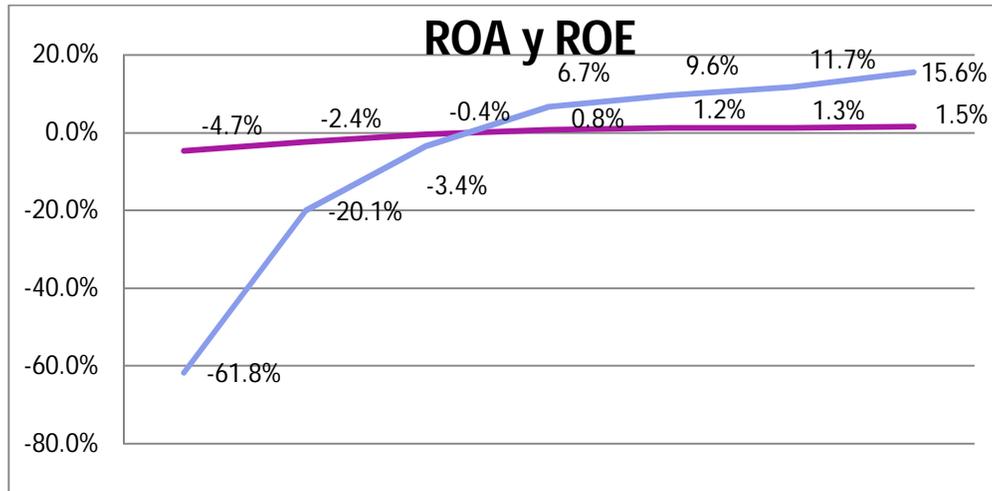


Fuente: Elaboración propia

Por su parte el Rendimiento sobre activos (ROA) nos dice que en los años 2002, 2003 y 2004 al ser negativo, significa que la crisis llegó a afectar al resultado final que se contemplaba, y no se recibió el beneficio esperado, sin embargo, este se fue recuperando a medida que para el año 2005 se tornó positivo, esto pudo haber sucedido a un cambio de planes de trabajo, y de reestructura por parte del banco,

El Índice de Rentabilidad Financiera (ROE); igualmente lo sucedido con el ROA en los años 2002, 2003, 2004 este indicador era negativo, esto quería decir que el capital invertido por parte de los accionistas no estaba dando los beneficios esperados, esto es entendible dada la situación económica y financiera que se vivían en esos momentos en el país, a partir del año 2005 se puede ver un gran salto en este indicador, lo que quiere decir que las estrategias aplicadas funcionaron ya que los accionistas a partir de ese momento estaban recibiendo beneficios positivos.

Gráfica V.



Fuente: Elaboración propia

Para concluir el análisis de BBVA Banco Francés, es importante hacer incapie a la situación de crisis del país, ya que el capital de BBVA fue uno de los pocos que se conservo dentro del territorio argentino, a pesar de las pérdidas que se observaron los primeros años, pero con un financiamiento por parte de la matriz se logro conservar hasta años actuales, y teniendo un crecimiento constante a partir del año 2005, que fue cuando empezó a observarse una mejoría mas notoria, después de ese año, siempre se ha mantenido entre los primeros lugares de la banca argentina, actualmente se encuentra en la 3° posición del top diez de los mejores bancos<sup>59</sup> en sus activos, depósitos y cartera comercial.

Sin duda, a pesar del mal momento que atravesó el país, Banco Francés de la Plata fue una buena adquisición para el grupo, ya que adquirieron un banco con nombre dentro del territorio argentino, además de tener una buena posición dentro del mercado, y al final representa una fuerte entrada del grupo BBVA a la entrada del territorio latinoamericano.

<sup>59</sup> Dato obtenido del Banco Central de la República de Argentina

#### 4.4 BBVA Brasil.

.Para agosto de 1998, el grupo BBV adquiere el control de Banco Excel Económico S.A de Brasil y se queda con la práctica totalidad de capital mediante la subscripción integra de una ampliación de capital por el banco por importe de 853 millones de dólares<sup>60</sup>. El Excel acusaba un marcado carácter mayorista y tenía una débil posición competitiva en el mercado brasileño.

Consientes de estos problemas el Grupo diseñó un plan de transformación radical, mientras se llevaba a cabo el plan de capitalización acordado por las autoridades brasileñas, el Grupo BBV constituyó un depósito por importe de 700 millones de dólares convertible en capital para ejercicios futuros, de estos, 31 millones fueron convertidos en capital en diciembre de 2000, a lo largo del 2001, fueron 46 millones de dólares, en 2002 fueron 623, culminando así la capitalización prevista del depósito.

Para este mismo ejercicio, el Grupo tomó la decisión de replantear el modelo de negocio vigente en Brasil, ya que en el año 2002 los mercados sufrían de una gran volatilidad; la economía brasileña sufría el impacto de la incertidumbre creada por las elecciones políticas, además que aún se sufrían efectos causados por la crisis en Argentina, todos estos factores combinados repercutieron con fuerza en la percepción del riesgo-país de Brasil, además de una depreciación que sufría el Real de 44.8% al año.

El banco redefinió su estrategia de negocios en el año 2002, con mayor atención a su base de clientela, resultando de esta nueva estrategia un acuerdo estratégico firmado en enero del 2003, con Banco Brasileño de Descuento (Bradesco S.A)<sup>61</sup>. Este acuerdo contiene dos aspectos fundamentales:

- La integración del negocio bancario y de seguros del Grupo en Brasil en Banco Bradesco S.A. mediante la transferencia a este banco todas las acciones de BBVA Brasil, y que como contrapartida de la transferencia de estas acciones, BBVA recibiera acciones ordinarias y acciones preferentes de una nueva emisión de Banco Bradesco.
- Las nuevas acciones supondrían el 4.5% del capital social, además se debería percibir un importe en efectivo de 1, 874 millones de reales brasileños, (aproximadamente 600 millones de dólares).

Dicho acuerdo, tras la pertinente revisión y aprobaciones de los distintos organismos reguladores, se hizo firme el 9 de junio de 2003, posteriormente se compraron acciones de Bradesco hasta alcanzar una participación del 5%, a partir de entonces, BBVA ha continuado trabajando en el país de forma independiente.

