

# La expansión exterior de la Banca española



12 **Matías Rodríguez Inciarte**  
Vicepresidente del Grupo Santander

## I.- Introducción

A mediados de 1998, y una vez identificados finalmente los países que iban a participar, desde el comienzo, en la nueva moneda europea (1 de mayo del 98), estaba ya sobre la mesa la cuestión de la necesaria expansión de las empresas españolas en el exterior.

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

Transcurridos seis años, el euro, la globalización o la nueva economía son ya realidades incontestables. Las empresas españolas, y desde luego el sector bancario, así lo entendieron y sus planes estratégicos se anticiparon a lo que, pocos años después, iba a configurar su marco básico de su actuación.

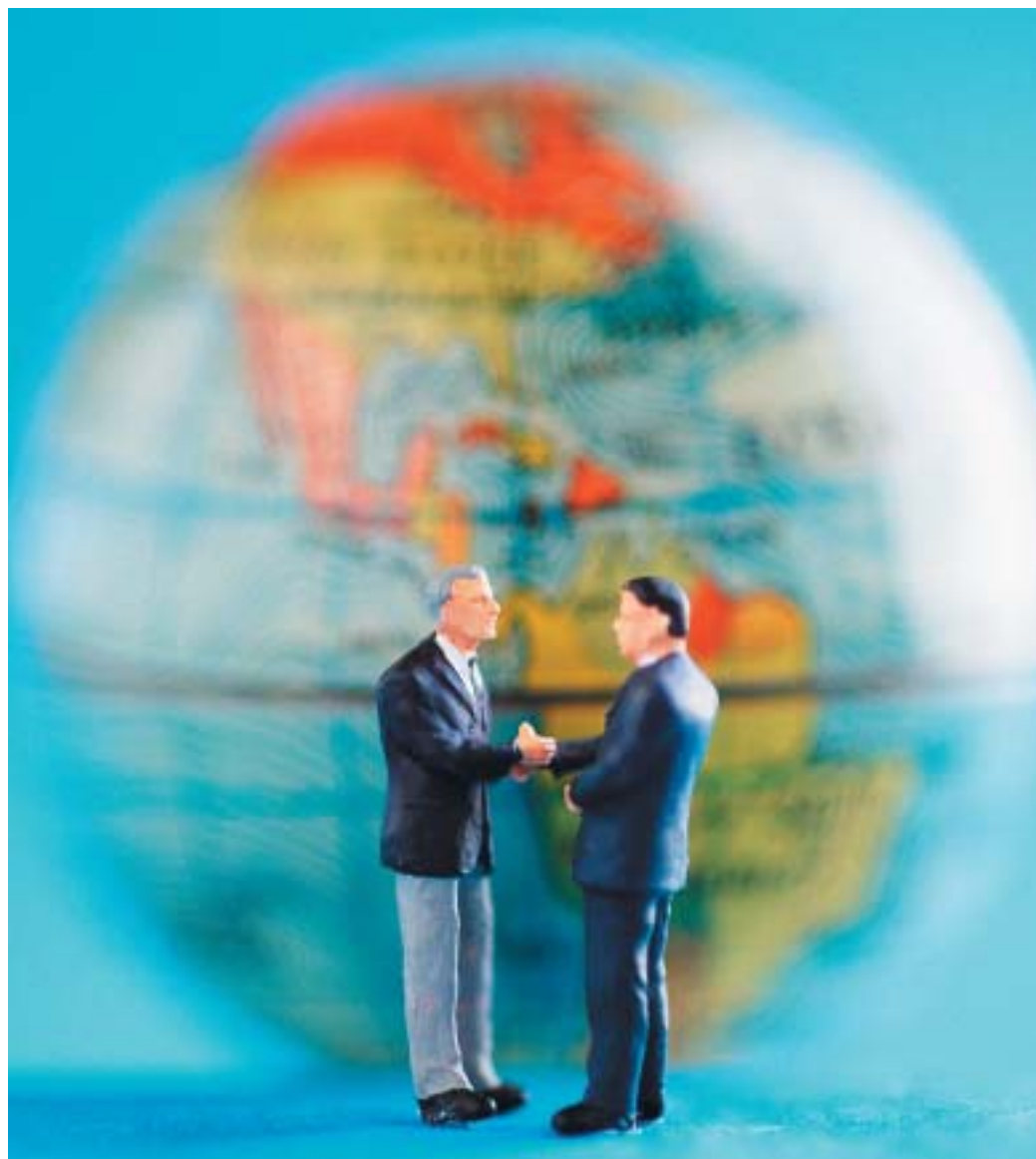
Las inversiones directas españolas en el exterior que iniciaron tímidamente su expansión a comienzo de los 90 –en 1993 la inversión bruta efectiva de nuestro país en el exterior no alcanzaba los 2.500 millones de euros anuales–, se aceleraron en la segunda mitad del decenio, alcanzando su máximo anual el año 2000 –casi 60.000 millones de

