

Documento de Trabajo

FEBRERO 2016

Antonio Cortina | Santiago Fernández de Lis



El modelo de negocio de los bancos
españoles en América Latina

El modelo de negocio de los bancos españoles en América Latina

Antonio Cortina¹ y Santiago Fernández de Lis²

Febrero 2016

Resumen

El artículo repasa la experiencia de los bancos españoles en América Latina, donde se han expandido mediante un modelo descentralizado, de filiales jurídicamente independientes, orientado al negocio minorista y con financiación local. Este modelo ha reportado claros beneficios tanto a los destinatarios de estos servicios como a los bancos españoles, dotándoles de mayor fortaleza y rentabilidad, al tiempo que ha contribuido a la estabilidad financiera de España y de América Latina. Estos aspectos positivos se han puesto particularmente de manifiesto durante la crisis financiera. No obstante, algunas iniciativas regulatorias adoptadas a raíz de la crisis son especialmente onerosas para el modelo de banca comercial bajo la fórmula de filiales, un efecto no deseado por los reguladores que requeriría ciertas correcciones.

Palabras clave: banca extranjera, riesgos bancarios, resolución de bancos, supervisión y regulación bancarias, Comité de Basilea.

JEL: G21, G24, G28

1: Director Adjunto del Servicio de Estudios del Banco Santander.

2: Economista Jefe de Sistemas Financieros y Regulación del BBVA Research.

1. Introducción

Las empresas españolas han acometido en los últimos veinticinco años un intenso proceso de internacionalización, que ha tenido su foco —muy especialmente en sus primeros compases— en Latinoamérica. En los años ochenta nuestras empresas tenían una presencia internacional casi testimonial —con escasas excepciones—. En la actualidad, más del 50 por 100 de los ingresos de las empresas del Ibex proceden de sus actividades en Latinoamérica, y son más de 400 las que desarrollan una actividad importante en la región.

La banca es uno de los sectores que cuenta con una presencia más relevante en la región, como resultado de la conjugación de una serie de circunstancias muy diversas en nuestro país y en América Latina.

En España, la banca abordaba en los años noventa procesos de consolidación que acabaron dando lugar a dos grandes instituciones con una dimensión adecuada para afrontar con solidez ambiciosos planes de expansión. Además, por razones estratégicas, la banca deshacía sus carteras industriales y centraba el foco en su negocio, la intermediación. Nuestras instituciones financieras contaban a partir de 1999 con una moneda internacional fuerte, el euro, que facilitaba adquisiciones internacionales. Además, los bancos españoles tenían una gran experiencia en la bancarización de amplias capas de la población y en cómo abordar procesos de liberalización y desregulación; estos procesos, acometidos en España en décadas anteriores, habían de producirse en algunas de las economías de la región en las que nuestros bancos comenzaban a desarrollar sus negocios.

Paralelamente, durante la década de los años noventa y principios de 2000, las crisis en numerosos países latinoamericanos trajeron consigo la quiebra de una serie de bancos locales, lo que dio lugar a una oleada de privatizaciones que brindó oportunidades a los bancos de los países desarrollados para entrar en estos mercados. Estas privatizaciones vinieron acompañadas de profundas reformas de la regulación y supervisión financieras, que fueron consolidando un entorno de solidez en sistemas financieros anteriormente frágiles. En general, las políticas económicas de estos países eran cada vez más ortodoxas, lo que reforzaba el atractivo del área.

Los bancos españoles entraron en América Latina siguiendo a sus clientes industriales, que también habían ido posicionándose en la región en esos años. Los vínculos históricos, culturales y lingüísticos facilitaron este proceso. Para los bancos españoles también fue una oportunidad para diversificar riesgos, compensando la pérdida de diversificación como resultado de la adopción del euro, en lo que había sido hasta entonces un área con riesgos de tipo de cambio diferentes. La correlación entre los ciclos económicos de Latinoamérica y de España era y es baja, lo cual contribuye eficazmente a diversificar los riesgos de la propia institución, e incluso contribuye a la propia estabilidad del suministro de crédito en España —y en los países de destino—.

2. El modelo de negocio

En América Latina, los bancos españoles adoptaron un modelo de negocio descentralizado, con filiales jurídicamente independientes, un enfoque en el negocio minorista, financiados con depósitos denominados en moneda local y protegidos por el sistema de garantía de depósitos local. El capital y la liquidez se localizaron y gestionaron directamente en los países de acogida, sujetos por tanto a la regulación y supervisión local.

Las filiales disfrutaron de un alto grado de autonomía en la toma de decisiones, aunque beneficiándose de los más estrictos sistemas de control de riesgos de la matriz, en comparación con los competidores locales.

Bajo este esquema, la matriz proporciona directrices de estrategia de grupo y supervisa su aplicación, asegurándose de que no haya subsidios cruzados. El apoyo intragrupo (de la matriz a las filiales) es una opción en circunstancias excepcionales, pero siempre de manera temporal y a precios del mercado, sin posiciones sistemáticas entre la matriz y las filiales.

Esta estrategia reflejó las preferencias tanto de los bancos como de las autoridades de origen y de acogida. En efecto, los bancos entendían que su ventaja comparativa estaba en la banca minorista, que es eminentemente local, mientras que su negocio de banca al por mayor era una actividad complementaria y de acompañamiento a los clientes corporativos; las autoridades de los países de destino siempre vieron a estos bancos como locales y querían mantener esta característica, reforzando al mismo tiempo su gestión y control de riesgos; y las autoridades de origen querían limitar la exposición a lo que entonces se percibía como una región de alto riesgo.

En este sentido, el propio Banco de España, en los principios y criterios incluidos en el marco de buenas prácticas vinculadas a la expansión internacional, abordaba la necesidad de implantar una cultura de «grupo», de aplicar criterios prudentes en la consolidación, de distribuir los recursos propios de manera proporcionada a la localización de riesgos y de que cada filial tuviera capacidad y autonomía para gestionar sus riesgos y obtener en el mercado la financiación precisa para desarrollar su actividad.

Esta estructura es más apropiada para los bancos comerciales y presenta las siguientes ventajas: limita el contagio ante eventuales problemas en una filial, gracias a una gestión autónoma de la liquidez y del capital; mejora la transparencia ya que la entidad es objeto de una doble supervisión, por parte de la autoridad responsable de la matriz y la responsable de la filial; estimula la eficiencia del equipo local, responsable de su gestión; fomenta la sostenibilidad de los negocios locales, que no dependen del apoyo de la matriz; y simplifica los mecanismos de resolución, evitando la complejidad que suelen tener los procedimientos de insolvencia transfronterizos.