BBVA tenía en Brasil una red de 438 sucursales, que quedará integrada a la de Bradesco. Además, cuenta con activos por 16.787 millones de reales, cerca de 5087 millones de dólares.

---

<sup>60</sup> Dato Obtenido de “150 años, 150 bancos” del grupo BBVA

<sup>61</sup> Actualmente es la principal entidad financiera en Brasil

El acuerdo impulsará la cartera de activos de Bradesco en un 12% a 157 millones de reales, otorgándole liderazgo sobre su rival más cercano del sector privado Banco Itaú, el cual tenía hasta 2008 activos por 123 millones de reales<sup>62</sup>. El federal Banco do Brasil continuará dominando el sistema bancario local en términos de tamaño, con activos por 214 de reales.

La operación brasileña de BBVA también añadirá 1,3 millones de clientes a la actual cartera de clientes de Bradesco de 13 millones. La cantidad de sucursales de Bradesco también aumentará en un 15% a 3,366 con la incorporación de las 438 sucursales que BBVA tiene en el país.

La calidad de las cuentas corrientes también es buena, ya que en los últimos años, BBVA se deshizo de 500 mil cuentas que causaron pérdidas o no registraron ganancias, reduciendo la cantidad de cuentas corrientes rentables a 1.26 millones. Del total, un 30% corresponden a clientes corporativos y el 70% a personas.

El acuerdo incluye también la creación de un área de negocio con Bradesco, específicamente dedicada a la originación de negocios entre ambos grupos (BBVA-Bradesco), a la prestación de servicios bancarios a los clientes corporativos del BBVA en Brasil por parte del banco brasileño.

BBVA reconoció que la presencia en el país brasileño no fue rentable dado a los puntos mencionados anteriormente, además de que la concentración que se tiene en ese país, también influyo mucho, sin embargo el grupo tomo la salida como un “ repliegue táctico”, en espera de una nueva oportunidad, además de que esta nueva alianza con Bradesco es parte de la estrategia.

Esta fue la primera vez que BBVA cambió su estrategia dentro de latinoamerica al convertirse en el segundo accionista de un banco sin controlar la gestión, ya que como se ha explicado en los casos anteriores, el Grupo siempre busca socios locales con la condición de controlar la gestión de los mismos. Un objetivo general del Grupo es controlar al menos el 20% en cualquier lugar que opere, cosa que se le imposibilito un poco en esta operación, sin embargo BBVA no descarta el seguir aumentando su participación en Bradesco.

Con esta operación el Grupo pretendía reducir los riesgos en Latinoamérica, disminuir el consumo de capital y mejorar la rentabilidad, además de la cantidad de dinero que se obtuvo por la venta de las acciones. Brasil ha sido un asunto inconcluso para el Grupo dentro del continente, sin embargo hasta el momento todavía no se tienen planes a futuro de reingresar al país.

---

<sup>62</sup> Dato obtenido del Banco Central de Brasil

## **4.5 BBVA Bancomer-México**

### **Bancomer S.A de C.V**

Fundado el 15 de octubre de 1932, el Banco de Comercio en el centro de la Ciudad de México, con un modelo de negocios basado en tres pilares: búsqueda de clientela, oferta de servicios financieros –no sólo de intermediación– y expansión nacional a través del desarrollo de un sistema de filiales, que llevarían el nombre de Banco Mercantil. Así, a los pocos años de ser creado, el banco se fue posicionando como una entidad bancaria importante.

Durante la Segunda Guerra Mundial, los flujos de capitales del exterior entraron a México, estos depósitos serían captados por el sector bancario y continuaría el crecimiento del banco. En medio de los problemas internacionales, el Banco de Comercio se convirtió en una de las instituciones financieras más grandes del país logrando consolidar su posición. Para 1946 había quintuplicado sus depósitos y se encontraba entre los cuatro bancos de mayor tamaño.

El dinamismo empresarial que emergió en los años 50, la creciente urbanización y el inicio de una acelerada explosión demográfica, incrementó la demanda interna y llevó a que hubiera cada vez mayores oportunidades de negocio para el sector privado. El 1º de septiembre de 1982. En su último informe de gobierno, el presidente José López Portillo, anunció la expropiación de la banca privada mexicana.

La nacionalización de la banca, incluido Bancomer, mantuvo a la banca múltiple en manos del Estado por casi diez años. La reprivatización ordenada por decreto presidencial en 1989, comenzó el proceso para Bancomer con la subasta de la institución en la que participaron 44 grupos.

Los principales funcionarios del grupo Valores de Monterrey, S.A. (VAMSA) de Eugenio Garza Lagüera, se involucraron a fondo en analizar las opciones de compra. Uno de ellos era el entonces director del grupo, Ricardo Guajardo Touché, quien a la postre dirigiría Bancomer. Otro financiero que participó en los estudios fue Héctor Rangel Domene, hoy Presidente del banco.

El 1º. de diciembre de 1991, la institución fue entregada a sus nuevos dueños, Grupo VAMSA, y para el siguiente marzo ya estaría constituida legalmente como Grupo Financiero Bancomer.

### **Capitalización por BBVA**

Durante décadas, la banca mexicana vivió a espaldas al escenario mundial, apenas un banco como el Citibank contaba con la rara facultad de operar (como banco extranjero) en el mercado mexicano, tras el porfiriato, con el estallido de la revolución, la banca extranjera se retiró del país.

No fue hasta el decenio de 1990 cuando el país entro de lleno a la globalización, ya que el gobierno abrió las puertas a la entrada de la banca foránea, siendo el principal precursor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en donde la economía mexicana empezó con una apertura progresiva, en el caso particular de los bancos en un apartado

se estipulaba que el capital aportado por la banca foránea al sistema de crédito mexicano podría exceder del 30%.