### RESUMEN DEL ARTÍCULO

En el presente artículo se analizan los factores que explican el proceso de expansión exterior de la banca española en la última década. Se estudia dicho proceso mediante el análisis de los datos descriptivos del sector bancario más significativos. A continuación se estudian las razones de por qué la banca española ha invertido en Latinoamérica. El trabajo concluye destacando el alto nivel de competencia de la banca española, a nivel mundial, que permite afrontar el proceso de internacionalización alcanzando los equilibrios adecuados entre la rentabilidad y el riesgo.

### EXECUTIVE SUMMARY

In this article we analyze the factors that explain the process of external expansion of the Spanish banks during the last decade. This process is studied through the analysis, descriptive, of the most significant data of the banking industry. Next we studied the reasons for the Spanish banks investments in Latin America. The work concludes highlighting the high level of worldwide competitiveness of the Spanish banks, that allows to confront the process of internationalization achieving the appropriate balance between profitability and risk.



euros, equivalentes prácticamente a un 10% del PIB-, (ver Figura 1). En los tres últimos años los niveles, aún siendo elevados, han mantenido una trayectoria decreciente como corresponde a un período de consolidación de la inversión realizada. Todos los grandes sectores y empresas españolas (bancario, eléctrico, telecomunicaciones, construcción e hidrocarburos entre otros) han llevado a cabo inversiones de alguna consideración en el exterior. Solamente el sector bancario ha realizado el 20% de la inversión bruta efectiva en el exterior de los últimos 11 años –lo que equivalente a unos

**Figura 1**

Flujo de inversiones españolas en el exterior: Banca y otros intermediarios financieros, 93/03. Inversión bruta efectiva. Miles de millones de euros.

\*Inversión total registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupos empresariales.



Fuente: Dirección General de Comercio Exterior e Inversiones.

52.400 millones de euros—, si bien y como precursor del proceso, su peso fue superior en la primera parte del período en la que, en algún ejercicio (1995), llegó a suponer el 65% del total, tal y como se puede observar en la Figura 1.

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

En el presente artículo se analizan las razones que explican el proceso de expansión de la banca española, especialmente en Latinoamérica; se estudia dicho proceso poniendo de manifiesto los datos descriptivos más significativos y se concluye con los resultados, para el sector financiero español, de este proceso de internacionalización, destacando el alto nivel de competencia de la banca española a nivel mundial

## II.- Las razones de la expansión exterior de la banca española

Para que estas decisiones, que adelantaban un nuevo escenario de la actuación internacional de la empresa pudieran materializarse, debieron crearse primero las condiciones adecuadas, y fue necesario que una serie de factores actuaran como impulsores determinantes. El proceso de expansión exterior de la banca española se explica por la confluencia de, al menos, tres factores:

1. La integración en la Unión Europea, y sus consecuencias de apertura del mercado interior,
2. La fuerte competencia y rápida maduración del mercado doméstico,
3. Las transformaciones en el marco político y económico de los mercados emergentes, en general, y especialmente de Latinoamérica.

1. Por un lado, la integración de España en la UE y los sucesivos desafíos que viene suponiendo el proceso de integración europea, con el creciente grado de integración de las economías, la creación del Euro, y los avances hacia un mercado único financiero, provocaron un claro proceso de liberalización y flexibilización e hicieron indispensable un mayor rigor económico, y, sobre todo, está obligando a un profundo cambio de mentalidad

Así, la Unión Europea Monetaria (UEM):

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

Fijado el marco general de política económica el desafío se centra, esencialmente, en un ámbito microeconómico. La economía española supo adaptarse a estos desafíos y, con la perspectiva que dan los últimos veinte años, puede decirse, que nuestra economía ha reaccionado siempre de forma positiva a los impulsos competitivos provenientes del exterior.

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

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

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

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

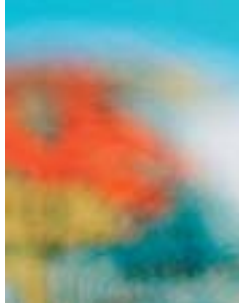
La liberalización de los mercados, la fuerte competencia, la caída de tipos como consecuencia del proceso de convergencia nominal con la

#### PALABRAS CLAVE

Expansión internacional, sector bancario español, inversión en Latinoamérica

#### KEY WORDS

International expansion, Spanish Bank Industry, Investment in Latin America



UE y la implantación del euro, propiciaron una reducción generalizada de los márgenes con los que operaban las entidades.