3. Resistencia ante las crisis

Este modelo de negocio descentralizado ha demostrado ser extremadamente resistente durante la reciente crisis financiera, al limitar el contagio y contribuir a la estabilidad financiera global. Esta resistencia se ha producido tanto en las crisis generadas en el país de destino como en el país de origen.

Argentina es un buen ejemplo de una crisis en el país de acogida. El abandono del régimen de tipo de cambio fijo en 2001 provocó la quiebra de todo el sistema bancario, al realizarse la conversión de los activos y pasivos bancarios a tipos de cambio diferentes, de manera que las deudas de los clientes de activo se valoraron por debajo de los depósitos de los clientes de pasivo, lo que generó un cuantioso agujero en los balances de los bancos.

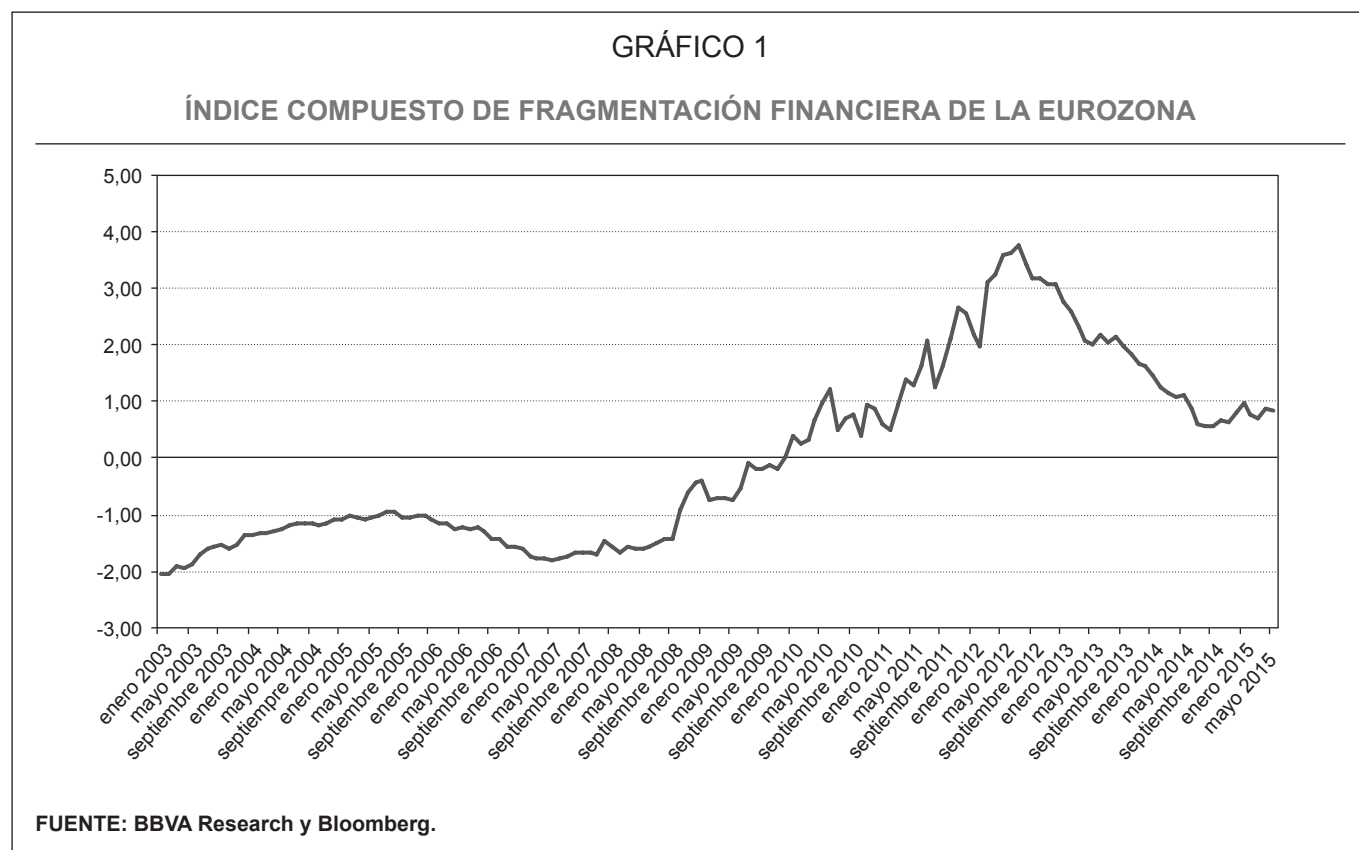
Independientemente de la situación de solvencia de los bancos, todos ellos se vieron arrastrados a la insolvencia por una decisión administrativa. Algunos bancos extranjeros abandonaron el país, pero los bancos españoles decidieron quedarse, en consonancia con la orientación a largo plazo de su estrategia. En cualquier caso, el modelo de negocio descentralizado demostró ser una fuente de fortaleza durante el turbulento período que siguió a la ruptura de la convertibilidad. Apenas hubo contagio al banco matriz o a otras filiales del grupo en la región, dado el muy reducido monto de la exposición intragrupo, excepción hecha del capital, que el supervisor de origen exigió provisionar¹.

La reciente crisis de la deuda soberana en la zona euro (especialmente en el período 2010-2012) es un buen ejemplo de crisis en el país de origen, que también subraya los puntos fuertes del modelo descentralizado en términos de limitación del contagio.

Aunque los problemas de solvencia en España se limitaron a las cajas de ahorro, las restricciones de liquidez afectaron a todos los bancos periféricos, en un contexto de mercados financieros sumamente fragmentados en la zona euro (Gráfico 1), incluso para las matrices de los bancos internacionales. Casi no hubo contagio de estos problemas de liquidez a las filiales de los bancos españoles en América Latina, en agudo contraste con el impacto de la crisis del euro en las sucursales y filiales de otros bancos europeos con un modelo centralizado de Europa Central y Oriental, e incluso de otros bancos internacionales en América Latina.