Durante el periodo transitorio quedó establecido que ningún banco mexicano podría tener una participación extranjera superior al 1.5%, y en conjunto la banca extranjera no podría pasar del 8% de participación global en el sistema (con un techo del 15%, que se podría alcanzar pausadamente)

Durante la crisis de 1995, el Gobierno abrió las puertas significativamente a la colaboración del capital extranjero en la industria bancaria nacional, elevándose los topes de la participación extranjera en la banca nacional, desde este punto las filiales de los bancos extranjeros podían ya adquirir hasta un 6% de la entidad bancaria mexicana y un 25% en el global.

En mayo de 1995, BBV firmó una carta de intenciones para tomar Probursa, y en 1996 Santander Investment suscribió otra análoga para comprar Banco Mexicano, hasta que en 1998 Citibank compró Banca Confía, esta se produjo con motivo de la revisión del calendario del TLCAN, cuando se levantaron, un año antes de lo estipulado, todas las trabas de la participación extranjera de la banca nacional.

Al hilo de esta liberalización los tres grandes bancos del sistema se fusionaron con bancos extranjeros, en el marco de estas nuevas posibilidades BBV entró en Bancomer.

BBV planeaba adquirir Probursa, en principio por 1991 tomó solo 1% de Mercantil, tal era la desconfianza existente respecto al mercado mexicano, sin embargo se ideó una nueva estrategia comercial que llevaría para 1993 que el Grupo se hiciera del 20% de Probursa.

Cuando en la crisis se perdiera gran parte de la inversión, se tuvo que ejecutar una estrategia más expansiva, comprando el 70% de Probursa, en 1996 BBV adquirió Banco de Oriente y Banca Cremi, compro ambas ya que estas dos entidades se encontraban en crisis.

Entre los planes expansivos del nuevo BBVA<sup>63</sup> el lanzamiento de Probursa, que venía ganado prestigio y clientes con El Libretón, que iba dirigido en México, como en España, al pequeño ahorrador.

A principios del 2000, fue que el grupo se empezaron a interesar por Bancomer, ya que para BBVA este representaba una oportunidad histórica, dada la consolidación del Bancomer dentro del territorio nacional, que gozaba de gran popularidad, además de ser una de las entidades financieras más solidas en el ámbito financiero nacional.

Los accionistas del Grupo Financiero Bancomer aceptaron la oferta de BBVA de fusionarlo con el Grupo Financiero BBV-Probursa, que era entonces la subsidiaria mexicana de BBVA, el acuerdo tuvo fecha en julio del 2000. Como consecuencia del mismo, BBVA hace además una aportación de 1,400 millones de dólares en efectivo, con lo que paso a conseguir el 56.6% del Grupo formado.

---

<sup>63</sup> Recordando que fue en estos años de entrada a Latinoamérica, que BBV adquiere Argentaria, dando así paso a BBVA

De la fusión Grupo Financiero BBV-Probursa con Grupo Financiero Bancomer, nació el Grupo Financiero BBVA Bancomer. BBVA adquiere el control operativo del Grupo. El 1° de julio se formalizó el acuerdo de fusión.

En agosto del 2000, el Grupo Financiero BBVA-Bancomer adquiere el 100% de las acciones del Banco Promex<sup>64</sup>, esta compra consolidó a Bancomer como la mayor institución financiera de México.

Para el tercer trimestre del año 2000, el Grupo Financiero BBVA Bancomer emprendió una reorganización interna de sus subsidiarias bancarias, esta reorganización se llevo a cabo en cuatro fases:

1. Fusión de banca Promex en Bancomer
2. Traspaso a Bancomer de las actividades de banca tradicional en BBV México.
3. Traslado, también a BBV de México, de determinadas actividades relacionadas con servicios financieros de Bancomer
4. Cambio de nombre de BBV México al de BBVA Bancomer Servicios, y de Bancomer al de BBVA Bancomer.

En conclusión, las dos subsidiarias pertenecen al 100% al Grupo Financiero BBVA Bancomer, que ahora también le pertenece el 100% de la cartera y de la captación del Grupo Financiero BBVA Bancomer y cuenta con el 99% de sus activos bancarios. Igualmente con esta reorganización se logro integrar los sistemas y las operaciones.

La fusión se materializó en julio del 2000, una vez culminada, la participación de BBVA en BBVA Bancomer, se situó en un 36.6%, en junio de 2002, Grupo Financiero Bancomer, se convierte en sociedad controlador, dado que BBVA llega a tener más del 51% del capital social, aún en 2003 BBVA siguió adquiriendo participaciones del capital social llegando a tener 59.43%. Finalmente el 2 de febrero de 2004 BBVA se ofreció a comprar el 40.6% del capital restante, con la adquisición de dichos títulos, el porcentaje que finalmente BBVA tendría sobre el capital social de BBVA Bancomer fue del 98.88%.

Al 31 de diciembre del 2006 BBVA ya tendría el 99.96%

A partir de la entrada de BBVA en la industria bancaria mexicana, BBVA Bancomer, principal subsidiaria del Grupo, crece como Entidad bancaria líder en la economía mexicana. La institución opera como banca universal, y para diciembre 2008 mantenía una red comercial de mil setecientos cincuenta y seis sucursales y cuatro mil ochocientos setenta y seis cajeros automáticos. Cifras que representaban respectivamente el 20.8% y el 19.2%<sup>65</sup> de la participación del mercado en el sistema bancario mexicano.

El actual modelo de negocios de BBVA Bancomer atiende a distintos segmentos de clientes mediante diversas unidades especializadas enfocadas a satisfacer necesidades específicas, el patrón seguido por este modelo implica una oferta de productos y servicios a medida soportado por la calidad y el prestigio que tiene la marca Bancomer.