El margen de intermediación de la banca se redujo, pasando del 4% sobre activos totales medios a comienzos de los 90 a menos del 2% a final de la década (el 1,86% en 1999 y 2000). El margen de explotación también se contrajo fuertemente, pasando del entorno del 2% de los ATMs (1,90% en 1990 y 1991) a menos del 1% (0,86%) en 1999, (ver Figura 2).

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

a) Se desató una intensa competencia en los productos (fondos de inversión, superhipotecas, supercuentas, etcétera), que desembocó en una carrera por anticiparse a las necesidades de los clientes.

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

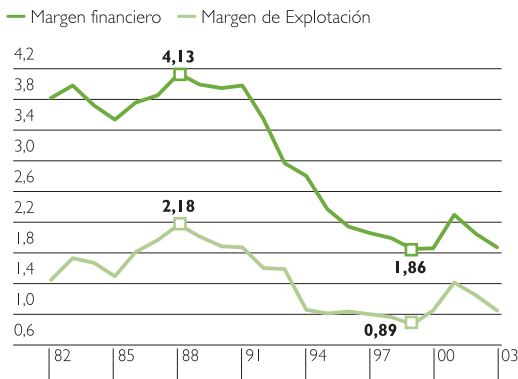
La tecnología se dirigió hacia la reducción de costes y la mejora de las técnicas de gestión comercial haciendo más eficaz la tutela de clientes y la venta cruzada de productos.

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

c) Se inició un proceso de concentración sectorial, que, sin menoscabo del elevado grado de competencia intrasistema, permitió a algunas entidades alcanzar un tamaño más eficaz cara al proceso de internacionalización de los mercados financieros. Dicho proceso se nutrió tanto de decisiones de fusión entre partes competidoras como de

16

**Figura 2**  
Bancos residentes (negocios en España): Margenes de Intermediación y de Explotación. **Porcentaje.**



Fuente: Banco de España.

adquisiciones de aquellas entidades que la propia dinámica de liberalización y aumento de la competencia iba haciendo menos eficientes.

Así, el número de entidades de depósito residentes en España se ha reducido desde las casi 340 que había a comienzos de los 90 a menos de 270 a finales de 2003 –unos treinta bancos españoles y otras tantas cajas de ahorro y veintiséis cooperativas menos, y unas veinte entidades extranjeras más–, (ver Figura 3). A final de 2003, el número de oficinas bancarias se había reducido desde el máximo de junio de 1992 en algo más de 4.000 –en el mismo periodo las de las cajas han aumentado en más de 6.700 y las de las Cooperativas en cerca de 1.400H.

La cuota de mercado (negocio bancario) de las cinco mayores entidades españolas –entre en las que en la actualidad figuran dos cajas de ahorro– ha pasado de suponer el 30% del total de bancos y cajas a comienzos de los 90, al 52% en 2003 (Figura 4)

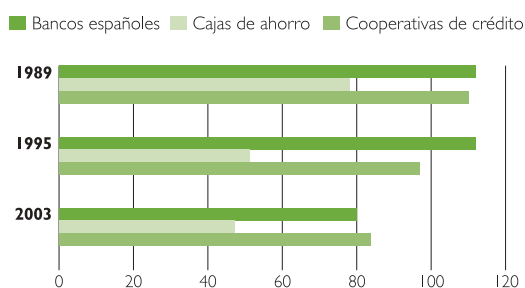
d) Se puso en marcha un proceso de internacionalización, consecuencia, como sucede en todo sector maduro, de la necesidad de buscar capacidad de crecimiento en otros mercados.

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

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

A todo ello hay que añadir también, otras razones, de carácter estratégico, como el interés de las Entidades financieras por alcanzar un tamaño que les permita una actuación más eficaz dentro del proce-

**Figura 3**  
Entidades de Depósito residentes en España. **Número.**

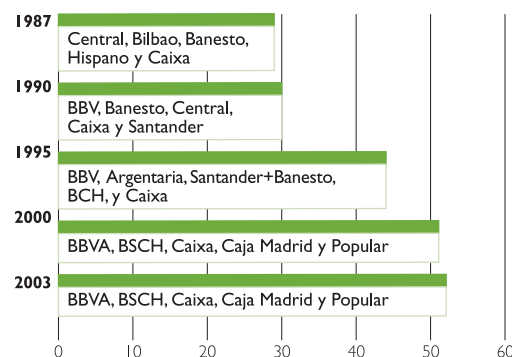


Fuente: Banco de España.