Como puede verse en el Gráfico 2, entre 2005 y 2008 (los peores años de la burbuja de crédito global) los bancos españoles aumentaron su préstamo a la región latinoamericana en un 70 por 100, frente a un 100 por 100 de otros bancos extranjeros en esa misma región y un 200 por 100 de los bancos globales en Europa emergente. En los años peores de la crisis (2008-2010) este mismo crédito cayó un 24 por 100 en la Europa emergente y un 10 por 100 en los bancos no españoles en Latinoamérica, pero siguió creciendo

¹ Una importante característica de este modelo es que, al tratarse de banca minorista, las crisis, tanto sistémicas como idiosincráticas, son de generación lenta, de manera que las autoridades de origen y de destino tienen tiempo para adoptar medidas preventivas y evitar el contagio. Esto contrasta con las crisis con origen en los mercados típicas de los bancos de inversión, que pueden desencadenarse con gran rapidez (véase el caso de Lehman Brothers.)



en el caso de los bancos españoles (si bien modestamente: un 15 por 100). En el periodo más reciente, los bancos españoles en la región han aumentado un 30 por 100 su crédito, frente un 10 por 100 del resto de los bancos extranjeros (y un 7 por 100 en la Europa emergente). Y todo ello se ha producido a pesar de que los países de origen del resto de los bancos globales sufrieron menos contagio de la crisis soberana que los bancos españoles.

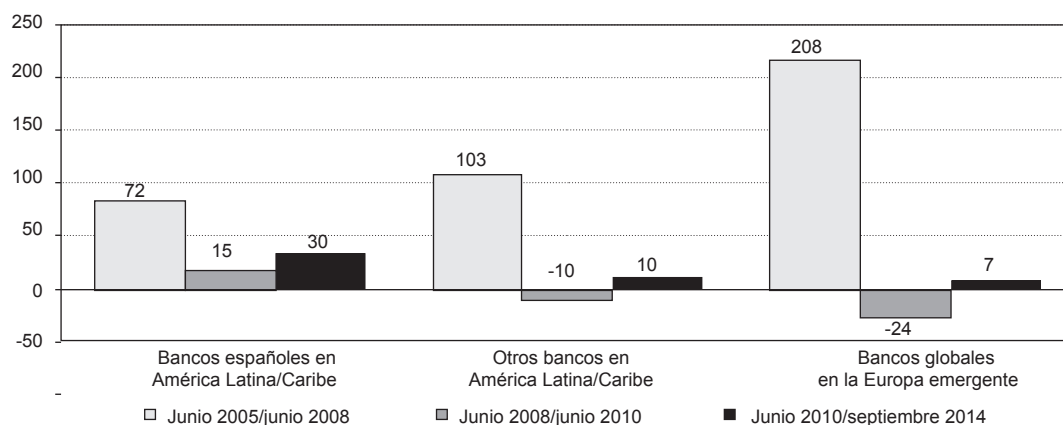
Existe una amplia literatura que reconoce esta contribución a la estabilidad financiera global del modelo de negocio descentralizado de los bancos españoles en América Latina, tanto en el auge (donde los bancos con modelo descentralizado contribuyen menos a inflar los precios de activos) como en la caída. Sin pretender hacer una revisión exhaustiva de esta literatura, el Cuadro 1 resume sus principales conclusiones.

La última y más reciente de estas referencias (el Informe sobre la estabilidad financiera global del Fondo Monetario Internacional (FMI))² es especialmente relevante, por estar actualizado con referencias a la crisis financiera reciente. El análisis del FMI concluye que «una mayor dependencia de las filiales en fuentes de financiación locales aumenta su resistencia ante crisis de naturaleza global». El modelo que el FMI denomina de «banca multinacional» (siguiendo la terminología de McCauley, McGuire y von Peter (2010)) se caracteriza por su estructura descentralizada, con una financiación estable (principalmente consistente en depósitos minoristas), que ha demostrado una capacidad de resistencia superior para resistir *shocks* globales, en comparación con los bancos internacionales que

² Véase el Global Financial Stability Report, del FMI, abril 2015.

GRÁFICO 2

CAMBIOS EN LOS ACTIVOS EN EL EXTRANJERO DE BANCOS EN AMÉRICA LATINA Y EUROPA EMERGENTE
(En %)



FUENTE: BBVA Research basado en International Banking Statistics (Tabla 9D) del Banco Internacional de Pagos (BIS).

CUADRO 1

PRINCIPALES CONCLUSIONES DE ALGUNOS TRABAJOS SOBRE EL MODELO DESCENTRALIZADO DE LA BANCA

Comittee on the Global Financial System (CGFS) Papers, nº 39 (2010)	Una financiación con un enfoque más descentralizado y menos orientado a la banca mayorista podría limitar el contagio, aclarar las responsabilidades del prestamista de última instancia y mejorar la resolubilidad.
FIECHTER <i>et al.</i> (2011)	No existe una estructura clara y definida (filiales <i>versus</i> sucursales) que se ajuste mejor a un banco global. Depende de <i>i)</i> la calidad de la supervisión, <i>ii)</i> la coordinación supervisora, <i>iii)</i> la importancia sistémica de la filial, <i>iv)</i> el nivel de desarrollo y solidez financiera del país receptor.
IMF Policy Paper (2011)	Una gestión descentralizada y diversificada de la liquidez tiene ciertas ventajas que sirven para mitigar la transmisión de vulnerabilidades (riesgo de desajuste de precios).
MONTORO y ROJAS-SUAREZ (2012)	La solidez financiera de los bancos de Latinoamérica, reflejada en sus niveles de capital, liquidez y eficiencia, ha sido clave para justificar la dinámica del crédito durante la crisis.
ONGENA, PEYDRO y VAN HOREN (2012)	La contracción del crédito fue menor en aquellas filiales en Europa emergente cuya financiación se basaba en mayor medida en depósitos locales.
CULL y MARTINEZ PERÍA (2012)	Las características de la matriz podrían explicar los diferentes comportamientos en CEE <i>versus</i> Latinoamérica: mayor crecimiento del crédito (antes de la crisis) y caída más brusca (durante la crisis) en un modelo centralizado.
BIS CGFS Papers, nº 51 (2014)	La actividad crediticia de las sucursales a nivel local podría generar mayor volatilidad en comparación con la actividad crediticia de las filiales. Esto ha llevado a que muchos de los legisladores en los países de economías emergentes (EME) soliciten un mayor grado de autosuficiencia en las operaciones locales de los bancos extranjeros en sus jurisdicciones.
IMF, Global Financial Stability Report abril 2015, Cap. 2 Banca internacional postcrisis: ¿es más segura y local?	La actividad crediticia transfronteriza es propensa a solapar los efectos adversos de los <i>shocks</i> locales y globales; por el contrario, el comportamiento de las filiales extranjeras es menos procíclico en una crisis doméstica. Por ello, es necesario una mayor cooperación internacional para maximizar los beneficios del negocio bancario internacional y mitigar los riesgos.

operan sobre todo a través de transacciones transfronterizas. Adicionalmente, los bancos multinacionales contribuyen al desarrollo de los mercados locales de capitales.