---

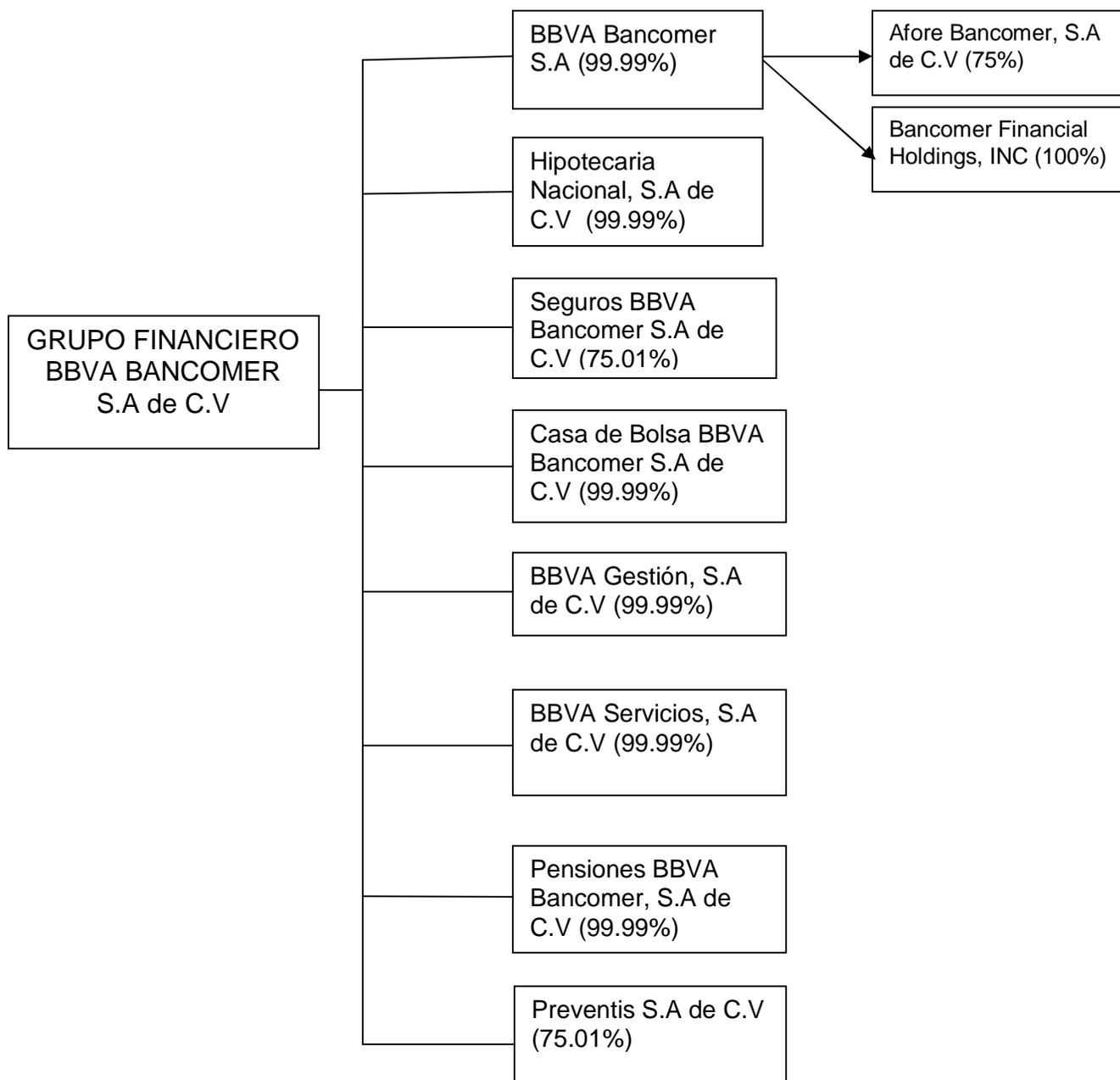
<sup>64</sup> Un banco muy bien afincado en la región centro-occidente del país, que había sido comprado por Bancomer en mayo de 1998

<sup>65</sup> Cifras obtenidas de BBVA Bancomer

La política crediticia de Bancomer, en cuanto a crédito comercial para la pequeña y mediana empresa pueden disponer de una liquidez inmediata gracias a los productos que esta ofrece, en enero del 2005, al incorporarse al Grupo Hipotecaria Nacional, hubo un aumento grande de la cartera de créditos hipotecarios, y por lo que se refiere a los créditos al consumo, el Grupo maneja varias formas tanto directas como indirectas.

Además de lo que se ha dicho, el Grupo Financiero BBVA Bancomer tiene una importante presencia en el mercado de servicios financieros no bancarios fundamentada en los diversos líderes en los segmentos de banca de seguros, gestión de fondos de pensiones, fondos de inversión y transferencias de remesas.

**CUADRO 10. Estructura actual del Grupo Financiero BBVA Bancomer**



Fuente: BBVA Bancomer

**CUADRO 11. Composición actual del Grupo Financiero BBVA Bancomer**

Individuos	Enfoque	Red Dedicada
Banca Patrimonial	Clientes Patrimoniales	53 oficinas
Banca Comercial	Clientes Individuales	1,841 oficinas
Banca Hipotecaria	Clientes	91 oficinas
Compañías		
Banca Corporativa	500 Grandes Corporativos	9 oficinas
Banca de Empresas y Gobierno	Empresas Medianas	82 oficinas
	Entidades de Gobierno	37 oficinas
Banca Hipotecaria	Desarrolladores	97 oficinas
Banca Comercial	Empresas Pequeñas	239 ejecutivos

Fuente: BBVA Bancomer

#### 4.5.1 Análisis del Grupo Financiero BBVA Bancomer 2002-2008

##### BBVA Bancomer (en millones de USD)

	Dic 2002	Dic 2003	Dic 2004	Dic 2005	Dic 2006	Dic 2007	Dic 2008
Activos	36,766	41,310	48,672	47,364	55,589	60,494	94,968
Cartera Total	21,258	21,289	25,105	26,683	32,217	38,583	42,764
Cartera Vigente	20,317	20,756	24,712	26,249	31,514	37,700	41,409
Cartera Vencida	941	532	393	434	702	883	196
Pasivos	31,841	35,737	42,666	40,870	47,682	52,119	86,055
Depósitos	12,894	14,866	16,799	18,442	21,285	23,905	56,822
Capital	4,925	5,574	6,006	6,494	7,908	8,375	8,912
Utilidad Neta	572	633	592	963	1,853	1,931	2,136
<b>Indicadores</b>							
ICAP	13.98%	14.67%	13.24%	14.65%	15.1%	14.3%	14.1%
IMOR	4.6%	3.1%	2.5%	1.8%	2.0%	2.5%	3.2%
ICOR	138.5%	168.1%	202.6%	242.2%	210.3%	168.9%	161.2%
ROA	0.54%	1.31%	1.14%	1.73%	2.16%	1.97%	1.22%
ROE	7.50%	15.54%	13.50%	20.16%	24.27%	20.85%	12.97%

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de BBVA Bancomer, reportes anuales e Información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en las tarjetas oportunas.