**Figura 4**  
Entidades de Depósito en España, Cuota de Mercado\* de los 5 mayores grupos (casas matrices), % sobre el total.

17

\*Inversión Crediticia + Acreedores (débitos a clientes).



Fuente: Elaboración propia.

*Con una mayor estabilidad política y la consolidación de un marco jurídico más moderno se han asentado bases sólidas para la competitividad de la región*

so de globalización de los mercados financieros.

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

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

Iberoamérica ha sido el destino principal de la inversión exterior española.

A partir de los años 80, ha transformado radicalmente, su política económica. La disciplina fiscal y monetaria, la reducción del papel del Estado y la apertura al comercio internacional, y el fortalecimiento de los sistemas financieros, han sido los ejes principales del nuevo consenso de política económica basado en el mercado.

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

### III.- La expansión internacional de la banca española

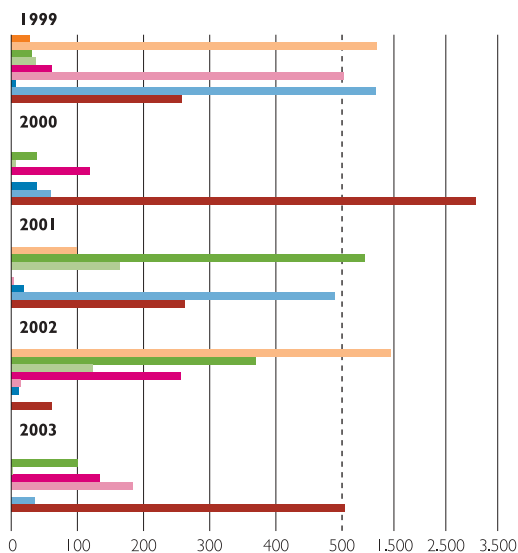
La expansión de la banca española en Europa precedió, en la primera mitad de los 90, a la que en el quinquenio siguiente habría de concentrarse en Iberoamérica –el esfuerzo inicial tuvo como destinos principales Francia y sobre todo Portugal–. De hecho, la inversión en Europa no recobra

**Figura 5**

Flujo de inversiones de la banca española y otros intermediarios financieros a la UE, 99/03. Inversión bruta efectiva\*.  
Millones de euros.

\*Registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupos empresariales.

■ Bélgica    ■ Alemania    ■ Francia    ■ R. Unido    ■ Irlanda  
■ Portugal    ■ Países Bajos    ■ Italia    ■ Luxemburgo



Fuente: Dirección General de Comercio Exterior e Inversiones.



fuerza hasta 1999 (inicio del euro), con la incorporación de Alemania, Italia, Países Bajos y posteriormente Francia, al nuevo impulso que a partir de entonces recibe la expansión en Portugal (Figura 5).

En Iberoamérica, por el contrario, la inversión realmente se generaliza en la segunda mitad de los 90, sobre todo en los años 97 y 98, alcanzando sus volúmenes máximos en el 2000, cuando México se incorpora decididamente al proceso (Figura 6).

En total y desde 1993 a 2003 la inversión bruta efectiva de la banca y otros intermediarios financieros en el exterior ha acumulado más de 52.000 millones de euros. A ello habría que añadir otros 2.300 millones de seguros y fondos de pensiones y más de 1.500 millones de otras actividades auxiliares de la intermediación

En la Figura 7 puede observarse el conjunto del período considerado. Iberoamérica (40%), la Unión Europea (28%), EEUU (12%) y Suiza (12%) se reparten la casi totalidad del flujo de inversiones de la banca y otros intermediarios financieros canalizado al exterior, si bien en términos de activos de riesgo la posición en Europa, al menos en algunos casos (i.e.: Grupo Santander), supera a la que se deriva de los activos en Iberoamérica.

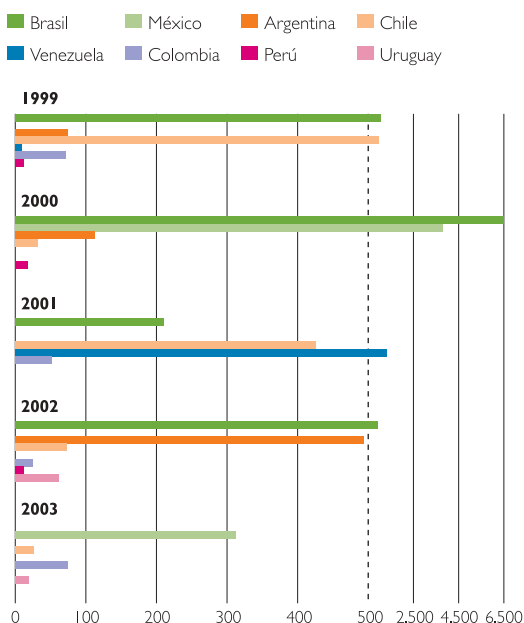
Brasil, EEUU –incluido Puerto Rico, destino de un volumen significativo de las inversiones exteriores de la banca española–, Suiza, Portugal y México absorbieron el 60% del total de las inversiones del período (1993 a 2003). En la Unión Europea, junto con Portugal (11% del total, y 38% de la inversión dirigida a la zona), Alemania, Países Bajos y Francia completan más del 80% de inversión bruta efectiva realizada en estos años.

Podemos destacar, entre otras, las siguien-

**Figura 6**

Flujo de inversiones de la banca española y otros intermediarios financieros a Latinoamérica, 99/03. Inversión bruta efectiva\*. Millones de euros.

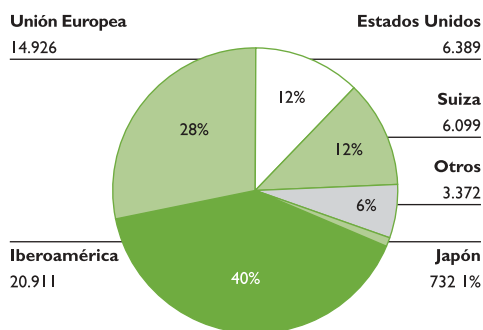
\*Registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupos empresariales.



Fuente: Dirección General de Comercio Exterior e Inversiones.

**Figura 7**

Flujo de inversiones españolas en el exterior: banca y otros intermediarios financieros. 1993 a 2003. Inversión bruta efectiva\* en millones de euros y porcentaje sobre el total.



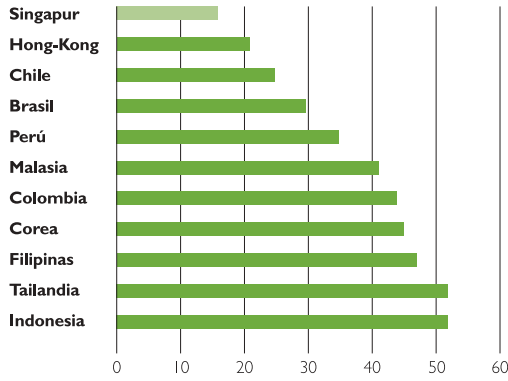
\*Inversión total registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupos empresariales.

Fuente: Dirección General de Comercio Exterior e Inversiones.



**Figura 8**

Rating CAMELOT\* para la regulación de los sistemas bancarios.



\*Menor número indica mejor rating.

Fuente: Banco Mundial 1998.

tes razones para la expansión en Iberoamérica:

1. En primer lugar, las propias características de los mercados financieros iberoamericanos, han hecho atractiva la expansión en la zona:

a) Bajo nivel relativo de "bancarización".

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

b) Negocio bancario muy segmentado, debido

a las fuertes disparidades en renta per capita y en el tamaño de las empresas.

c) Elevados márgenes de intermediación.

Los márgenes de intermediación de los sistemas financieros en Iberoamérica han sido tradicionalmente más elevados que los de los países industrializados, e incluso también que los de muchos países asiáticos o del centro-este de Europa (5% en media en el periodo 1993-96 frente al 3.2% del sudeste asiático y el 3.5% de centro-este de Europa).

Aunque en los últimos diez años el diferencial se ha estrechado y la situación no es homogénea, a la altura de 2002, incluso en países con márgenes regionalmente moderados, como Chile o México, estos eran todavía superiores, por término medio, entorno a 1,5

puntos porcentuales respecto a la media de los principales países de la reciente ampliación de la UE (Polonia, Rep.Checa y Hungría) y casi 2,5 puntos mayores que la de los países emergentes del sudeste asiático (Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas).

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

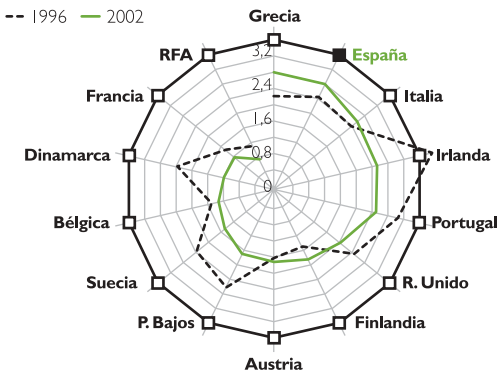
La relación entre gastos e ingresos en la banca iberoamericana había sido siempre alta (alrededor del 78%) no sólo en comparación a los países industrializados sino también con otras zonas emergentes.

La mejora en las tecnologías y sistemas de gestión, en buena medida incorporadas por la banca internacional presente en la zona, han

*La regulación bancaria en Iberoamérica no difiere de la de los países industrializados, al haberse adoptado varios principios amortizadores del BIS*

**Figura 9**

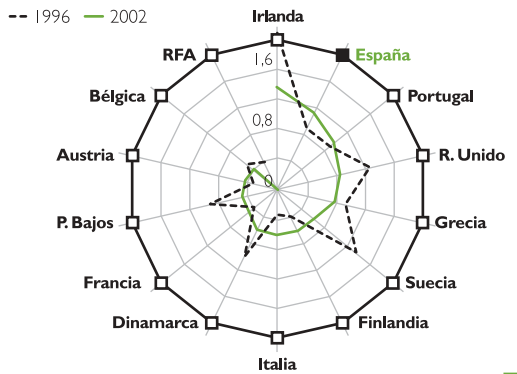
Margen de intermediación sobre activos totales medios.  
Porcentaje.



Fuente: A.E.B. Informe de Gestión y Memoria 1997 y 2003.

**Figura 10**

Beneficios antes de impuestos sobre activos totales medios.  
Porcentaje.



Fuente: A.E.B. Informe de Gestión y Memoria 1997 y 2003.

contribuido a una reducción sensible de los elevados costes operativos de la banca iberoamericana.

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

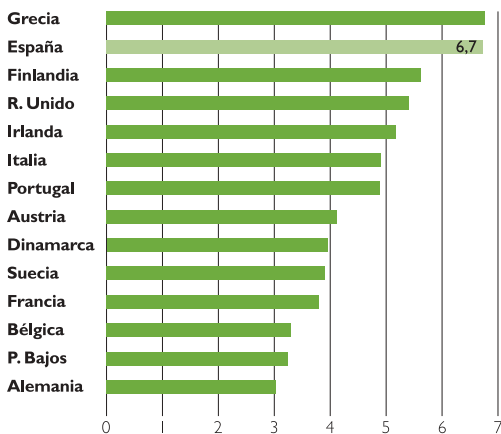
Estos niveles son similares a los de Polonia y Chequia, pero todavía algo superiores a los de la mayor parte de los países asiáticos.

e) Nuevas oportunidades de beneficio

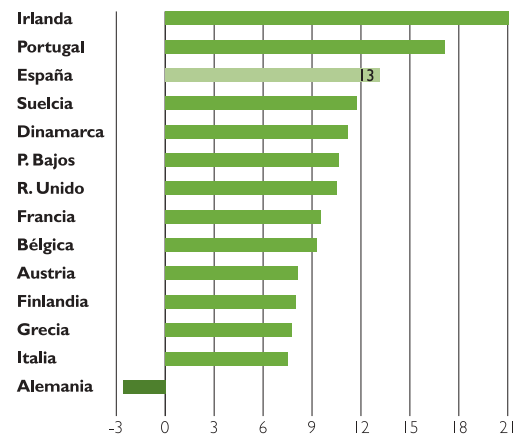
La privatización de las empresas públicas, las reformas de los sis-

**Figura 11**

■ Recursos propios en relación a los ATMs.  
Porcentaje.

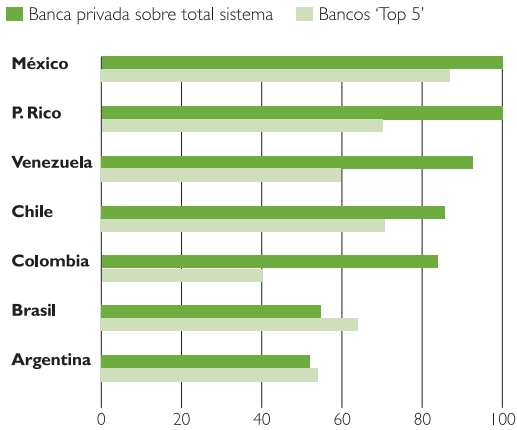


■ Beneficio neto en relación a los recursos propios.  
Porcentaje.



**Figura 12**

Cuota en los Depósitos bancarios. **Porcentaje.**



22

temas de pensiones y la financiación de los déficits presupuestarios a través de la emisión de deuda pública, crearon nuevas oportunidades para el sistema financiero dándoles, al mismo tiempo, un carácter más estable.

f) Reglas de juego más claras: mejora en la supervisión y regulación bancaria

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

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

en España, el sector bancario se haya convertido en una pieza clave en la generación de valor del país, lo que constituye una de las más claras ventajas competitivas de Latinoamérica frente a Asia (Figura 8).

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

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

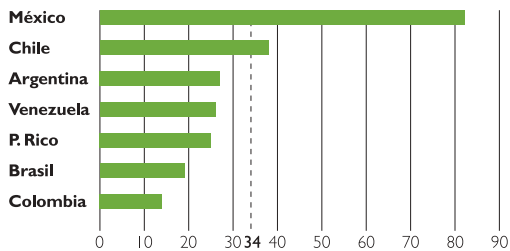
Por otra parte, es asimismo un hecho que la historia de la expansión internacional de algunas entidades financieras españolas –y entre ellas desde luego del Banco Santander– se inicia en Iberoamérica vinculada al negocio comercial con ultramar asentado, más adelante, en una presencia a través de oficinas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

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

**Figura 13**

Bancos de Capital extranjero\* sobre total negocio\*\*. **Porcentaje.**

\*Santander, Citibank, BBVA, HSBC, ABN Amor, BoA (Boston) y Scotia, \*\*Crédito + Depósitos + Fondos de Inversión.



#### IV.- Los resultados

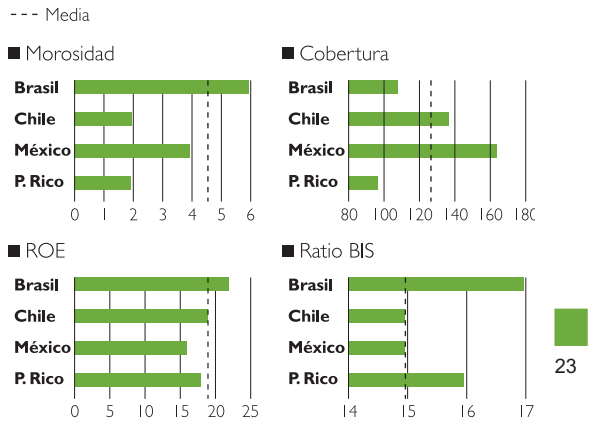
La banca española ha realizado, un amplio recorrido desde el sistema protegido y rígidamente regulado de nuestro país, de finales de la década de los años 70, al totalmente abier-

to y competitivo actual, lo que le ha permitido competir sin complejos, mediante una importante presencia internacional, en la Europa de la Unión Económica y Monetaria y en los mercados globalizados. Hoy, y tras este proceso la banca española se encuentra en los más altos niveles de competitividad a nivel mundial y puede decirse que destacada a nivel europeo. En 2002, según datos de la Asociación Española de Banca (AEB), la banca española (media de los cinco grandes) se había colocado ya a la cabeza de la banca europea (ochenta grandes bancos) en prácticamente todos los ratios de margen de intermediación (Figura 9), margen ordinario, margen de explotación (siempre sobre ATMs), así como en dotaciones y otros resultados (también sobre ATMs). El beneficio antes y después de impuestos (1,13 y 0,87 sobre ATMs) sólo era superado por Irlanda (media de sus cuatro grandes), (ver Figura 10).

Los recursos propios en relación a los ATMs (6.70%) eran asimismo de los más altos de la UE, y el beneficio neto en relación a los recursos propios (13%) sólo era superado por Irlanda y Portugal (media de sus cinco grandes) (Figura 11).

**Figura 14**

Promedio ponderado de los ratios del Peer Group de cada país incluyendo Santander: **Brasil:** Unibanco, Banco do Brasil, Bradesco e Itaú; **México:** Banamex, Bancomer y Banorte; **Chile:** Corpbanca, Banco Chile, BBVA Bchif y Banco Crédito; **PR:** Popular, First, Doral, R&G y Western. Datos a diciembre de 2003. **Porcentaje.**

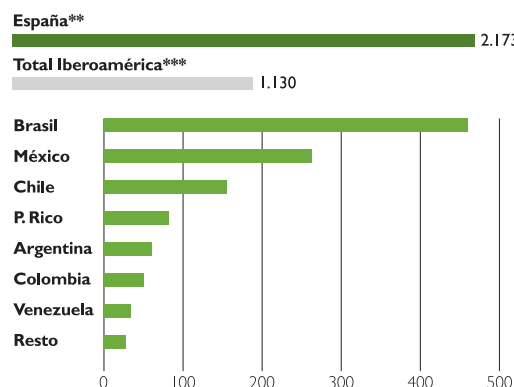


**Figura 15**

Iberoamérica: Negocio bancario\*, Miles de millones de dólares.