El informe del FMI incluye tres recomendaciones normativas encaminadas a mejorar la estabilidad financiera: *i)* la estructura de los bancos que operan internacionalmente debe estar formada por filiales independientes financiadas a nivel local; *ii)* los bancos deben tener niveles más altos de capital y fuentes de financiación más estables y *iii)* es necesario mejorar la cooperación entre las autoridades de origen y de destino de los bancos globales.

4. Costes y beneficios

Sin duda, el modelo descentralizado también tiene costes, en particular una gestión del capital y de la liquidez más caras e ineficientes. Sus virtudes, sin embargo, superan sus costes desde el punto de vista de la estabilidad financiera internacional, aunque no se exploten plenamente las sinergias potenciales en la gestión de capital y liquidez. Esto es especialmente cierto en el caso de los bancos predominantemente minoristas, donde estas sinergias son más limitadas.

Las ventajas de la banca comercial internacional son especialmente evidentes cuando los bancos se constituyen a través de filiales. Puede que esta no sea la forma más eficiente en términos de costes o desde una perspectiva estrictamente financiera en la gestión diaria del banco, ya que implica menos flexibilidad, así como un papel importante de los responsables de riesgos y financieros locales. Sin embargo, su contribución a la estabilidad financiera es importante. Uno de los aspectos clave es que la localización geográfica de su financiación coincide con la de sus activos. Los bancos internacionales estructurados a través de filiales en países extranjeros han mostrado ser más resistentes que los bancos *cross-border* con modelo centralizado durante los años de la Gran Recesión.

El esquema descentralizado tiene otras virtudes, además de limitar el contagio: en primer lugar, crea incentivos para la autosuficiencia y sostenibilidad de las filiales locales; en segundo lugar, se fortalece la responsabilidad local en la gestión del riesgo y la responsabilidad de cada entidad jurídica; en tercer lugar, fomenta el desarrollo de los mercados de capitales locales, donde las filiales locales de los bancos globales a menudo son pioneros en el desarrollo de nuevos productos y la apertura de nuevos mercados; y, por último, su estrategia de resolución, llamada punto de entrada múltiple (MPE, por sus siglas en inglés), es simple y directa, sobre todo en un mundo de cierta fragmentación de los mercados locales, donde los reguladores han tendido a poner barreras a la resolución de entidades transnacionales, debido a la desconfianza entre las autoridades de origen y de destino.

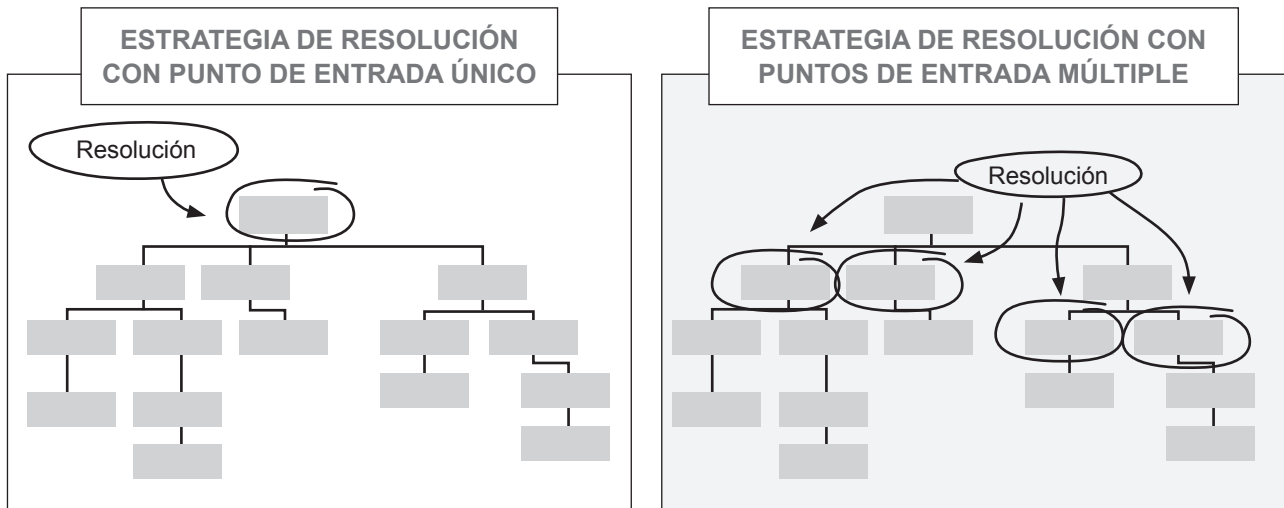
5. Resolución: la estrategia de punto de entrada múltiple

Este último punto es importante, ya que la crisis ha puesto de manifiesto que uno de los retos principales de los reguladores es asegurar que las entidades insolventes pueden quebrar sin arrastrar al resto del sistema financiero y, por ende, a la economía en su conjunto. Por este motivo, una de las líneas de trabajo principales del Financial Stability Board (FSB) es garantizar que los bancos internacionales sean resolubles.

Hay dos modelos de resolución polares (Esquema 1): el de punto de entrada único (SPE, en sus siglas en inglés) y el MPE, que en líneas generales se corresponden con dos modelos de negocio muy diferentes: el esquema SPE es más coherente con la banca mayorista, con estructura legal de sucursales, gestión del capital y la liquidez centralizada, y posiciones intragrupo significativas; el esquema MPE se ajusta mejor al modelo de banca minorista, financiada con depósitos locales, generalmente denominados en moneda local, bajo la estructura jurídica de filiales, gestión de la liquidez y del capital relativamente descentralizada y posiciones intragrupo muy limitadas.

ESQUEMA 1

MODELOS DE RESOLUCIÓN POLARES



FUENTE: Financial Stability Board.

El diseño óptimo de la estrategia de resolución debe ser consistente con el modelo de negocio de cada banco

Bajo una estrategia de resolución MPE, cada autoridad de resolución aplicaría los instrumentos de resolución (banco puente, venta de activos, absorción de pérdidas por los accionistas y acreedores) en su jurisdicción local, incluyendo, por supuesto, a la autoridad de origen, siguiendo el régimen de resolución local. El apoyo de la matriz sería voluntario y normalmente condicionado a la aprobación de la autoridad del país de origen (aunque, como demuestra el caso argentino mencionado anteriormente, cabe esperar que la matriz proporcione apoyo en la mayor parte de los casos). Cada filial debe tener la capacidad de absorber pérdidas localmente (la llamada capacidad total de absorción de pérdidas, TLAC en sus siglas en inglés). Los requisitos de TLAC a nivel consolidado deben ser simplemente la suma de los requisitos individuales.