En el periodo de estudio del banco se puede observar que, los activos fueron incrementándose, esto fue gracias a la integración de los activos que antes eran de BBVA México, además de la total adquisición de los grupos adquiridos por Bancomer.

Por su parte podemos ver que la cartera total que maneja el banco fue incrementándose a través de los años, esto se debe a las estrategias utilizadas, y al uso del "Libretón" que ha sido una de las estrategias que mejores resultados le ha dado al grupo financiero, además de que en años recientes se ha dado en México una apertura mayor al crédito, y más población está relacionándose con el crédito.

En el caso de la cartera vencida, se empezó con la depuración de créditos morosos, además de las negociaciones para reducir la deuda, o mucha deuda, como normalmente hacen los bancos para bajar su cartera vencida es llevarla a una cartera de crédito irrecuperable, para esto los bancos tienen algo llamado, quitas y castigos en donde se ponen los créditos de este tipo.

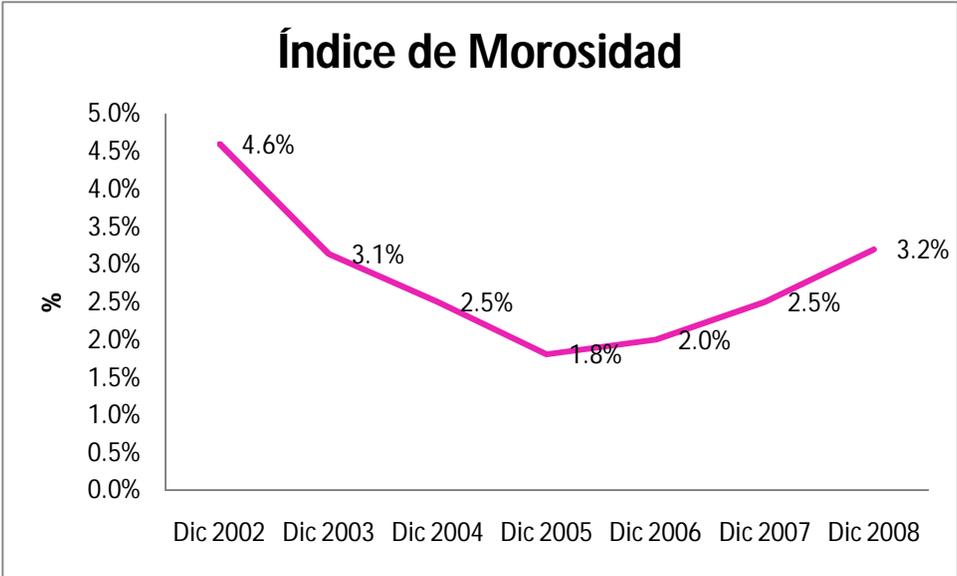
En el caso de los pasivos, en específico en el caso de los depósitos, se observa un caso muy particular, ya que estos venían con una tendencia creciente hasta el año 2006, sin embargo tuvieron una caída estrepitosa, esto se puede deber a los altos impuestos que se empezaron a aplicar en los depósitos.

En el caso de los indicadores, en un parámetro general se podría decir que el banco está sano, y que puede cumplir con sus obligaciones, ya que:

En el caso del ICAP, siempre rebasó el 8% (en México la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, estipula que el ICAP debe ser mayor al 10%), esto quiere decir que el banco ha tenido los suficientes recursos para cubrir los activos que estén en riesgo.

En el caso del IMOR, se ve que tienen índices bajos de morosidad, aunque en años recientes se ha visto que ha incrementado, esto se debe a que por lo mismo que se han aumentado los créditos (al consumo en su mayoría) muchos se han dado sin tener un control del historial de crédito y de pagos, lo que ha dado como resultado que se haya incrementado la morosidad.

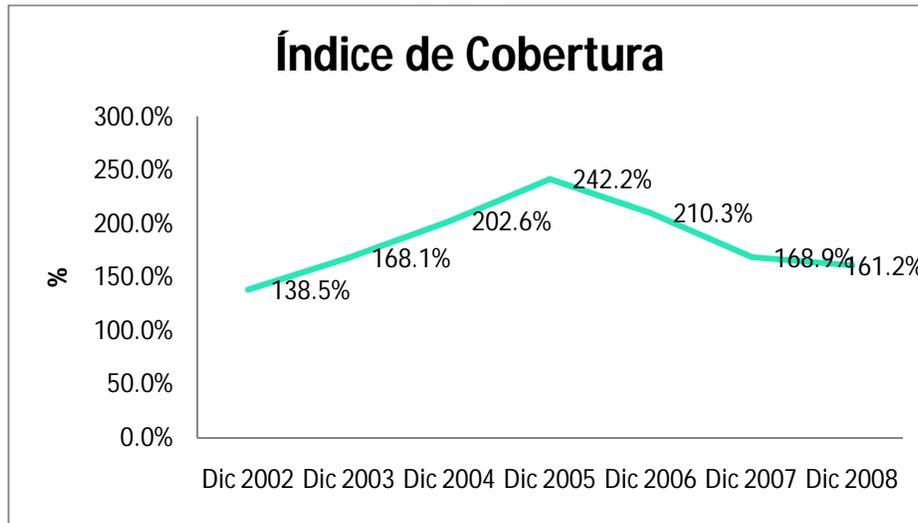
**Gráfica VI.**



Fuente: Elaboración propia

Por su parte el ICOR siempre estuvo por arriba del 100% que igualmente lo estipulan las entidades regulatorias, esto quiere decir que el banco siempre tuvo los recursos para cubrir en su totalidad su cartera morosa.