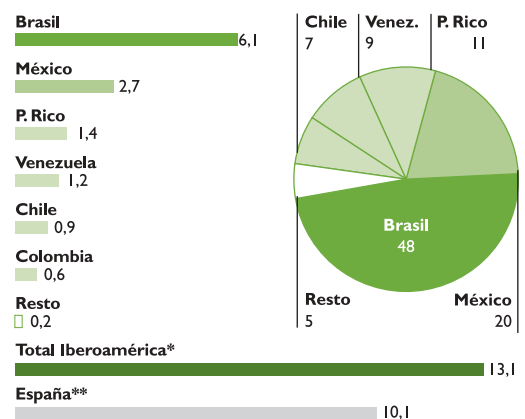
\*Crédito + Ahorro (Depósitos + Fondos de Inversión + Fondos de

■ Nivel a diciembre de 2003.



**Figura 16**

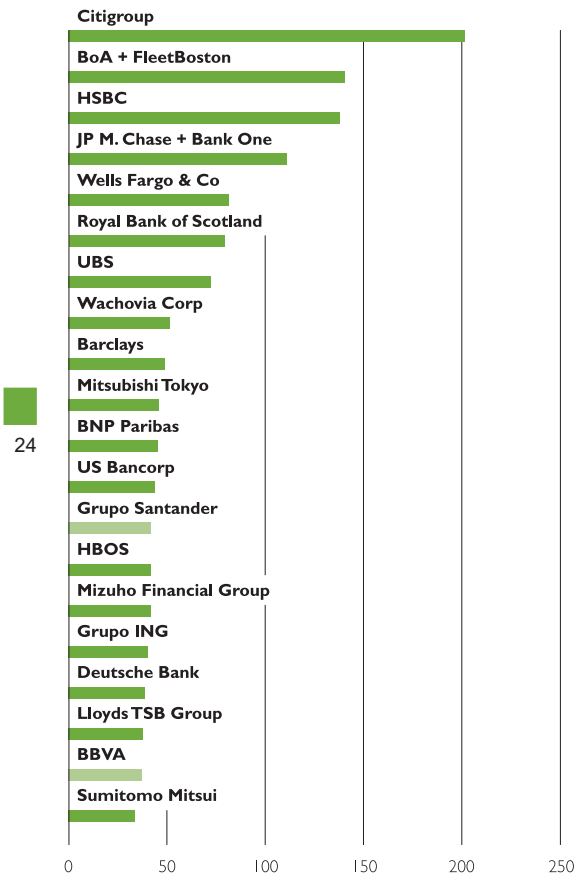
Iberoamérica: Beneficio Neto en 2003. Miles de millones de dólares. Reparto por países sobre el total. Porcentaje.



\*Excuida Argentina. \*\*Bancos matrices + Cajas de Ahorro.

**Figura 17**

Ranking por capitalización bursátil. Datos a 10 de junio de 2004.  
Miles de millones de euros.



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

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

En el caso de Iberoamérica, los resultados son asimismo muy positivos. Las reformas acometidas durante el último decenio, han modificado profundamente las economías y el sistema financiero iberoamericano. En este terreno, el intenso proceso de privatizaciones, ha conducido a la práctica desaparición de la banca pública en muchos casos y a una notable reducción en otros, (Figura

12), —en general, salvo en Brasil y Argentina, sólo se mantienen algunos bancos de desarrollo públicos—, dando lugar a un cierto proceso de concentración y a una significativa presencia de la banca internacional (Figura 13).

Hoy, sus principales economías cuentan con Sistemas Financieros sólidos, bien capitalizados y rentables, en especial en Brasil, Chile, México y Puerto Rico (Figura 14).

Iberoamérica se ha consolidado como un mercado financiero atractivo tanto por el tamaño y crecimiento de su negocio, como por su capacidad de generación de beneficios, (Figuras 15 y 16).

La valoración que los mercados, jueces últimos, han hecho de todo este proceso, no puede ser más positiva. En la Figura 17 podemos observar el ranking, por capitalización bursátil, de los principales bancos a nivel mundial.

## Conclusiones

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

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



Ilustración: Lluís Real