En el modelo MPE el proceso de resolución siempre sería dirigido por las autoridades locales, que tienen

todos los poderes de resolución para activarlo de forma independiente en el caso de las filiales bajo su jurisdicción, cuando la filial local está en situación de insolvencia y no haya apoyo desde la casa matriz. La coordinación entre las autoridades de origen y de destino es importante, pero no tan crítica como bajo un enfoque centralizado, donde la autoridad de acogida depende de la autoridad de origen para fines de resolución.

Cada entidad legal que puede ser objeto de una acción de resolución separada debe tener su propia TLAC colocada a terceros (TLAC externo, en la terminología del FSB). Esto no excluye que la institución matriz pueda asumir parte de esta TLAC, normalmente en forma de *Common Equity tier 1* (CET1) y, además, instrumentos de clase 1. La cantidad de TLAC requerida en cada subsidiaria o grupo de resolución debe basarse en el régimen de resolución establecido por las autoridades del país anfitrión para los bancos con características similares, que deben ser tratados de manera equivalente con el fin de preservar un terreno de competencia equilibrado.

Los servicios compartidos —básicamente soporte informático y procesos de *back office*— deben organizarse de forma independiente, para facilitar su continuidad en el caso de resolución de cualquier parte del grupo. Esto permitirá mantener los servicios esenciales cuando otras partes del grupo entran en resolución. Esta filial operativa separada podría organizarse bajo un esquema centralizado o descentralizado; lo importante es su independencia de las filiales bancarias.

6. ¿Qué aportan los bancos globales a los países de destino?

Aunque no todos los bancos extranjeros son generadores de contagio, como se ha puesto de manifiesto en el apartado anterior, la crisis financiera ha generado un debate sobre los beneficios de la globalización financiera, sobre todo para los países emergentes. Conviene repasar, en todo caso, los efectos esperados de la entrada de bancos de capital extranjero, en forma de mayor eficiencia del sector financiero, menor margen de intermediación y transferencia de mejores prácticas.

Existe bastante consenso en que la participación extranjera en los sistemas financieros nacionales fomenta la competencia. La entrada de bancos extranjeros en los países emergentes ha transformado a los bancos del país de acogida y ha mejorado en general la eficiencia de los sistemas financieros nacionales. Todo ello ha tenido efectos positivos sobre el bienestar, al reducir el precio de la intermediación financiera y proporcionar una más amplia gama de servicios. Mayor competencia y eficiencia han contribuido a mantener un flujo de crédito estable a la economía.

El *know-how* de los grupos bancarios de capital extranjero, su tecnología, los esquemas de gobierno corporativo y la gestión de riesgos financieros han permitido el desarrollo de nuevos productos, instrumentos financieros o formas de hacer negocios más robustas.

Desde un punto de vista global, la diversificación es un valor añadido que los bancos extranjeros aportan al sistema financiero.

La aportación tecnológica de los bancos extranjeros puede ayudar a los objetivos de inclusión financiera en los países emergentes, a través de la transferencia de prácticas que mejoran el acceso y uso de los servicios financieros formales para los segmentos no bancarizados de la población. Un ejemplo de este proceso es el *M-Banking* o banca móvil, donde la experiencia adquirida en países desarrollados impulsa el acceso en los países emergentes.

La literatura sugiere también que los bancos extranjeros pueden ayudar a mitigar los problemas de préstamos conectados y mejorar la asignación de capital (Gianneti y Ongena, 2009). Los bancos extranjeros presentan una mayor independencia de los grupos de presión y los Gobiernos que los bancos locales.

En pocas palabras, los bancos extranjeros ofrecen no solo capital, sino también varios elementos cualitativos que contribuyen indirectamente a mejorar la estabilidad y el desarrollo de los sistemas financieros nacionales, especialmente en los países emergentes. Al mismo tiempo, para aprovechar los beneficios de la participación de los bancos extranjeros es importante contar con una infraestructura institucional adecuada. Esto incluye la mejora de los marcos jurídicos y contables, así como los procedimientos de quiebra.

7. La estrategia de expansión de la banca española

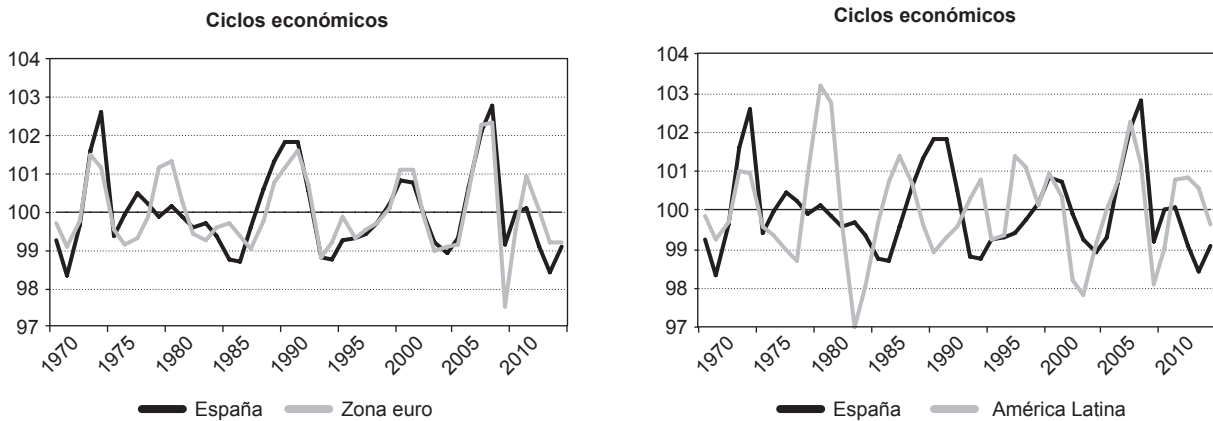
La estrategia de expansión se ha ido perfilando a lo largo del tiempo. La idea general es tener una presencia selectiva en aquellos países que, como regla general, reúnan una serie de condiciones:

a) Economías de una cierta dimensión para poder explotar economías de escala, con un potencial de crecimiento satisfactorio.

b) Economías que ayuden a diversificar los riesgos. Este ha sido un factor muy relevante de la expansión en América Latina. La correlación entre los ciclos económicos de Latinoamérica y de España era y es baja, lo cual contribuye eficazmente a diversificar los riesgos

GRÁFICOS 3 y 4

CICLOS ECONÓMICOS COMPARATIVOS



FUENTE: Datastream y elaboración propia

de la propia institución e incluso a la propia estabilidad del suministro de crédito en España —y en los países de destino—. En los Gráficos 3 y 4 se observa la fuerte vinculación entre los ciclos de España y el conjunto de la zona euro y el desfase frecuente entre los ciclos de España y América Latina.

c) Economías con un grado de bancarización moderado y, por tanto, con un margen importante de crecimiento de sus ratios de activos sobre PIB. No hay que olvidar que los servicios financieros en economías con ratios de bienestar moderados son un bien con una alta elasticidad de renta, de modo que la actividad bancaria puede crecer de forma saludable a ritmos mayores a los de la economía en su conjunto.

d) Instituciones bien posicionadas, con una cuota de mercado relevante y con un margen claro de mejora de su eficiencia y transformación, de modo que, en un lapso temporal relativamente breve, generen valor para el accionista.

El esquema de filiales se ve completado con un centro corporativo que añade valor al conjunto y hace que el grupo financiero sea mucho más que una suma de

filiales. El centro corporativo aporta, entre otros elementos, las políticas de riesgo, las de recursos humanos, la plataforma tecnológica y la marca. Todo ello dota de consistencia y aporta valor a nuestros bancos internacionales que los hace trascender de un simple *holding* con una cartera de negocios más o menos diversificada.

8. Los beneficios de la diversificación

Como hemos visto, los bancos internacionales contribuyen a la integración global y al desarrollo económico, incentivan la competencia y la innovación y aportan estabilidad en la provisión de crédito, tanto en el país de origen como en los de destino.

Además, los clientes, especialmente las empresas, demandan servicios bancarios globales. En España esto es especialmente importante dado que el patrón de crecimiento de nuestra economía ha tendido a descansar de forma creciente en la exportación.

En este sentido, la expansión de la banca española en Latinoamérica la sitúa en una posición de privilegio para extender sus actividades a EE UU (donde,

de hecho, ya cuentan con una presencia relevante en determinadas áreas) y a China, dadas las intensas y crecientes relaciones comerciales y financieras de los clientes latinoamericanos y españoles con tales áreas.

Cualquier diversificación internacional no tiene, sin embargo, el mismo efecto. Como se afirmaba en un reciente informe del BIS³, la geografía de la diversificación sí importa. Distintos estudios muestran que una diversificación equilibrada que combine economías emergentes y maduras puede reducir la volatilidad y la prociclicidad, y tiene beneficios tanto para el país receptor como para el emisor.

Los mayores beneficios de la diversificación aparecen en el ámbito de la banca minorista y para aquellos grupos que combinan presencia en países pertenecientes y no pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). En estos casos, la diversificación tiene efectos positivos en la reducción del riesgo. La correlación observada en los años de la última crisis es claramente mayor en los grupos multinacionales que son activos exclusivamente en países de la OCDE, que en los grupos que incorporan mercados de fuera de la OCDE.

Por el contrario, el riesgo de mercado de los bancos de inversión tiene una correlación significativamente más alta que el riesgo de crédito para los bancos comerciales, tanto entre los bancos con presencia en las economías emergentes como entre los que están exclusivamente en mercados OCDE.

La prueba de la Gran Recesión (como hace unos años lo fueron las dificultades atravesadas por Argentina o Brasil) ha sido bien ilustrativa de los beneficios de una buena diversificación en términos de solvencia, liquidez y rentabilidad.

9. La regulación y la internacionalización

Las perspectivas para la banca en los próximos años vienen condicionadas en buena medida por tres

factores: las perspectivas macroeconómicas —que incluyen el legado de la crisis—, el desafío tecnológico y los cambios en la regulación. Los tres factores representan grandes desafíos para la banca.

El crecimiento potencial de las economías avanzadas y también de las emergentes, en ausencia de reformas profundas —y en algunos casos aun con ellas, a la vista de las tendencias demográficas— va a ser más modesto en los próximos años que en la primera década del siglo. Además, incluso si la tesis del estancamiento secular es equivocada, los tipos de interés, especialmente en los países avanzados, van a ser excepcionalmente reducidos, lo cual pesará, sin duda, en los márgenes de intermediación. Por último, en algunas economías maduras con elevadas ratios de endeudamiento, el negocio de activo será menos dinámico en el corto y medio plazo.

El desafío tecnológico supone al mismo tiempo una oportunidad y un reto. Por un lado las nuevas tecnologías ayudarán a contener costes, mejorar la eficiencia y ofrecer un servicio más personal y adaptado a los requerimientos, cada vez más exigentes, de unos clientes que han incorporado rápidamente hábitos de consumo de los que es parte inherente la experiencia digital. Al mismo tiempo han entrado en juego nuevos jugadores no bancarios que ofrecen servicios que erosionan segmentos de la cadena de valor de los bancos. El resultado dependerá del acierto de las estrategias de unos y otros, y de la respuesta regulatoria para asegurar que las nuevas tecnologías sean accesibles para todos y que el terreno de juego de la competencia esté equilibrado —que empresas tecnológicas que de un modo u otro prestan servicios financieros, en competencia con entidades financieras, estén sujetas a una regulación igualmente exigente—.

Por último, en pro de la estabilidad financiera, la regulación ha fijado requerimientos de capital y liquidez mucho más exigentes que en los años que precedieron a la crisis. La presión sobre la rentabilidad del sector ha aumentado y conducirá, sin duda, a una respuesta del sector para lograr rentabilidades atractivas, a través de

³ Véase BIS (2014).

una asignación más eficiente del capital y una mejora de la eficiencia.

En este contexto, la diversificación geográfica continuará siendo en el futuro uno de los fundamentos de las estrategias bancarias: a) los bancos seguirán persiguiendo mejores combinaciones de rentabilidad-riesgo, no solo entre países sino también en líneas de negocio (pensemos en países con poblaciones sujetas a distintas realidades y dinámicas demográficas, que requieren productos financieros muy distintos) y b) las autoridades buscarán reforzar la estabilidad financiera, objetivo al que, a nuestro juicio, contribuye una diversificación internacional adecuada de la banca.

El enfoque de la supervisión y la regulación es muy relevante para la diversificación geográfica de las actividades de los bancos. Los reguladores reconocen las ventajas de la diversificación geográfica de los bancos, si bien, como se ha señalado antes, entienden que no todos los modelos son iguales. En particular, el modelo descentralizado de bancos centrados en el negocio minorista se percibe como más beneficioso que el modelo centralizado de bancos mayoristas, desde el punto de vista de la estabilidad financiera internacional. Sin embargo, el enfoque actual tiende a establecer trabas a la libre circulación de capitales en un sentido amplio (el llamado *ring fencing*), que, aunque comprensibles tras la traumática experiencia de la crisis, complican la actuación de los bancos globales, independientemente de su modelo de negocio. Sería deseable que la regulación financiera incentivara aquellos modelos de negocio que desde el propio sector oficial se reconoce que han tenido una contribución positiva para limitar el alcance y propagación de la crisis.

Por ejemplo, en la metodología aplicada a los bancos sistémicos internacionales (GSIB en su acrónimo inglés), la actividad de una filial en una jurisdicción distinta de la matriz se considera una actividad entre distintas jurisdicciones, incluso si desarrolla sus actividades fondeadas en moneda local. Esto significa que los índices de actividad interjurisdiccional aumentan, y, con ellos, el carácter sistémico de una institución

financiera, aunque el fondeo local y el modelo de negocio reduzcan el contagio. Quizás el grado de riesgo sistémico ligado a esta actividad se aproximaría mejor por el volumen de los flujos genuinamente *cross-border*. En cualquier caso, la información pública debería diferenciar entre la actividad que se desarrolla en el ámbito local, de aquella otra que tiene una naturaleza transfronteriza, para favorecer la transparencia.

Por otro lado, los principios de equivalencia y reconocimiento mutuo de Basilea no se aplican de forma general ni homogénea en las distintas jurisdicciones. Los instrumentos de capital emitidos por un *holding* en países terceros y los instrumentos de capital *tier 1* emitidos por filiales en países terceros solo pueden ser reconocidos a nivel consolidado en Europa cuando cumplen con la regulación europea. Este requerimiento impide en muchos casos su reconocimiento para grupos bancarios que tienen su matriz en Europa.

Para que la diversificación se reconozca, es preciso impulsar la cooperación entre los supervisores nacionales y para ello es recomendable reforzar el papel de los colegios de supervisión y regulación.

En un sentido más general, la regulación en base consolidada muchas veces tiene efectos fuertemente extraterritoriales sobre las jurisdicciones de destino de los bancos europeos, aunque la regulación y la supervisión locales sean equivalentes (o incluso con frecuencia más exigentes) a las del país de origen. Un ejemplo de esto lo encontramos en el tratamiento que se da en Europa a la deuda soberana emitida en moneda local y adquirida por bancos locales que son filiales de grupos bancarios europeos. Por limitaciones simplemente administrativas, al pasar esta competencia al ámbito europeo, algunas jurisdicciones anteriormente consideradas equivalentes han dejado de serlo en 2015, pasando a dejar de beneficiarse de la excepción que permite considerar a la deuda soberana un activo sin riesgo. El recargo de capital que ello supone en el balance consolidado perjudica a las filiales de estos bancos en países emergentes y a los propios países.

Sobre la cuestión de fondo (si tiene sentido el tratamiento de la deuda soberana como activo sin riesgo), si bien el objetivo de reducir el vínculo entre riesgo bancario y soberano es absolutamente deseable, conviene en primer lugar preguntarse si este análisis debe limitarse al riesgo de crédito, como hace el Comité de Basilea, o sería preferible un enfoque más amplio, que considere todas las modalidades de reducción del valor real de la deuda, a través de diversas variantes de represión financiera (Reinhart y Sbrancia, 2011). En todo caso, la diferenciación entre la deuda soberana denominada y financiada en moneda local de aquella otra emitida y/o financiada en divisa extranjera es importante, así como lo es evitar que la regulación consolidada tenga efectos extraterritoriales en los países emergentes.

10. Consideraciones finales

La expansión de la banca española en Latinoamérica ha tenido consecuencias muy positivas para reforzar su fortaleza y rentabilidad, al tiempo que ha contribuido a la estabilidad financiera de España y de la región. Esta diversificación ha permitido a los bancos españoles hacer frente a crisis tanto en los países de destino como en el país de origen. Hoy, alrededor del 50 por 100 de los beneficios de los dos grandes grupos españoles se generan en Latinoamérica. De cara al futuro la región seguirá jugando un papel fundamental para nuestras instituciones.

Las iniciativas regulatorias adoptadas a raíz de la crisis han hecho a los bancos más robustos y resistentes. Quizá la pregunta ahora es si no hay aspectos de la nueva regulación que castigan un modelo de banca comercial que, en particular bajo la fórmula de filiales, ha demostrado tener efectos positivos para los sistemas financieros y las economías de ambos lados del

Atlántico. Una revisión de estas regulaciones, pensadas para modelos de negocio diferentes, sería altamente deseable.

Referencias bibliográficas

- [1] BAYOUMI, T. (2011). «Cross-Cutting Themes in Advanced Economies with Emerging Market Banking Links». *IMF Policy Paper*.
- [2] BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES (BIS) (2014). «EME Banking Systems and Regional Integration». *CGFS Papers*, nº 51, marzo 2014.
- [3] CLAESSENS, S. y VAN HOREN, N (2012). «Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability». *IMF Working Paper*, enero 2012.
- [4] CULL, R. y MARTINEZ PERÍA, M. S. (2012). *Bank Ownership and Lending Patterns During the 2008-2009 Financial Crisis. Evidence from Latin America and Eastern Europe*.
- [5] FIECHTER, J. y OTROS. (2011). «Subsidiaries or Branches: Does One Size Fit All?», *Fondo Monetario Internacional (FMI)*.
- [6] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2015). *Global Financial Stability Report*, abril.
- [7] GIANNETTI, M. y ONGENA, S. (2009). «Financial Integration and Firm Performance: Evidence from Foreign Bank Entry in Emerging Markets». *Review of Finance*, vol. 13, nº 2, pp. 181-223.
- [8] KHOO, A. (2014). «EME Banking Systems and Regional Financial Integration». *CGFS Papers*, nº 51, BIS.
- [9] LAMBERT, F. (2015). «International Banking After the Crisis: Increasingly Local and Safer?». Cap. 2, IMF.
- [10] McCAULEY, R.; McGUIRE, P. y GOETZ von, P. (2010). «The Architecture of Global Banking: from International to Multinational?». *BIS Quarterly Review*, marzo 2010.
- [11] MESQUITA, M. (2010). «Funding Patterns and Liquidity Management of Internationally Active Banks». *Committee on the Global Financial System Paper*, nº 39, BIS.
- [12] MONTORO, C. y ROJAS-SUAREZ, L. (2012). «Credit in Times of Stress: Lessons from Latin America». *BIS Quarterly Review*, BIS.
- [13] REINHART, C. M. y SBRANCIA, M. B. (2011). «The Liquidation of Government Debt». *NBER Working Paper*, nº 16893, marzo 2011.