Gráfica VI

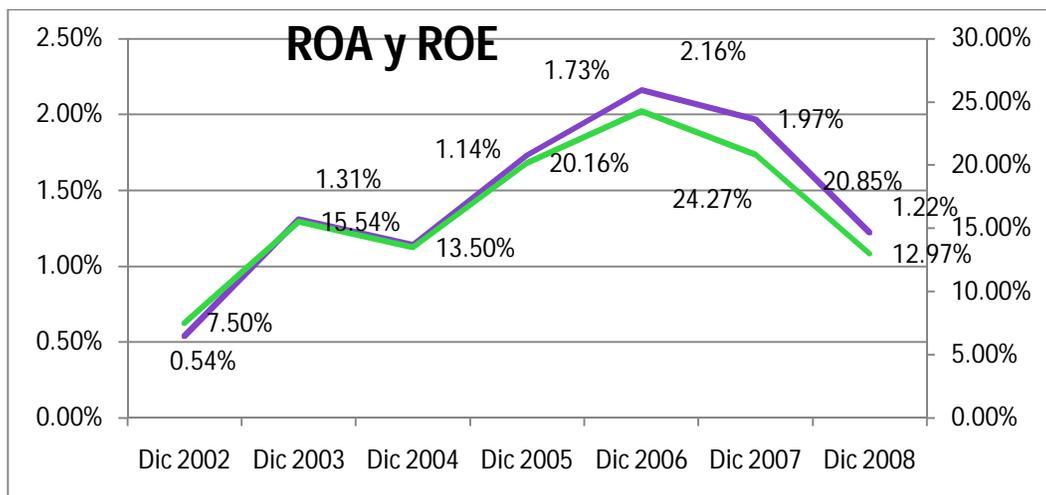


Fuente: Elaboración propia

En el caso del ROA y el ROE se observa también incrementos, esto quiere decir que la empresa ha funcionado correctamente, y como el ROE es alto además de que año con año tuvo incrementos notorios, quiere decir que el banco ha sido rentable para los accionistas, que les ha traído los beneficios esperados por el capital que ellos han invertido.

Y con el ROA quiere decir que el banco se ha mantenido estable, ya que ha podido pagar sus deudas, ha tenido buenas reservas en el capital en ejercicios anteriores e igual los fondos que tiene el propio banco han sido rentables, ya que todos ellos se han podido reflejar en los ingresos.

Gráfica VII.



Fuente: Elaboración propia

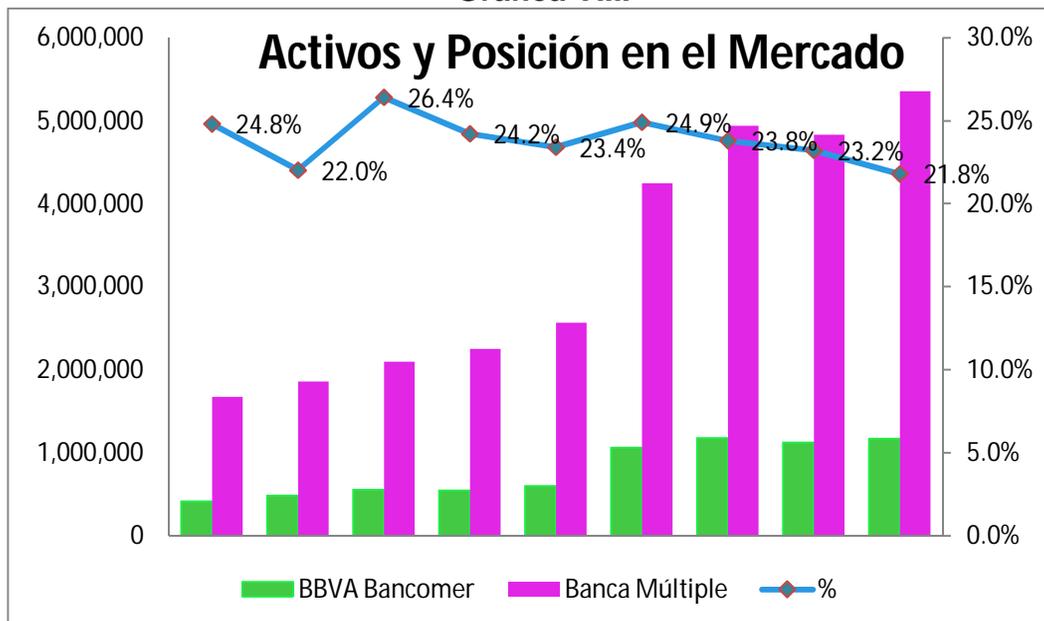
En conclusión, en el periodo estudiado, cuando se termino la fusión de BBVA con Bancomer, el grupo español, termino adquiriendo un banco sólido que le da muchas regalías y beneficios a los accionistas, tanto fue la eficiencia de Bancomer que después del 2008, la matriz de BBVA en España, decidió darle la autonomía a BBVA Bancomer, sin duda alguna Bancomer fue la mejor compra que pudo hacer este Grupo español.

**Cuadro 12. Activos y Posición en el Mercado BBVA Bancomer**

Activos y Posición en el Mercado (Millones de pesos)			
Año	BBVA Bancomer	%	Banca Múltiple
2002	416,173	24.8%	1,676,746
2003	486,223	22.0%	1,855,127
2004	549,805	26.4%	2,096,601
2005	543,679	24.2%	2,248,374
2006	600,836	23.4%	2,564,280
2007	1,058,457	24.9%	4,244,874
2008	1,179,244	23.8%	4,941,404
2009	1,119,187	23.2%	4,829,836
2010	1,165,977	21.8%	5,357,606

Fuente: Elaboración Propia con datos del Boletín Estadístico de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

**Gráfica VIII.**



Fuente: Elaboración Propia con datos del Boletín Estadístico de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Con este cuadro y gráfica, se exponen los activos que tiene el banco en relación al sistema de Banca Múltiple en México, para el año 2008 BBVA Bancomer tenía una concentración del mercado de 23.8%, colocándolo en el primer lugar en el sistema.

## Conclusiones.

La globalización fue un gran impulso que las industrias aprovecharon para dar el gran salto a nivel internacional, ya que con la eliminación de las barreras a la entrada y con la firma de acuerdos comerciales para evitar pagos impositivos excesivos, se logró un gran cambio en la estrategia de las empresas para lograr mayores competencias que les permitieran ampliar sus mercados y para aumentar las utilidades.

En el sector bancario, a pesar de ser una actividad con historia, y en donde muchos bancos ya contaban con oficinas de representación en otros países, aprovechó también esta nueva tendencia mundial para abrirse paso a una nueva red de sucursales por todo el orbe aprovechando las nuevas innovaciones del sector como el internet, los cajeros automáticos y las redes intrasucursales para abrirse paso como uno de los sectores hegemónicos de la economía global.

Grupo BBVA, uno de los bancos más grandes de España y al fijó como uno de sus objetivos de inversión el mercado latinoamericano el cual venía atravesando por varias crisis bancarias y políticas, esta parte del continente fue idónea para las inversiones del grupo financiero.

La llegada del banco a Latinoamérica fue paulatina, ya que este requería colocar, en primera instancia, las condiciones de cada país, por lo que su principal estrategia fue posicionarse en bancos con historia y consolidación para invertir en ellos. De acuerdo con la operación de cada uno de ellos, el grupo decidía si adquirir el control operacional del banco o no. Esta situación sucedió en casi la totalidad de los países en donde decidió invertir, naciones que mantuvieron buena estabilidad económica y política y en donde el riesgo-país no fuera muy alto. Actualmente en los países que se encuentra son: México, Argentina, Paraguay, Colombia, Perú, Chile y Panamá

El caso de Brasil fue distinto ya que por las condiciones de riesgo y la gran competitividad que existe en ese país el grupo decidió que lo mejor era vender las acciones a un banco que mantuviera una posición privilegiada dentro del mercado brasileño, sin embargo esta situación no fue asimilada como un fracaso como Grupo ya que piensa replantar la estrategia para acceder a este país.

En Argentina, la situación tampoco fue fácil, sin embargo, a pesar de la situación precaria que predominó a principios de la década del 2000, esta posee aquellas adversidades la institución logró atravesarla con éxito, y actualmente ha obtenido buenos resultados y utilidades positivas, el Banco Francés actualmente ocupa la 3° posición en cuanto activos y es uno de los bancos más sólidos dentro del territorio argentino.

El caso de México fue sumamente particular, ya que el país tuvo una apertura tardía para el sector bancario, además de que las regulaciones no eran muy alentadoras para la inversión extranjera. Cuando comenzó la apertura, el Grupo no dudó en entrar a nuestro país iniciando con un banco pequeño como Probusa, se estaba dando a conocer dentro del mercado mexicano. Cuando la oportunidad de invertir en Bancomer se presentó, BBVA decidió hacerse de una parte de sus acciones, decisión que difícilmente podría ser equivocada, ya que era uno de los bancos mejor posicionados dentro del territorio mexicano.

Tras los excelentes resultados de su inversión en Bancomer le daba al grupo, decidió comprarlo en su totalidad, siendo en la actualidad BBVA Bancomer una de las mejores adquisiciones del grupo en la región, la adquisición de Bancomer sólo le ha reportado al grupo BBVA utilidades extraordinarias, de tal grado que con estas se ha podido financiar a bancos en problemas como BBVA Banco Francés en Argentina y BBVA Puerto Rico.

Actualmente, BBVA Bancomer es autónomo de la matriz en España, México opera de manera independiente, y que las utilidades generadas en el país no dependen de los resultados españoles para efectuar la división de los mismos, hecho que sucedía en el pasado México.

El próximo paso del Grupo ha sido la expansión en otras partes de Europa, Asia y Oceanía. En general se encuentra en un proceso de internacionalización de la marca, sin perder los rasgos característicos, pero adoptando nuevas características de cada país, esto se debe en gran parte a que la estrategia por parte de BBVA ha resultado exitosa.

Y en cuestión a la hipótesis planteada, con el análisis histórico de Latinoamérica y España los factores que se suscitaron por parte de los dos lados, influyo para que el Grupo Financiero se decidiera a cruzar la frontera latinoamericana, obteniendo grandes beneficios en cuanto a resultados y utilidades, se ha analizado el caso de México en donde el grupo ha mantenido su liderazgo y se encuentra en primer lugar dentro de la banca no sólo a nivel nacional, sino que sus utilidades le han permitido a la cabeza del grupo a nivel latinoamericano. En este sentido, tan solo México, BBVA Bancomer obtiene el 37%<sup>66</sup> de los ingresos totales del Grupo a nivel internacional. En cuanto a los países receptores, estos han incrementado los porcentajes de bancarización, además de que se han impulsado los créditos a nivel empresarial y en el sector hipotecario, un beneficio para los países a un mediano plazo.

Para explicarlo mejor, se tomaron cifras del monto de créditos otorgados por BBVA Bancomer, y el destino de estos, en donde se puede observar que ha sido el crédito comercial el que más se otorgado (PyMes), seguido por el crédito al consumo y en tercer lugar el crédito hipotecario.

#### **Créditos Otorgados por BBVA Bancomer en México (millones de pesos)**

<b>Creditos Otorgados</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Crédito al consumo	131,237	121,060	103,705
Crédito hipotecario	122,087	128,078	135,129
Crédito comercial	150,102	197,040	205,537
Crédito a entidades financieras	8,438	10,267	8,731
Crédito al gobierno	43,444	45,555	51,462

Fuente: BBVA Bancomer

<sup>66</sup> Cifra obtenida de la Comisión Nacional Bancaria de Valores

También para ayudar a la mejor comprensión de la hipótesis se exponen los siguientes indicadores:

### Indicadores Productivos de BBVA Bancomer

	2007	2008	2009
Margen Básico (mdp) <sup>67</sup>	42,849	52,061	42,608
Indice de Productividad <sup>68</sup>	71.2%	66.9%	62.9%
Indice de Eficiencia <sup>69</sup>	41.9%	38.1%	38.0%

Fuente: BBVA Bancomer

Del cuadro anterior se desprende que los ingresos en términos financieros han ido incrementándose, solo que a raíz de la última crisis generados por los créditos suprime, se observa una disminución para el año 2009, sin embargo esta no afecto mucho al grupo financiero a nivel general. Con estas cifras se fortalece la hipótesis de que México genera una gran parte de utilidad para el Grupo, mientras que a nivel continente, la presencia del banco se encuentra dentro de los mejores a nivel local.