Documentos de Trabajo

2016

16/03 **Antonio Cortina, Santiago Fernández de Lis:** El modelo de negocio de los bancos españoles en América Latina.

16/02 **Javier Andrés, Ángel de la Fuente, Rafael Doménech:** Notas para una política fiscal en la salida de la crisis.

16/01 **Ángel de la Fuente:** Series enlazadas de PIB y otros agregados de Contabilidad Nacional para España, 1955-2014.

2015

15/33 **Shushanik Papanyan:** Digitization and Productivity: Where is the Growth? Measuring Cycles of Technological Progress.

15/32 **Alfonso Arellano, Noelia Cámara, David Tuesta:** Explaining the Gender Gap in Financial Literacy: the Role of Non-Cognitive Skills.

15/31 **Ángel de la Fuente:** Series enlazadas de Contabilidad Regional para España, 1980-2014. Parte II: Empleo asalariado, rentas del trabajo y salarios medios.

15/30 **Jingnan Cai, Alicia García-Herrero, Le Xia:** Regulatory arbitrage and window-dressing in the shadow banking activities: evidence from China's wealth management products.

15/29 **Javier Alonso, Alfonso Arellano:** Heterogeneity and diffusion in the digital economy: Spain's case.

15/28 **Javier Alonso, Alfonso Arellano:** Heterogeneidad y difusión de la economía digital: el caso español.

15/27 **Ángel de la Fuente:** Series enlazadas de Contabilidad Regional para España, 1980-2014.

15/26 **Carlos Casanova, le Xia and Romina Ferreira:** Measuring Latin America's export dependency on China.

15/25 **Nathaniel Karp, Boyd W. Nash-Stacey:** Embracing the Financially Excluded in the U.S.: A Multi-Dimensional Approach to Identifying Financial Inclusion Across MSAs and Between Cohorts.

15/24 **Alicia García-Herrero, K.C. Fung:** Determinants of Trade in Parts and Components: An Empirical Analysis.

15/23 **Mariano Bosch, Angel Melguizo, Enith Ximena Peña, David Tuesta:** El ahorro en condiciones formales e informales.

15/22 **Antonio Villar:** Crisis, households' expenditure and family structure: The Palma ratio of the Spanish economy (2007-2014).

15/21 **Andrés Hernández, Bernardo Magnani, Cecilia Posadas, Jorge Redondo, Gonzalo Robles, Juan M. Ruiz y Enestor Dos Santos:** ¿Cuáles son los sectores con mayor potencial para aprovechar la Alianza del Pacífico?

15/20 **Gonzalo de Cadenas, Alicia García-Herrero, Alvaro Ortiz and Tomasa Rodrigo:** An Empirical Assessment of Social Unrest Dynamics and State Response in Eurasian Countries. / *Published in Eurasian Journal of Social Sciences, 3(3), 2015, 1-29.*

15/19 **Mariano Bosch, Angel Melguizo, Enith Ximena Peña and David Tuesta:** Savings under formal and informal conditions.

15/18 **Alicia García-Herrero, K.C. Fung, Jesus Seade:** Beyond Minerals: China-Latin American Trans-Pacific Supply Chain.

15/17 **Alicia García-Herrero, Le Xia, Carlos Casanova:** Chinese outbound foreign direct investment: How much goes where after round-tripping and offshoring?

15/16 **Diego José Torres Torres:** Evaluando la capacidad predictiva del MIDAS para la Eurozona, Alemania, Francia, Italia y Portugal.

15/15 **Alicia García-Herrero, Eric Girardin, Arnoldo Lopez-Marmolejo:** Mexico's monetary policy communication and money markets.

15/14 **Saidé Salazar, Carlos Serrano, Alma Martínez, Arnulfo Rodríguez:** Evaluation of the effects of the Free Trade Agreement between the European Union and Mexico (EU-MX FTA) on bilateral trade and investment.

15/13 **Saidé Salazar, Carlos Serrano, Alma Martínez, Arnulfo Rodríguez:** Evaluación de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) en el comercio bilateral y la inversión.

15/12 **Alicia García-Herrero, Eric Girardin and Enestor Dos Santos:** Follow what I do, and also what I say: Monetary policy impact on Brazil's financial markets.

15/11 **Noelia Cámara, David Tuesta, Pablo Urbiola:** Extendiendo el acceso al sistema financiero formal: el modelo de negocio de los corresponsales bancarios.

15/10 **Noelia Cámara, David Tuesta, Pablo Urbiola:** Extending access to the formal financial system: the banking correspondent business model.

15/09 **Santiago Fernández de Lis, José Félix Izquierdo de la Cruz y Ana Rubio González:** Determinantes del tipo de interés del crédito a empresas en la Eurozona.

15/08 **Pau Rabanal and Juan F. Rubio-Ramírez:** Can International Macroeconomic Models Explain Low-Frequency Movements of Real Exchange Rates?.

15/07 **Ándel de la Fuente y Rafael Doménech:** El nivel educativo de la población en España y sus regiones: 1960-2011.

15/06 **Máximo Camacho and Jaime Martínez-Martín:** Monitoring the world business cycle. / *Published in Economic Modelling 51 (2015) 617–625.*

15/05 **Alicia García-Herrero and David Martínez Turégano:** Financial inclusion, rather than size, is the key to tackling income inequality.

15/04 **David Tuesta, Gloria Sorensen, Adriana Haring y Noelia Cámara:** Inclusión financiera y sus determinantes: el caso argentino.

15/03 **David Tuesta, Gloria Sorensen, Adriana Haring y Noelia Cámara:** Financial inclusion and its determinants: the case of Argentina.

15/02 **Álvaro Ortiz Vidal-Abarca and Alfonso Ugarte Ruiz:** Introducing a New Early Warning System Indicator (EWSI) of banking crises.

15/01 **Alfonso Ugarte Ruiz:** Understanding the dichotomy of financial development: credit deepening versus credit excess.

Consulte aquí el listado de Documentos de Trabajo publicados:

en español

y en Inglés

Los análisis, las opiniones y las conclusiones contenidas en este informe corresponden a los autores del mismo y no necesariamente al Grupo BBVA.

Podrá acceder a las publicaciones de BBVA Research a través de la siguiente web: <http://www.bbvaresearch.com>

Datos de contacto:

BBVA Research

Calle Azul, 4

Edificio La Vela – 4ª y 5ª plantas

28050 Madrid (España)

Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00

Fax: +34 91 374 30 25

bbvaresearch@bbva.com

www.bbvaresearch.com