### Rankin a Nivel Local de la Presencia de BBVA en países Latinoamericanos 2008

	Créditos	Depósitos	Pensiones
España	2º	3º	1º
México	1º	1º	2º
Argentina	3º	2º	-
Bolivia	-	-	1º
Chile	4º	4º	1º
Colombia	4º	4º	3º
Ecuador	-	-	1º
Panamá	3º	4º	-
Paraguay	1º	2º	-
Perú	2º	2º	3º
Uruguay	4º	4º	-
Venezuela	3º	4º	-

Alcance: España y América Latina.

Fuente: Reporte anual 2008 de Grupo BBVA

A manera de recomendaciones, el Grupo BBVA debería explorar mercados sudamericanos y centroamericanos emergentes en donde cuenta con presencia aplicando instrumentos específicos a las necesidades de cada país, para que de esta forma continúe su proceso de consolidación en Latinoamérica.

<sup>67</sup> Ingreso por margen financiero antes de resultado por posición monetaria más ingreso por servicio menos gasto. Básicamente se refiere al negocio bancario.

<sup>68</sup> Son las comisiones entre el gasto

<sup>69</sup> Gasto / Ingresos totales excluyendo provisiones

## Bibliografía y Ciberografía.

1. Bain, J. **Barriers to new competition**. Cambridge Harvard University Press. 2008
2. Ballescá Ramírez, Mónica. **La banca extranjera en América Latina: resultado de su desempeño**. Revista Sociedad. 2007
3. BBVA. **Ciento cincuenta años, ciento cincuenta bancos**. Publicado por el grupo financiero BBVA. 2007
4. BBVA Bancomer (2002-2008) **Reportes Anuales**.
5. BBVA Banco Francés (2002-2008) **Reportes Anuales**.
6. Caminadas, Carlos. **BBVA vende operaciones a Bradesco**. Bussines Financial News 2007
7. Casilda y Béjar, Ramón. **La Banca española, análisis y evolución**. Ed. Pirámide 1999
8. Casilda y Béjar, Ramón. **Internacionalización de la banca española**. Ed Pirámide 2002
9. Caves, Richard. **Multinational Enterprises and Economic Analysis**. Cambridge, Harvard University Press 2007
10. CEPAL. "La banca transnacional en América Latina: estrategias corporativas e impacto regional" en **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2002**. Santiago de Chile
11. Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. **World Investment Report 2007**, Naciones Unidas
12. Correa, Eugenia. **Mercados Financieros y Crisis en América Latina**. UNAM. 1993
13. Cuaderno Omal No. 2. **Las empresas Mundiales en la Globalización.2007**
14. Devlin, Robert. **Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina**. Mc Graw Hill. 1980
15. Diez Vallanares, Ornelia Rosa. **Impactos de la Globalización Económica**. Estudios Sociales, Medellín. 2006
16. Dunning, John. **La empresa multinacional**, FCE México 1976

17. Jarillo, José Carlos y Echezarraga, Jon. **Estrategia Internacional**. México Mc Graw Hill.2000
18. Labarca, Guillermo. **Los bancos multinacionales en América Latina y la crisis del sistema capitalista**. México D.F, ed. Nueva Imagen. 1979.
19. Lattes, Robert. **Un billón de dólares: el mundo económico de las multinacionales**. México, Ed. Planeta. 2008
20. Llistar, David **Clasificación de los impactos habituales de las transnacionales en la periferia**. Revista Viento Sur. 2008
21. Moguillansky Graciela, Studart Rogerio y Vergara Sebastián. **Comportamiento Paradójico de la Banca Extranjera en América Latina**. Revista de la CEPAL no.82 año 2004
22. Molyneux Philip y Valledado Eleuterio. **Frontiers of Banks in a global society**. Inglaterra, Mc Millan Publishers. 2007.
23. Morales Najar, Isaías. **Basilea frente a la globalización financiera. Conferencia en el Tercer Foro de Economía de la Empresa. Los Riesgos Financieros en México. UNAM, Facultad de Economía, Abril 24 de 2007.**
24. Morales Najar, Isaías **La globalización de los mercados financieros en Compendio de Lecturas de Estructura Económica Mundial Actual, UNAM, Facultad de Economía, 2004**
25. Rivera Ríos Miguel Ángel. **México en la Economía Global. 2002**
26. Rivera Ríos Miguel Ángel y Dabat, Alejandro. **Globalización e Innovación Tecnológica. 2002**
27. Santana Mariscal, Alejandro. **El impacto de la entrada de la banca extranjera en países en desarrollo. 2008**
28. Quijano, José Manuel. **México: Estado y Banca Privada**. CIDE.
29. Sánchez Daza Alfredo, Castillo Soto Manuel. **Globalización financiera de América Latina: El fracaso de una idealizada inserción internacional**. Revista económica mundial. 2006
30. Sánchez Diez, Ángeles. **La internacionalización de la economía española hacia América Latina los elementos determinantes en el inicio y la consolidación del proceso**. Universidad de Burgos. 2002
31. Sierra Fernández, María del Pilar. **Estrategias de internacionalización de la gran banca española**. Universidad de León

32. Stein E. y Daude , C. **Institutions, Integrations and Foreign Direct Investment**  
Washington BID. 2005

33. Trajtenberg, Raúl. **El concepto de empresa transnacional.** Universidad de la  
república de Uruguay. 1999

### **Páginas web Consultadas**

[www.bbva.com](http://www.bbva.com)

[www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar)

[www.bancomer.com](http://www.bancomer.com)

[www.bancofrancés.com.ar](http://www.bancofrancés.com.ar)

[www.cincodias.com](http://www.cincodias.com)

[www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx)