

# Los determinantes del *reciente ingreso de bancos* extranjeros a Brasil

---

**Luiz Fernando Rodrigues  
de Paula**

*Profesor Asociado de Economía,  
Universidad Estadual de  
Rio de Janeiro  
Investigador del  
Conselho Nacional de  
Desenvolvimento  
Científico y Tecnológico (CNPq),  
lfpaula@alternex.com.br  
website: www.ie.ufrj.br/moeda*

Este trabajo examina los factores que determinaron el ingreso reciente de bancos extranjeros al mercado brasileño de servicios bancarios a consumidores (o banca de personas) y las estrategias que han aplicado en Brasil los principales bancos europeos. Tras la ola de internacionalización de la banca registrada en el último tiempo, las instituciones financieras han mantenido las relaciones existentes y han buscado una mayor integración en el mercado local. Asimismo, la entrada de bancos europeos a América Latina y Brasil obedece a un conjunto de factores diferentes, entre ellos el proceso de reestructuración de la banca en Europa, el dinamismo de la internacionalización de los bancos españoles y el proceso de liberalización de los mercados en la región. El estudio también destaca algunos rasgos comunes y otros distintivos exhibidos por los principales bancos europeos que operan en Brasil. Una de las características comunes es la de ser grandes bancos universales que han optado por expandirse al extranjero como estrategia para ampliar sus actividades.

# I

## Introducción

En los decenios de 1970 y 1980 la presencia de instituciones financieras extranjeras en Brasil estaba limitada a intereses minoritarios en bancos de inversión y empresas de *leasing*, aunque no se restringía la instalación de oficinas de representación. Más adelante, la Constitución de 1988 prohibió que las instituciones financieras extranjeras abrieran oficinas nuevas y aumentaran su participación en el capital de las establecidas en el país. Sin embargo, el artículo 52 de la Ley sobre disposiciones transitorias de la Constitución de 1988 estipuló que estas restricciones no son aplicables a las autorizaciones que se otorguen en virtud de acuerdos internacionales, a título de reciprocidad, o por decisiones cuyo objeto sea favorecer los intereses del gobierno brasileño. En 1995, a raíz de la crisis bancaria provocada por la crisis mexicana, el gobierno de Brasil permitió el ingreso de algunos bancos extranjeros para que adquiriesen ciertas instituciones bancarias que se encontraban en problemas y, además, para fortalecer el sector bancario nacional. Como resultado, los bancos extranjeros aumentaron su participación en el total de activos de la banca del país de 8.4% en 1995 a 27.4% en 2000. Cabe señalar que en los años noventa los bancos europeos —el Banco Santander Central Hispano (BSCH), el Banco Hong Kong Shanghai Bank Corporation (HSBC) y el ABN Amro, entre otros— se pusieron a la vanguardia de las actividades de los bancos extranjeros en Brasil.

El presente trabajo apunta a examinar los factores que determinaron el reciente ingreso de bancos extranjeros a Brasil y las estrategias que han aplicado los principales bancos europeos en este país y en América Latina.<sup>1</sup>

La sección I contiene estos párrafos introductorios. La sección II analiza los factores que llevaron

al proceso de internacionalización de la banca y muestra que la ola de internacionalización bancaria que se ha producido en el último tiempo se caracteriza no sólo por el hecho de que las instituciones financieras han seguido cultivando sus conexiones de trabajo preexistentes —esto es, prestando servicios principalmente a clientes de su país de origen—, sino también, y cada vez más, por su mayor integración en el mercado local. La sección III pasa revista a los factores que determinaron el ingreso de bancos extranjeros a Brasil y muestra que la reciente oleada de bancos europeos llegada a América Latina y Brasil obedece a una serie de factores diferentes, entre los que cabe mencionar la reestructuración del sector bancario con vistas a la unión monetaria europea; la dinámica de la internacionalización de los bancos españoles, que han sido los actores principales en la reciente afluencia de bancos extranjeros a América Latina; el proceso de desregulación del mercado que ha vivido la región desde comienzos del decenio de 1990; las perspectivas —mejores que en los países desarrollados— que ella ofrece a las instituciones financieras de obtener utilidades crecientes, y la posibilidad de mejorar la eficiencia del sector. En el caso de Brasil, la crisis bancaria de 1995 fue un hito, pues condujo a la apertura a la entrada de bancos extranjeros.

La sección IV examina la penetración reciente de bancos europeos en el país. La sección V analiza las estrategias de expansión utilizadas por los principales bancos europeos en América Latina —BSCH, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), HSBC y ABN Amro, una de cuyas características comunes es la de ser grandes bancos universales que optaron por expandirse en el extranjero como estrategia para ampliar sus actividades— y destaca algunos factores específicos que determinaron la expansión de cada grupo financiero. Finalmente, la sección VI resume los principales argumentos desarrollados en el trabajo.

□Este trabajo forma parte de una investigación llevada a cabo en el Centro de Estudios Brasileños de la Universidad de Oxford. Fue elaborado con los datos disponibles hasta enero de 2002. Una versión anterior y más extensa fue publicada por la Société universitaire européenne de recherche financière como *SUERF Studies* N° 18. Deseo agradecer a Pablo Toral y a un juez anónimo de la *Revista de la CEPAL* por sus numerosas y útiles observaciones. Naturalmente, los errores que subsistan son de mi exclusiva responsabilidad.

<sup>1</sup> Por lo tanto, sólo pretende analizar los factores que determinaron el ingreso reciente de bancos extranjeros en el mercado de la banca de personas en Brasil, pero no las consecuencias del proceso. Estas últimas se examinan en Carvalho (2002) y Paula (2002b).

## II

### La internacionalización de la banca: fundamentos de la estrategia de expansión

En los últimos años se ha acelerado la consolidación de las instituciones financieras más allá de las fronteras, la que ha alcanzado recientemente a la banca de personas. A los efectos de la presente sección es útil preguntarse por qué los bancos cuya casa matriz se encuentra en un determinado país han establecido filiales o sucursales en otros.

En general, los escritos de los decenios de 1970 y 1980 (Grubel, 1977; Aliber, 1984) elaboraron una teoría de la banca internacional basada en la teoría de la inversión extranjera directa en la industria manufacturera, según la formularon Kindleberger (1969), Vernon (1966) y Caves (1971). De acuerdo con ella, los bancos transnacionales tienen algunas ventajas comparativas. Se establecen en el extranjero para prestar servicios a los clientes del país de origen que ya están operando allí, en una suerte de efecto de atracción gravitacional. La banca transnacional se desarrolla al mismo tiempo que la inversión extranjera directa, a medida que los bancos tratan de satisfacer la demanda de servicios bancarios originada en las empresas transnacionales que llevan a cabo actividades en el extranjero. Este traslado de actividades de los bancos al extranjero se considera una actitud defensiva para asegurarse de que seguirán atendiendo los negocios de la casa matriz de las empresas que tienen sucursales en el extranjero, a fin de evitar que un banco competidor se apropie de la corriente de información a que da lugar la relación entre banco y cliente. En segundo lugar, los bancos transnacionales de servicios también hacen algunos negocios con personas adineradas de la localidad, brindándoles los servicios especializados y la información que necesitan para comerciar y realizar transacciones en los mercados de capital de sus países de origen.

Las razones que mueven a un banco a expandir sus actividades al exterior pueden explicarse en función de la teoría de los precios. Según Grubel (1977), los contactos comerciales permanentes entre el banco y una empresa manufacturera permiten que el primero tenga acceso a información sobre la situación financiera de la empresa con rapidez y a bajo costo, por lo cual puede evaluar y responder a sus solicitudes de crédito

mejor que cualquier otro competidor. En consecuencia, la capacidad de utilizar la información y los contactos personales entre las casas matrices del banco y de la empresa [en un país extranjero] a un costo marginal muy bajo es la principal fuente de ventajas comparativas de la sucursal del banco en el extranjero en sus negocios con la filial extranjera de la empresa. Desde este punto de vista, la mayor ventaja del banco internacional sería la internalización de la información. (Grubel, 1977, pp. 352-353). Al respecto, Casson (1990) expresa que en los casos en que la tecnología atrae a una empresa hacia una nueva ubicación en el extranjero, el banco que ha prestado servicios en su país de origen a la empresa en expansión está en ventaja frente a las empresas locales cuando sirve a la nueva filial extranjera. Esta ventaja equivale a una especie de derecho de llave, derivado de su conocimiento especial de las necesidades del cliente, que es de índole monopólica y no patentable, y susceptible de trasladarse al extranjero. La internalización de esta ventaja transforma al banco nacional en un banco transnacional. De hecho, éste es el caso de los grandes bancos estadounidenses que realizan transacciones interbancarias y comerciales. La relación con otras empresas estadounidenses y su clientela les permite internalizar la información a un costo reducido.

Como lo subrayan Focarelli y Pozzolo (2000, p. 1), históricamente los intereses internacionales de los bancos siguieron la pauta de la integración económica entre los países: los bancos extendieron sus actividades al extranjero para prestar servicios a su clientela del país de origen en transacciones internacionales; luego, a medida que fueron conociendo mejor el mercado extranjero (en especial los aspectos institucionales y regulatorios) y al desarrollar una red de relaciones con las instituciones financieras locales, algunos se vieron impulsados a aumentar el alcance de sus operaciones y ampliar sus servicios a la población local. Aunque en términos generales seguramente sea así, **en la actualidad la evolución de los intereses internacionales de los bancos depende de una gama más amplia de factores y no tan sólo del grado de integración económica global de los países.** En especial,

la teoría de la internacionalización de Grubel (1977) no puede aplicarse al mercado de la banca de personas porque, en este caso, la mayoría de los individuos que son clientes de los bancos extranjeros no han tenido contactos previos con esos bancos en sus países de origen.

La reciente oleada de internacionalización de la banca se caracteriza no sólo porque las instituciones financieras siguen manteniendo las conexiones ya existentes, sino también, y cada vez más, porque los bancos que actúan a nivel mundial tratan de ampliar sus actividades en el mercado financiero del país anfitrión, mediante la participación mayoritaria o el control de las operaciones, o bien adquiriendo intereses minoritarios y no dominantes. En consecuencia, la estrategia que aplican actualmente los bancos globales o universales tiene por objeto diversificar sus actividades hacia algunos mercados financieros locales mediante una red de sucursales y una mayor integración al mercado local, mientras que antes ellos apuntaban principalmente a prestar servicios a su clientela (empresas) del país de origen y a brindar algún apoyo a las empresas locales para que pudieran acceder al mercado financiero internacional. En gran medida, la nueva estrategia ha sido estimulada por la flexibilización gradual y en algunos casos por la abolición de las restricciones legales a la presencia de bancos transnacionales en los mercados locales, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo (Freitas, 1999).

Son pocos los trabajos recientes que tratan de establecer una pauta de expansión para la reciente ola de internacionalización de la banca.<sup>2</sup> Una de las explicaciones más comunes se remite a los efectos del aumento de la competencia bancaria a que ha dado lugar la desregulación financiera. A medida que se comprimen los márgenes y comisiones en los servicios bancarios locales, las instituciones financieras buscan expandirse al exterior para poder lograr una mayor rentabilidad. Así, con los márgenes de los bancos presionados a la baja debido al aumento de la competencia bancaria —y puesto que las grandes instituciones financieras suelen tener su casa matriz en economías maduras con poco potencial de crecimiento— algunos bancos están tratando de diversificar geográficamente sus actividades hacia mercados con potencialidades de desarrollo o que ofrecen márgenes más altos. En otras palabras, la internacionalización de la banca obedece a la tendencia al aumento de la escala mínima necesi-

ria para que un banco siga siendo competitivo, a fin de acrecentar su capacidad de generar utilidades. Otra explicación es que la diversificación de los ingresos a que da lugar la multiplicidad de productos, grupos de clientes y ubicaciones geográficas de las organizaciones de servicios financieros con actividades múltiples, brinda la posibilidad de reducir los riesgos y que esta ventaja se acrecienta a medida que aumentan las actividades.

En general, la evidencia empírica que proporciona la bibliografía disponible (Demirgüç-Kunt y Huizinga, 1998; Claessens, Demirgüç-Kunt y Huizinga, 1998) indica que, salvo en los países desarrollados, las instituciones financieras extranjeras son menos eficientes que las nacionales. Para analizar esta afirmación, Berger y otros (2000) examinaron dos hipótesis, a saber:

i) *Hipótesis de las ventajas que ofrece la institución nacional.* Según esta hipótesis, las instituciones locales generalmente son más eficientes que las que provienen del exterior. Sus ventajas obedecen, en parte, a las deseconomías institucionales que acarrea dirigir o supervisar una institución a distancia (en el primer caso, puede haber conflictos entre funcionarios que trabajan en distintos países; en el segundo, tal vez sea difícil evaluar el comportamiento y las actividades que llevan a cabo ejecutivos que prestan servicios en un mercado lejano), y en parte se deben a otros obstáculos, como diferencias de idioma, cultura, moneda, estructuras regulatorias o fiscalización, o bien a barreras expresas o tácitas a las instituciones extranjeras;

ii) *Hipótesis de las ventajas que acarrea la realización de actividades a nivel mundial.* Según esta hipótesis, algunas instituciones extranjeras bien administradas pueden superar los inconvenientes de las actividades transfronterizas y operar en otros países con más eficiencia que las instituciones locales, porque esparcen su superior capacidad de gestión o sus políticas y prácticas óptimas sobre más recursos, reduciendo sus costos operativos o diversificando los riesgos de manera de poder realizar inversiones de mayor rentabilidad esperada.

Tras poner a prueba estas hipótesis en cinco países (Alemania, España, Estados Unidos, Francia y el Reino Unido) en los años noventa, Berger y otros (2000) encontraron evidencia que apuntaba a una forma restringida de la hipótesis de las ventajas de la actividad global, según la cual únicamente las instituciones de un país o de un número limitado de países que ofrezcan ciertas condiciones de mercado o de regulación/fiscalización favorables en sus países de origen

<sup>2</sup> Hay algunas excepciones. Véase, por ejemplo, Berger y otros (2000), y Focarelli y Pozzolo (2000).

pueden operar en otros de manera más eficiente que las instituciones locales. Este resultado indica, además, que algunas organizaciones bancarias pueden actuar en países extranjeros con igual o mayor eficiencia que los bancos locales, abriendo el camino a una mayor consolidación a nivel mundial. Al respecto, un estudio de Focarelli y Pozzolo (2000) indica que los bancos que tienen intereses transfronterizos son más grandes y tienen su sede en países cuyo mercado es más avanzado y eficiente. Los bancos que operan en países con un sector bancario más grande y más rentable debieran estar en condiciones de exportar su mayor capacidad de gestión y experiencia y, por lo tanto, tienen más posibilidades de expandir sus actividades al extranjero. Las oportunidades que ofrecen los mercados loca-

les —una tasa esperada más alta de crecimiento económico, mayor estabilidad económica e ineficiencia de los bancos del país de destino— son los principales factores que mueven a un banco a extender sus actividades al exterior. Las entidades bancarias prefieren invertir en países donde las utilidades esperadas son mayores, debido al mayor crecimiento económico previsto y a la posibilidad de mejorar la eficiencia de los bancos locales. Las oportunidades de obtener ganancias en el país anfitrión han pasado a ser un factor clave para determinar la modalidad de participación elegida por los bancos extranjeros, que incluye variadas formas: propiedad plena, metas de compra de actividades específicas, operaciones conjuntas o alianzas con bancos locales.

### III

## Factores determinantes de la llegada de bancos extranjeros a América Latina y Brasil

De la sección anterior se desprende que hay poderosas razones (tanto empíricas como analíticas) para sostener que el proceso de consolidación de la industria bancaria es un fenómeno internacional, resultado de la desregulación financiera y del cambio tecnológico. La nueva fase de internacionalización de la banca deriva de este proceso en que las entidades financieras procuran diversificar sus actividades —en materia de productos y servicios y/o de ubicación geográfica— y aumentar su escala mínima de operaciones para seguir siendo competitivas y acrecentar su capacidad de generar utilidades.

En la segunda mitad del decenio de 1990, las crisis bancarias, la desregulación y la globalización de los servicios financieros se tradujeron en un significativo incremento de la presencia de bancos extranjeros en las economías emergentes.<sup>3</sup> La consolidación de la industria bancaria de estas economías se ha acelerado en el último tiempo, modificando una actividad que

tradicionalmente había estado muy protegida. Al respecto, Hawkins y Mihaljek (2001, p. 3) sostienen que el mercado global y la evolución tecnológica, las presiones macroeconómicas y las crisis bancarias de los años noventa han obligado a la industria bancaria y a las autoridades a cambiar la antigua manera de hacer negocios, a desregular la industria bancaria a nivel nacional y a abrir los mercados financieros a la competencia externa. Añaden que estos cambios han aumentado de manera significativa las presiones competitivas sobre los bancos de las economías emergentes y se han traducido en modificaciones profundas en la estructura de la industria bancaria.

La banca de América Latina —incluida la de Brasil— recibió en el decenio de 1990 una de las mayores corrientes de inversión extranjera directa (IED). Cuesta comprender la razón de tal afluencia, de no ser como parte del movimiento general de IED hacia la región en este período. En realidad, las inversiones de esta clase que fluyeron hacia América Latina y el Caribe en dicho decenio alcanzaron cifras sin precedentes, con un total de 76 700 millones de dólares tan sólo en 1998, suma que equivale a cerca de 41% de la corriente total de IED a los países en desarrollo. Por otra parte, un 42% de ella se concentró en Brasil, el país más grande de la región y que a partir de 1996 es el

<sup>3</sup> Según Hawkins y Mihaljek (2001, p. 24), en Europa central la participación de los bancos extranjeros en el activo y el capital totales se eleva a dos tercios o más, con lo cual el sistema bancario de esos países ha pasado a ser de los más abiertos del mundo, mientras que en América Latina la cuota de mercado de los bancos extranjeros aumentó desde un promedio de 7% a comienzos del decenio de 1990 a 40% en el año 2000.

principal receptor de IED en América Latina y el segundo entre los países en desarrollo (CEPAL, 2000, p. 40).

Los siguientes son los principales factores de la expansión de los bancos europeos en América Latina:

- *El proceso de reestructuración del sector bancario con arreglo a la unión económica y monetaria europea.* Para algunos bancos europeos, expandir sus actividades al extranjero no sólo es una manera de diversificar sus fuentes de ingresos, sino también de fortalecer su posición en el mercado bancario europeo, dada la creciente competencia de la banca en la zona económica europea. La estrategia aplicada por los bancos europeos en América Latina puede interpretarse como una reacción a este entorno más competitivo en el cual varios factores habían estado mermando los ingresos provenientes de las actividades bancarias tradicionales (Paula, 2002, cap. 2). Además, debido a restricciones políticas y regulatorias, hay algunos impedimentos a las fusiones y adquisiciones dentro de los países de la Unión Europea, mientras que existen incentivos para efectuarlas fuera del bloque.<sup>4</sup> La preferencia por América Latina —y en menor medida por los países de Europa central y oriental— obedece en parte a que en la segunda mitad del decenio de 1990 Asia meridional atravesaba por una crisis y el sistema financiero de India y el de China seguían estando cerrados a los bancos extranjeros, lo que dejaba a Argentina, Brasil y México como los principales mercados emergentes de gran tamaño, abiertos a la IED en el sector bancario.
- *En especial, la dinámica de la internacionalización de los bancos españoles.* Estos bancos han sido los principales protagonistas de la reciente oleada de instituciones bancarias extranjeras llegadas a América Latina. Antes de embarcarse en estrategias de crecimiento a nivel internacio-

nal, habían aplicado fórmulas de crecimiento basadas en fusiones y adquisiciones en su mercado natural.<sup>5</sup> En consecuencia, cuando resolvieron ampliarse al extranjero ya eran bancos “maduros”. En rigor, con la puesta en marcha de la unión monetaria europea y ante la perspectiva de la introducción del euro, las grandes entidades bancarias españolas —en especial el Banco Bilbao Vizcaya (BBV), el Banco Santander Central Hispano (BSCH)— se vieron impulsadas a superar los límites nacionales en busca de mercados a escala mundial, con el fin de mantener su posición competitiva y defenderse de eventuales intentos de adquisición hostil por parte de competidores locales y externos. En la primera etapa se produjo un aumento de las alianzas y acuerdos de colaboración con otras entidades financieras, fundamentalmente dentro de la Unión Europea, mientras que en una segunda fase se puso en marcha una rápida y agresiva estrategia de expansión hacia los principales mercados latinoamericanos (CEPAL, 2000, p. 168). En el decenio de 1990, los bancos neerlandeses y alemanes estaban empeñados en expandirse hacia Europa central y oriental, mientras que los bancos estadounidenses centraban la atención en fusiones y adquisiciones en su propio mercado interno, con lo cual América Latina —debido además a vínculos culturales— pasó a ser el mercado natural para los bancos españoles.

- *El proceso de desregulación que se produjo en América Latina desde comienzos del decenio de 1990, dentro del marco más amplio de las reformas económicas y políticas.* Este proceso permitió que empresas extranjeras ingresaran en sectores económicos clave como la banca, las telecomunicaciones y los servicios de utilidad pública. En general, los programas de privatización de los bancos formaron parte de planes de reforma del sector público a mayor plazo, que también incluyeron la privatización de grandes empresas esta-

<sup>4</sup> Uno de estos incentivos es el hecho de que la Unión Europea carece de un organismo regulador único, lo que ha limitado las ventajas que acarrea ampliar las áreas de actividad más allá de las fronteras nacionales y, al mismo tiempo, ha impedido que los bancos europeos diversifiquen sus ingresos y reduzcan el capital regulatorio, como en los Estados Unidos. Aunque el Acta de Mercado Único y las diversas directrices financieras de la Comisión Europea deberían haber producido alguna uniformidad, han surgido problemas que han dificultado las operaciones transfronterizas. En los países europeos hay múltiples entes fiscalizadores, pero no existe un organismo coordinador u órgano único que regule la actividad bancaria para toda la zona del euro. Como resultado, las fusiones y adquisiciones permanecen confinadas en gran medida dentro de las fronteras nacionales. Véase más detalles en Kregel (2002).

<sup>5</sup> La expansión de los bancos españoles hacia América Latina debe considerarse también en un marco más amplio: tras un período de cambios estructurales en la economía española, impulsado en parte por el proceso de privatización de las empresas estatales, las principales empresas de servicios españolas (transporte, telecomunicaciones, energía y servicios financieros) resolvieron ampliarse al extranjero. A partir de 1994, América Latina ha sido el destino preferido de la inversión en la estrategia internacional de estas empresas, que ha elevado la cifra total de las inversiones españolas de 4 500 millones de dólares en 1990 a 18 500 millones de dólares en 1998 (CEPAL, 2000, p. 133).

tales con el fin de consolidar las finanzas públicas y reducir la necesidad de endeudamiento (Hawkins y Mihaljek, 2001, p. 13). Otra razón importante fue el robustecimiento del papel del mercado.

- *La valoración de las empresas latinoamericanas, incluidos los bancos, era muy inferior a la de las empresas europeas.* Esto facilitaba la adquisición de una cuota importante del mercado a un precio más bajo. Según Sebastian y Hernansanz (2000, p. 19), en 1999 el 1% del mercado de depósitos de Alemania habría costado 2 285 millones de dólares si se hubiese adquirido mediante la compra de acciones de los principales bancos que se cotizan en Bolsa (Deutsche Bank, Bayerische Hypo und Vereinsbank, Dresdner Bank, Commerzbank y Bankgesellschaft Berlin). La misma cuota habría costado 190 millones de dólares en Argentina y 205 millones en México.
- *El potencial de crecimiento del mercado bancario latinoamericano es muy superior al del mercado bancario maduro europeo.* Expresado como la relación entre M3 y el producto interno bruto (PIB), el sistema financiero de América Latina es de sólo 28%, mientras que en la zona del euro llega a 77% y en los Estados Unidos a 71% (Sebastian y Hernansanz, 2000, p. 18).
- *El sistema bancario latinoamericano ofrece a las instituciones financieras posibilidades mucho más favorables de aumentar sus utilidades.* La banca de los países de la región opera con márgenes de intermediación bastante más altos que los del mundo desarrollado. Mientras que en América Latina el margen medio sobre los activos (ingreso neto por concepto de intereses respecto del activo total) del período 1988-1995 fue de 5.76% (en Brasil ascendió a 6.6% y en Argentina a 9.9%), en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) fue de 2.8% en el mismo período (Claessens, Demirgüç-Kunt y Huizinga, 1998, p. 26). Por otra parte, en el decenio de 1990 los bancos latinoamericanos aumentaron sostenidamente su ya elevada rentabilidad, aunque los ingresos netos por concepto de intereses se mantuvieron estables. Comparada con la de los países del Grupo de los 3 (Estados Unidos, Japón y Alemania) y de otros países emergentes, la rentabilidad de estos bancos fue alta (cuadro 1).
- *Las posibilidades de acrecentar la eficiencia son grandes en América Latina, ya que en general los bancos en la región son menos eficientes que en los países desarrollados.* En el período 1992-1997, la relación entre los costos operativos y los activos de los bancos locales en América Latina alcanzó un promedio de 5.5%, mientras que en ese mismo período fue de 1.7% en los países del Grupo de los 3, de 1.6% en Asia oriental y de 4.1% en Europa central (cuadro 1). Los elevados costos operativos (así como los altos márgenes de interés) de los bancos locales latinoamericanos son en gran medida consecuencia de la aguda

CUADRO 1

**Algunas regiones y países: Desempeño del sector bancario**  
(Como porcentaje de su activo total)

	Asia oriental <sup>a</sup>			América Latina <sup>b</sup>			Europa central <sup>c</sup>			Grupo de los 3 <sup>d</sup>		
	1992-1997	1998	1999	1992-1997	1998	1999	1992-1997	1998	1999	1992-1997	1998	1999
Ingreso neto por intereses	2.6	1.8	2.2	5.2	5.3	5.4	3.1	2.8	2.5	2.0	1.8	2.0
Otros ingresos	0.7	1.2	0.8	2.3	2.0	1.8	2.3	2.1	2.0	0.7	0.8	1.0
Costos operativos	1.6	2.4	2.3	5.5	5.5	5.7	4.1	3.5	3.1	1.7	1.6	1.8
Pérdidas por concepto de préstamos	0.6	6.3	1.8	1.2	1.1	1.7	0.6	0.6	0.4	0.2	0.4	0.3
Utilidades antes del pago de impuestos	0.8	-5.5	-0.7	1.4	1.3	2.4	0.5	0.7	1.0	0.7	0.6	0.8

Fuente: Hawkins y Mihaljek (2001, p. 6).

<sup>a</sup> Promedio simple de la República de Corea, Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

<sup>b</sup> Promedio simple de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

<sup>c</sup> Promedio simple de Hungría, Polonia y la República Checa.

<sup>d</sup> Promedio simple de Alemania, los Estados Unidos y Japón.

inflación del decenio de 1980 y comienzos del de 1990, período en que los bancos obtuvieron fácilmente grandes utilidades y, por lo tanto, no se vieron muy presionados a reducir los costos.

En la sección anterior se hizo hincapié en que el principal factor que inclina a un banco a expandir sus actividades en el extranjero son las oportunidades que ofrece el país anfitrión en términos de tasas más altas de crecimiento económico esperado, mayor estabilidad económica y menor eficiencia de los bancos locales. Así, en Brasil los factores internos que impulsaron el ingreso reciente de bancos extranjeros guardan relación principalmente con la mayor estabilidad económica del país luego de la estabilización de los precios en 1994, que modificó a largo plazo el panorama comercial del país; con el mayor crecimiento económico previsto, y con el potencial de crecimiento del mercado bancario. Además, desde comienzos del decenio de 1990 la economía brasileña ha atravesado por un amplio proceso de liberalización, que ha abierto a los inversionistas extranjeros la posibilidad de realizar actividades que antes les estaban vedadas. Así, el ingreso reciente de bancos extranjeros al país ha tenido que ver con la flexibilización gradual de las restricciones a la presencia de instituciones bancarias extranjeras. El artículo 52 de la Ley sobre disposiciones transitorias de la Constitución de 1988 prohíbe que las entidades financieras extranjeras ya establecidas en el país instalen oficinas nuevas o aumenten su participación en el capital mientras no se haya promulgado la reglamentación pertinente. Sin embargo, la misma Constitución deja abierta la posibilidad de que las instituciones extranjeras tengan acceso al mercado nacional, puesto que el propio artículo 52 establece que estas restricciones no son aplicables a las autorizaciones que se otorguen con arreglo a acuerdos internacionales, a título de reciprocidad o en virtud de decisiones que favorezcan los intereses del gobierno de Brasil (Puga, 1999).

Un cambio particularmente importante se produjo en 1995, cuando la aplicación de una política monetaria restrictiva y el alza de las tasas de interés a que dio lugar la crisis mexicana de 1994-1995 provocaron una crisis bancaria. Carvalho (2000, p. 148) afirma que la crisis dio a los bancos extranjeros la oportunidad de poner pie en Brasil. Según este autor, ella mermó el valor de los bancos existentes y puso a un mayor número de ellos bajo el control del Banco Central, al parecer sin comprometer las posibilidades a largo plazo de la industria. Añade que en un informe dado a conocer en diciembre de 1998, el Banco Central de

Brasil señaló que entre esa fecha y el inicio de la aplicación del Plan Real, en julio de 1994, fueron 104 las instituciones financieras que experimentaron algún tipo de proceso de ajuste.

En cierta medida, la consolidación de la banca que se ha producido en el último tiempo en Brasil se asemeja a la experiencia mexicana: en ambos casos las autoridades reaccionaron a la crisis bancaria aplicando un conjunto de programas de apoyo a las entidades financieras y a sus prestatarios. Los programas tuvieron por objeto sanear el sector financiero y, al mismo tiempo, abrirlo a la banca extranjera, confiando en que la presencia de ésta ayudaría a fortalecerlo.<sup>6</sup> Además, se utilizó la entrada de bancos extranjeros como política para debilitar los efectos de los monopolios locales que se habían creado al amparo de la antigua estrategia reguladora.

En este marco, el gobierno brasileño permitió la entrada al país de algunos bancos extranjeros para que adquirieran entidades que enfrentaban problemas —como el Excel-Económico y el Bamerindus— y para fortalecer el sector bancario nacional. Un documento legislativo (la Exposición de Motivos N° 11, de 23 de agosto de 1995) autorizó al Presidente para que, tras estudiar caso por caso, permitiera el ingreso de bancos extranjeros al país. En esa oportunidad, el gobierno anunció que no se permitiría que los bancos extranjeros establecieran sucursales nuevas ni adquirieran bancos más pequeños, a menos que compraran uno de los bancos con problemas. La norma establece que el ingreso de bancos extranjeros beneficia al país y destaca los siguientes aspectos positivos:

- Aumento de la eficiencia operativa del sector bancario, con efectos beneficiosos en la intermediación bancaria.
- Mayor competencia entre bancos, que da lugar a una reducción de los márgenes y de las comisiones bancarias y tiene efectos favorables en las tasas de interés de los préstamos.

<sup>6</sup> Véase en Dages, Goldberg y Kinney (2000) un análisis de la penetración de los bancos extranjeros en México y Argentina. Según un informe sobre los bancos brasileños (*Gazeta Mercantil*, 1999), en Brasil el gobierno federal aplicó en noviembre de 1995 un programa denominado PROER, destinado a financiar la absorción de los bancos en problemas por bancos solventes. Mediante el PROER se financió la adquisición de siete bancos, a saber: el Nacional por el Unibanco (banco brasileño); el Económico por el Excel (brasileño); el Mercantil de Pernambuco por el Banco Rural (brasileño); el Banco Antonio de Queiroz por el Banco United (brasileño); el Banorte por el Bandeirantes (brasileño); el Banco Martinelli por el Pontual (brasileño); y el Bamerindus por el HSBC (británico).

- Diversificación y aumento de la oferta de servicios financieros a menor costo.
- Introducción de nuevas técnicas de gestión e innovaciones en los productos y servicios.

Así pues, como consecuencia de la mayor flexibilidad del marco regulatorio aplicable al ingreso de bancos extranjeros, el gobierno brasileño permitió la entrada de un elevado número de ellos, siguiendo la tendencia internacional a la expansión de los conglomerados financieros que buscan nuevos mercados para sus negocios. Otro factor que atrajo bancos extranjeros al país fue un programa que apuntaba a la privatización de bancos estatales. Este programa de incentivos para reestructurar el sistema financiero estadual público, conocido como PROES, fue creado en agosto de 1996

mediante la Medida Transitoria N° 1.514 y forma parte de un amplio proceso de ajuste fiscal estadual y de reestructuración de la deuda pública. En virtud de sus disposiciones, el gobierno federal financia la reestructuración de los bancos estatales (Maia, 2000).

En su conjunto, las reformas del marco legal aplicable a los bancos extranjeros, el programa de privatización de los bancos estatales, la estabilización de los precios en 1994, el potencial creciente del mercado brasileño de la banca de personas, el desarrollo —aún incipiente— de los fondos de pensiones y del mercado de valores en Brasil, así como la creciente integración de la economía brasileña a las corrientes comerciales y financieras, han atraído capital extranjero hacia el sector bancario del país.

## IV

### La reciente oleada de bancos europeos

#### Ilegada a Brasil

La oleada de fusiones y adquisiciones que se ha producido en el sector bancario brasileño en el último tiempo comenzó con la compra de bancos atribulados por entidades solventes. Ejemplos ilustrativos fueron la adquisición del Nacional por el Unibanco, la del Económico por Excel y la del Bamerindus por el HSBC. Además, el traspaso del control de los bancos involucró cada vez más la existencia de un licitante fuerte y, en algunos casos, de una contraparte débil pero aún no insolvente, como en la adquisición del Banco de Crédito Nacional, S.A. (BCN) por el Banco Brasileiro de Desconto S.A. (Bradesco), la del Noroeste por el Santander y la del Real por el ABN Amro.

Estas fusiones y adquisiciones abarcaron diversas transacciones. Así, cuatro grandes bancos privados nacionales (Bamerindus, Económico, Real y Noroeste) fueron adquiridos por instituciones bancarias extranjeras (el HSBC, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (BBVA), el ABN Amro y el Banco Santander Central Hispano (BSCH), respectivamente. En dirección contraria, algunos bancos extranjeros traspasaron sus intereses en el país a bancos nacionales: el BNP Paribas vendió el Banco Frances e Brasileiro al Itau, la Caixa Geral de Depositos vendió el Banco Bandeirantes a Unibanco, mientras que el Crédit Agricole y Espírito Santo vendió Boavista al Bradesco. Un banco estadual

importante, el Banco do Estado de São Paulo S.A. (Banespa), fue adquirido por el BSCH, mientras que una serie de bancos estatales medianos fueron comprados por los dos bancos privados nacionales más importantes del país: Bradesco compró el Credireal, e Itau adquirió el Banco do Estado de Rio de Janeiro (BANERJ), el Banco do Estado de Minas Gerais (BEMGE), el Banco do Estado de Goiás (BEG) y el Banestado.

El cuadro 2, que muestra las fusiones y adquisiciones efectuadas en el sector bancario del país en 1995-2000, revela que:

i) Hasta 2000, las principales adquisiciones fueron realizadas por bancos extranjeros, con un predominio manifiesto de las entidades europeas, seguidas de cerca por los mayores bancos privados nacionales. A diferencia de la vecina Argentina, donde las entidades extranjeras compraron dos de los tres bancos privados más grandes del país, en Brasil ellas compraron sobre todo bancos de tamaño mediano, en parte porque captar el mercado de los bancos más grandes les resultaba prohibitivo.

ii) En cuanto a tamaño, las principales transacciones de los bancos extranjeros fueron la compra del Bamerindus por el HSBC (que puede considerarse paradigmática, ya que por primera vez incluyó un gran banco local de servicios financieros a consumidores),

del Excel/Econômico por el BBVA, del America do Sul por el Sudameris, del Banco Noroeste por el Santander, del Banco Real por ABN Amro y del Banespa por el BSCH. Esta última adquisición fue la transacción más importante que se haya realizado en Brasil en los últimos años, porque significó comprar un banco cuyo activo se elevaba a unos 15 000 millones de dólares y permitió que el Banco Santander do Brasil se convirtiera en el tercer banco privado más grande del país y ocupara el quinto lugar en la clasificación mundial, incluidos los bancos de propiedad del sector público. El Banespa exhibe una importante red de servicios a clientes, principalmente en el estado de São Paulo, el más rico del país, pero al mismo tiempo tiene elevados gastos generales. En cierta medida, su compra marcó un hito en la trayectoria del BSCH en Brasil, ya que en noviembre de 2000, antes de que se cerrara el negocio, la inversión relativamente modesta del Santander do Brasil en el Meridional y el prestigioso banco de inversiones Bozano, Simonsen seguía dejando al grupo al margen de los privilegiados del mercado, relegándolo al séptimo lugar dentro de la industria bancaria.<sup>7</sup>

iii) Los grandes bancos estadounidenses que ya estaban establecidos en Brasil —Citibank y BankBoston— no participaron en la oleada de fusiones y adquisiciones y optaron por crecer orgánicamente en el mercado bancario brasileño, donde tradicionalmente han centrado sus actividades en una clientela más reducida y selecta.<sup>8</sup> La estrategia aplicada últimamente por estos bancos en Brasil ha consistido en aumentar su base de clientes, incluyendo segmentos de la clase media y empresas medianas. El BankBoston ha tratado de moverse dentro de un segmento más selecto de la banca de personas, al exigir al cliente un ingreso mensual superior a 4 000 reales, mientras que el Citibank ha tratado de aumentar su clientela abarcando segmentos inferiores de la clase media, con ingresos mensuales superiores a 1 000 reales, y empresas cuyas entradas superen los 5 millones de reales al año. La débil presencia de los bancos estadounidenses en las fusiones y adquisiciones recientes en Brasil se explica en parte por el hecho de que han obtenido buenas

utilidades ofreciendo productos nuevos en su propio país, donde pueden expandirse sin cortapisas merced a la desregulación del sistema financiero. En consecuencia, en la estrategia general de los bancos estadounidenses la diversificación geográfica de sus operaciones de ultramar, en especial en América Latina, era un objetivo secundario, con la posible excepción de México, país que mantiene fuertes vinculaciones con la economía estadounidense a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y en el cual el Citibank acaba de comprar el Grupo Financiero Banamex-Accival (Banacci), poniéndose a la vanguardia de la banca mexicana.

iv) Los tres mayores bancos privados brasileños —Bradesco, Itau y Unibanco— han reaccionado a la penetración de los bancos extranjeros participando activamente en el proceso de fusiones y adquisiciones y realizando algunas transacciones importantes, como la compra de los bancos Nacional y Bandeirantes por el Unibanco, del BCN/Credireal y el Mercantil de São Paulo por Bradesco, y del Banerj y BEMGE por Itau. Este último ha participado de manera particularmente importante en la adquisición de bancos estatales, tales como el Banestado (Paraná), el Banerj (Rio de Janeiro), el BEMGE (Minas Gerais) y el BEG (Goiás). En el caso de Unibanco e Itau —ambos más pequeños que Bradesco, que es el mayor banco privado— su intervención fue en parte un mecanismo de defensa, puesto que trataron de conservar su cuota del mercado y su liderazgo en el mercado bancario, valiéndose de adquisiciones y fusiones para evitar ser absorbidos.<sup>9</sup> Cabe señalar que desde finales de 2001 Bradesco e Itau se han mostrado más agresivos en sus adquisiciones y han aprovechado que la crisis argentina ha interrumpido las inversiones extranjeras en la banca latinoamericana. Bradesco compró parte del Banco Ford (*leasing* y créditos de consumo) en mil millones de reales y el Mercantil de São Paulo, banco mediano de firmas raíces en el estado de São Paulo, en 1 400 millones de reales; por su parte, Itau adquirió el BEG en 665 millones de reales. La adquisición del Mercantil de São Paulo por el Bradesco fue particularmente importante ya que éste era uno de los bancos privados que figuraban entre los 20 bancos más grandes del país.

Los datos disponibles confirman la creciente presencia de bancos extranjeros en Brasil. Por lo que toca a su cuota de mercado, en el breve lapso de seis años

<sup>7</sup> El Grupo Meridional (Banco Meridional y Bozano, Simonsen) fue adquirido por el BSCH en una suma cercana a los mil millones de dólares, mientras que el precio de compra del Banespa fue de 3 700 millones de dólares, cifra cinco veces superior a su valor contable.

<sup>8</sup> Las adquisiciones recientes de bancos o sucursales bancarias en América Latina por el BankBoston y el Citibank indican que podrían estar modificando su estrategia.

<sup>9</sup> En Paula (2002b) véase más acerca de la reacción de los bancos privados en Brasil.

CUADRO 2

## Brasil: Principales fusiones y adquisiciones en el sector bancario, 1955-2002

Año	Comprador	País de origen del comprador	Institución adquirida
2002	Bradesco	Brasil	Mercantil de São Paulo
	Bradesco	Brasil	Banco Ford
2001	Itau	Brasil	Banco do Estado de Goias (BEG)
2000	BSCH	España	Banespa
	Itau	Brasil	Banestado
	Bradesco	Brasil	Boavista
	Unibanco	Brasil	Bandeirantes/Credibanco
	BSCH	España	Meridional/Bozano, Simonsen
1999	Bradesco	Brasil	Banco do Estado da Bahia (Baneb)
	Bradesco/BCN	Brasil	Pontual
1998	ABN Amro	Países Bajos	Banco Real
	ABN Amro	Países Bajos	Banco do Estado de Pernambuco
	Itau	Brasil	Bemge
	Unibanco	Brasil	Dibens
	Sudameris (Intesa/Crédit Agricole)	Italia/Francia/Brasil	America do Sul
	Chase Manhattan	Estados Unidos	Patrimônio
	Bradesco	Brasil	Pontual
	CSFB	Suiza	Banco Garantia
	BBVA	España	Excel-Econômico
	Caixa Geral de Depositos	Portugal	Bandeirantes
1997	Santander	España	Banco Noroeste
	Banco Interatlantico	Portugal/Francia	Boavista
	Santander	España	Banco Geral de Comercio
	Itau	Brasil	Banerj
	Bradesco	Brasil	BCN/Credireal
	HSBC	Reino Unido	Bamerindus
	Bozano, Simonsen	Brasil	Meridional
	Robert Fleming	Reino Unido	Graphus
	NationsBank	Estados Unidos	Liberal
	American Express	Estados Unidos	SRL
	Banco de Crédito Nacional (BCN)	Brasil	Credireal
	Lloyds	Reino Unido	Multiplic/Losango
	Unibanco	Brasil	Fininvest (50%)
	Icatu	Brasil	Fininvest (50%)
1996	Banco de Crédito Nacional	Brasil	Itamarati
	Banque National de Paris	Francia	Banco Comercial de São Paulo
	BBA Creditanstalt	Brasil/Austria	Financiadora Mappin
	Itau	Brasil	Banco Francês e Brasileiro
	Itamarati	Brasil	Crefisul
	Excel	Brasil	Econômico
1995	Unibanco	Brasil	Nacional
	Pontual	Brasil	Digibanco

Fuente: Elaboración del autor a partir de Chase Manhattan Bank (2000) y datos del Banco Central de Brasil.

los bancos controlados por grupos financieros extranjeros aumentaron su participación en el activo total del sector bancario de 7.2% en 1994 a 12.8% en 1997 y a 27.4% en 2000, mientras que la participación de todos los demás segmentos,<sup>10</sup> en especial la de los bancos estaduais, experimentó un retroceso (cuadro 3). El aumento de la participación de los bancos extranjeros

en el país tuvo lugar principalmente a expensas de los bancos privados nacionales y, en menor medida, de los bancos estaduais y federales.<sup>11</sup> Aunque tiende a declinar la participación relativa del segmento constituido por bancos del sector público tanto estaduais como federales, incluidos los dos gigantes (la Caixa Económica

<sup>10</sup> Salvo las cooperativas de crédito, cuya cuota de mercado es insignificante.

<sup>11</sup> En la presente sección, hablamos de "bancos estaduais" cuando se trata de entidades que pertenecen principalmente al gobierno de los diversos estados del país, y de "bancos federales" cuando el dueño principal es el gobierno federal.

CUADRO 3

**Brasil: Participación de instituciones bancarias en los activos totales del sector bancario, 1993-2000**  
(Porcentajes)

Institución	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bancos con control extranjero	8.35	7.16	8.39	9.79	12.82	18.38	23.19	27.4
Bancos privados nacionales	40.67	41.21	39.16	39.0	36.76	35.29	33.11	35.2
Bancos del sector público (+ Caixa estadual) <sup>a</sup>	13.41	18.17	21.9	21.92	19.06	11.37	10.23	5.6
Caixa Econômica Federal	14.51	14.98	16.4	16.47	16.57	17.02	17.06	15.4
Banco do Brasil	22.93	18.28	13.91	12.52	14.42	17.44	15.7	15.6
Cooperativas de crédito	0.13	0.2	0.24	0.3	0.37	0.5	0.7	0.8
Sector bancario	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Banco Central de Brasil (2002).

<sup>a</sup> Excluyendo los dos grandes bancos federales: Caixa Econômica Federal y Banco Central de Brasil.

Federal y el Banco do Brasil), a fines de 2000 este segmento seguía situándose en primer lugar con un 36.6% de los activos totales, seguido de cerca por los bancos privados nacionales (35.2%). Por otra parte, los principales bancos privados nacionales han aumentado su cuota de mercado en el sector bancario mediante fusiones y adquisiciones de bancos estatales y privados y, en cierta medida, mediante su crecimiento orgánico. En consecuencia, la cuota de mercado en el sector bancario (activo total de los bancos públicos y privados) de los cuatro mayores bancos privados del país —Bradesco, Itau, Unibanco y Safra— se elevó de 23.7% en 1999 a 27.6% en 2000, lo que significó un importante incremento de 3.9 puntos porcentuales en un solo año (cuadro 4). Lo más probable es que la cuota de mercado de estos bancos haya aumentado aún más tras las recientes adquisiciones hechas por Itau y Bradesco.

Cabe destacar, además, que los principales bancos nacionales brasileños lideran el sector en la región y son un reflejo a la vez del tamaño de la economía nacional y del dinamismo de los bancos locales que fueron capaces de sobrevivir e incluso expandir sus actividades en un período de elevada inflación. En 1999, ocho bancos brasileños figuraban en la lista de los 15 bancos nacionales más grandes de América Latina (cuadro 5). Además, los cuatro mayores bancos también eran brasileños (dos públicos y dos privados). El cuadro 4 también muestra que siete de los doce mayores bancos privados que operan en Brasil son de

propiedad extranjera, incluidos cinco grandes bancos europeos —HBSC, ABN Amro, Santander (BSCH), Sudameris y BBV Banco (BBVA)— y dos estadounidenses —Citibank y BankBoston— de los grupos Citicorp y FleetBoston, respectivamente. A fines de 2000, los doce mayores bancos privados representaban alrededor de 40% del activo bancario total (incluidos los bancos federales y estatales) y 78.3% del activo total de la banca privada. En diciembre de 2000, los cinco grandes bancos privados nacionales en su conjunto (Bradesco, Itau, Unibanco, Safra y BBA) poseían un 28.8% del activo total, mientras que a los siete mayores bancos extranjeros les correspondía un 21.1%. Esto demuestra que, aunque en los últimos años ha aumentado mucho la participación relativa de los bancos extranjeros, en Brasil siguen predominando los bancos privados nacionales. Si se compara la participación porcentual de los bancos extranjeros en los países más grandes de América Latina, se comprueba que en Brasil esa participación es mucho más baja que en Argentina y en México.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Según Correa (2002, p. 11) la participación porcentual de los bancos extranjeros en el activo bancario total fue de 48.6% en Argentina (1999) y de 80.0% en México (2001), mientras que en Brasil, según la información de que disponemos, fue de 27.4% en 2000 (véase el cuadro 3).

CUADRO 4

**Brasil: Participación de los 20 principales conglomerados bancarios en los activos totales de la banca, 1999-2000<sup>a</sup>**

(Millones de reales y porcentajes del activo total del sector bancario)

Conglomerados bancarios	Propiedad <sup>b</sup>	Millones de reales (2000)	% del activo total (2000)	% del activo total (1999)
Banco do Brasil	BF	128 486	15.99	17.78
CEF	BF	126 080	15.69	17.01
Bradesco+BCN+Credireal+Baneb+Boavista	BP	87 503	10.89	10.10
Itau+Bemge+Banestado+Banerj	BP	67 757	8.43	6.74
Santander+Banespa	BE	53 103	6.61	2.95
Unibanco+Bandeirantes+Credibanco+Dibens	BP	43 605	5.43	4.41
ABN Amro Real + Bandepe	BE	29 809	3.71	3.31
Safra	BP	22 632	2.82	2.45
BankBoston	BE	22 425	2.79	2.60
HSBC	BE	20 942	2.61	2.55
Citibank	BE	20 184	2.51	1.94
Nossa Caixa	BPE	18 475	2.30	2.15
Sudameris+América do Sul	BE	15 332	1.91	1.95
BBA Creditanstalt	BP	10 451	1.30	1.26
BBV	BE	8 122	1.01	0.96
Banrisul	BPE	7 723	0.96	0.88
Votorantim	BP	7 483	0.93	n.a.
Mercantil de São Paulo	BP	6 935	0.86	0.77
Lloyds TSB	BE	6 917	0.86	...
Chase Manhattan	BE	5 329	0.66	...

Fuente: Elaboración del autor a partir de datos del Banco Central de Brasil.

<sup>a</sup> El cuadro incluye únicamente las entidades de depósito en Brasil (bancos comerciales, bancos múltiples y *caixas*).

<sup>b</sup> BF: banco federal; BP: banco privado nacional (más de 40% de las acciones en manos privadas); BE: banco extranjero; BPE: banco de propiedad estadual.

CUADRO 5

**América Latina: Los 15 bancos más importantes, 1999<sup>a</sup>**

Clasificación	Banco	País	Activo total (millones de dólares)
1	Banco do Brasil	Brasil	70 684
2	Caixa Econômica Federal	Brasil	68 441
3	Banco Bradesco <sup>b</sup>	Brasil	60 199
4	Banco Itau <sup>c</sup>	Brasil	33 241
5	Banco Nacional de México (Banamex)	México	32 498
6	Bancomer	México	27 497
7	Unibanco	Brasil	20 121
8	Banca Serfin	México	19 055
9	Banco de la Nación Argentina	Argentina	17 751
10	Banespa	Brasil	15 617
11	Banco Internacional (Bital)	México	13 248
12	Banco de Galicia	Argentina	12 519
13	Banco Safra	Brasil	10 077
14	Banco del Estado de Chile	Chile	9 400
15	Nossa Caixa – Nosso Banco	Brasil	8 635

Fuente: Euromoney, 2000.

<sup>a</sup> Método basado en el activo total.

<sup>b</sup> Incluye Credireal, BCN y Baneb.

<sup>c</sup> Incluye BEMG, BFB y Banerj.

## V

## Estrategias de expansión de los principales bancos europeos: BSCH, BBVA, HSBC y ABN Amro

Como se vio en la sección III, la teoría de la internacionalización de Grubel no es aplicable a la reciente ola expansiva de bancos transnacionales en el mercado de servicios bancarios a consumidores en los países emergentes. De hecho, no lo es en el caso de los bancos europeos (BSCH, BBVA, HSBC y ABN Amro) que en el decenio de 1990 extendieron sus operaciones a Brasil, adquiriendo bancos locales de servicios a personas, ya que la mayoría de sus clientes son brasileños, es decir, personas que previamente no habían tenido relación con las casas matrices del país de origen del grupo bancario.

Según Focarelli y Pozzolo (2000), los bancos que operan en países cuyo sector bancario es más amplio y más rentable deberían estar en condiciones de exportar su superior destreza y, por lo tanto, tendrían mayores probabilidades de expandir sus actividades en el exterior. En realidad, en el último tiempo todos los grandes bancos europeos con presencia en América Latina —BSCH, BBVA, HSBC y ABN Amro— han aumentado su participación en el mercado interno de sus países de origen mediante fusiones y adquisiciones, y han logrado ocupar posiciones de liderazgo, o al menos de importancia, en esos mercados.<sup>13</sup> Para dichos bancos, expandirse al extranjero no sólo es una manera de diversificar sus entradas, sino también de fortalecer su posición en el mercado bancario europeo, sujeto a la presión competitiva de la unión económica y monetaria.

<sup>13</sup> Entre las fusiones y adquisiciones más importantes en que han participado estos bancos cabe mencionar la compra del Midland por el HSBC en 1992, que elevó los activos totales de este grupo desde 86 000 millones de libras esterlinas en 1991 a más de 170 000 millones en 1992, dando origen así a una de las mayores organizaciones financieras mundiales de este tipo. El ABN se fusionó con el Amro en 1991 y se puso a la vanguardia del mercado bancario de los Países Bajos. En 1999, el Santander se fusionó con el Banco Central Hispánico (producto de una fusión anterior del Banco Central con el Hispano), con lo cual pasó a ser el mayor grupo financiero español. Posteriormente, el BBV (producto de la fusión del Bilbao y el Vizcaya) se fusionó con el Argentaria, y se convirtió en el segundo grupo financiero español más importante. De esta manera, el sector bancario español pasó a ser uno de los más concentrados de Europa, formando una especie de “duopolio”, en que la cuota de mercado de las dos instituciones principales se elevó de 33% en 1987 a 50% en 1996 (CEPAL, 2000, p. 166); esta proporción ha aumentado aún más en el último tiempo.

La estrategia que aplican los grandes bancos europeos en América Latina tiene algunas características comunes y otras distintivas. Un rasgo común es, evidentemente, que los cuatro más importantes son grandes bancos universales que optaron por invertir en el extranjero como estrategia para ampliar sus actividades. En 1997, los ingresos de ultramar representaron más de 35.0% del ingreso total de estos bancos (Nellis, McCaffery y Hutchinson, 2000, p. 57), cifra que se ha acrecentado en el caso de los bancos españoles tras sus recientes adquisiciones en América Latina.

Los respectivos grupos financieros están tratando de ampliar sus actividades en Europa, como lo han hecho el HSBC en Francia<sup>14</sup> y el ABN Amro en Italia. También operan en otros países de América Latina, pero en estos casos su presencia es desigual (cuadro 6). El activo total de los 20 bancos extranjeros más importantes de la región se concentra marcadamente en sólo tres bancos —BSCH, Citibank y BBV—, los que en 1998 poseían un 44.8% del activo total de los bancos extranjeros en América Latina (CEPAL, 2000, p. 68). Cabe señalar que éstos se cuentan entre los pocos bancos del mundo que han logrado posiciones de liderazgo fuera de sus mercados naturales. Su participación de mercado ha seguido aumentando, ya que después de 1998 compraron algunos de los grandes bancos nacionales, como lo hizo el BBVA con Bancomer (junio de 2000), el BSCH con Serfin (mayo de 2000) y Banesca (noviembre de 2000) y el Citigroup con Banacci (mayo de 2001).<sup>15</sup> Además, son los únicos bancos que cuen-

<sup>14</sup> Según señala el HSBC en su *Annual Review* (HSBC, 2000, p. 3), la compra del banco francés Crédit Commercial de France (CCF) fue un paso importante en la estrategia de gestión patrimonial que le ha permitido ocupar una plataforma destacada en la zona del euro. En realidad, con sus 692 sucursales, el CCF es uno de los principales bancos de Francia.

<sup>15</sup> México efectuó en 2000-2001 una completa reorganización de las operaciones bancarias extranjeras que modificó radicalmente su sistema financiero: el BSCH adquirió el Grupo Serfin en 1 560 millones de dólares, el BBVA aportó 1 850 millones de dólares para fusionar sus actividades en México con el Grupo Bancomer y, finalmente, el Citicorp adquirió el Grupo Banacci, principal institución financiera mexicana, en una transacción cuyo valor total ascendió a 12 500 millones de dólares.

CUADRO 6

**América Latina: Principales bancos extranjeros  
según sus activos, septiembre de 2000**  
(Millones de dólares)

Banco	Origen	Argentina	Brasil	México	Chile	Colombia	Venezuela	Total	%
BSCH <sup>a</sup>	España	26 130	28 682	20 100	30 200	1 376	2 556	109 044	33.99
Citibank <sup>b</sup>	Estados Unidos	10 429	8 798	42 590	6 350	1 137	686	69 990	21.81
BBVA	España	9 174	5 004	37 300	4 900	2 811	3 700	62 889	19.60
BankBoston	Estados Unidos	11 350	9 315	358	6 800	108		27 931	8.71
HSBC	Reino Unido	5 016	9 126	15 202				29 344	9.15
ABN Amro	Países Bajos	2 801	15 581	154	2 900	110	95	21 641	6.75
<i>Total</i>		<i>64 900</i>	<i>76 506</i>	<i>115 704</i>	<i>51 150</i>	<i>5 542</i>	<i>7 037</i>	<i>320 839</i>	<i>100.00</i>

Fuente: Elaboración del autor a partir de datos contenidos en Sebastian y Hernansanz (2000, p. 37), Banco Santander (2002) y *Gazeta Mercantil* (2001).

<sup>a</sup> Incluye Banespa, con datos correspondientes a septiembre de 2000.

<sup>b</sup> Incluye Banacci, con datos correspondientes a diciembre de 2000.

tan con una amplia red de sucursales en los seis países más grandes de la región. Pese a que ABN Amro tiene inversiones en diversos países latinoamericanos, su presencia sólo es relativamente importante en Brasil, en especial a raíz de la compra del Banco Real en 1998. El activo del HSBC se concentra en los tres países más importantes de América Latina, esto es, México, Brasil y Argentina.

El cuadro 6 indica además que el Citibank —que forma parte del Citigroup— pasó a ser el segundo banco extranjero más grande de América Latina cuando adquirió el Banacci, principal entidad financiera de México. Pese a que durante mucho tiempo ha operado en todos los países importantes de América Latina, únicamente ejerce liderazgo en el mercado mexicano. A lo largo de los años, sólo el Citibank, y más recientemente el HSBC, aplicaron una estrategia global a la banca de personas mediante su presencia en distintos países y continentes, pese a que el Citibank ha tendido a centrar sus negocios en las tarjetas de crédito y en los servicios bancarios a profesionales urbanos y, al menos hasta que adquirió el Grupo Banacci, no había intentado ingresar a un mercado más masivo, como lo han estado haciendo los bancos españoles. En consecuencia, subrayan Guillén y Tschoegl (1999, p. 10), la mira del HSBC en América Latina es muy diferente a la de los bancos españoles, que compiten en los mercados de ingresos medianos y bajos, donde pueden disputar el lugar a los grandes bancos locales. Los mismos autores añaden que con anterioridad el único banco extranjero que había incursionado en América Latina con una cobertura geográfica comparable había sido el Citibank. A diferencia de los bancos español-

les, el Citibank tradicionalmente se centró en el mercado de personas con ingresos más altos, conocido comúnmente como segmentos A, B y C1.

Los inversionistas europeos verdaderamente importantes en América Latina son los dos grandes bancos españoles (el BSCH y el BBVA). En el último tiempo ellos han puesto en marcha una agresiva estrategia de expansión en la región, donde en conjunto sus activos rebasan los 170 000 millones de dólares. Esta cifra representa alrededor de 55.8% del activo total de los seis principales bancos extranjeros que operan en América Latina (cuadro 6). Tras adquirir el Banco Serfin en México y el Banespa en Brasil, el BSCH pasó a ser el mayor banco privado en la región, con activos por valor de más de 100 000 millones de dólares. Al mismo tiempo, tiene el liderazgo de los bancos extranjeros en Argentina, Brasil y Chile, mientras que el BBVA los encabeza en Colombia y Venezuela y ocupa el segundo lugar en México. La diferencia en el monto total de los activos del BSCH y del BBVA en América Latina se debe principalmente a Brasil, país en el cual el primero acaba de comprar Banespa, mientras que el segundo sólo tiene una pequeña cuota de mercado.

El ABN Amro en el mercado neerlandés, y el BSCH y el BBVA en el mercado español, lograron crecer significativamente aplicando estrategias basadas en fusiones y adquisiciones con el fin de lograr una posición de liderazgo en el mercado de sus respectivos países de origen. Esta política les permitió aumentar su competitividad y desarrollarse hasta alcanzar el tamaño necesario para expandirse internacionalmente. Tras consolidar su posición en el mercado interno, y a veces en forma simultánea, se extendieron al extranjero,

quizá preparándose para un aumento de la competencia europea con la unión económica y monetaria. El ABN Amro, el BSCH y el BBVA son bancos grandes que operan en sistemas pequeños o medianos altamente concentrados y que están extendiendo cada vez más el alcance de sus actividades a mercados de otras zonas geográficas, ya que tienen opciones limitadas en sus propios países.

Aunque en cierto sentido todos los bancos europeos estaban (y están) sujetos a similares restricciones estructurales y pese a que ellas contribuyeron de manera decisiva a la expansión internacional de algunos grupos financieros, cada grupo tiene su propia filosofía comercial y aplica su particular estrategia de internacionalización.

El HSBC es una de las más grandes entidades bancarias y de servicios financieros del mundo. Al igual que el Citigroup, el grupo HSBC es un banco global que cuenta con cerca de 6 500 oficinas en 79 países y territorios de Europa, la región de Asia-Pacífico, las Américas, el Medio Oriente y África. El grupo trasladó su domicilio de Hong Kong a Londres sólo en 1992, después de comprar el Midland. Pese a su presencia a nivel mundial, sigue teniendo firmes raíces en Asia, pero esta característica ha variado en el último decenio. Su estrategia de administrar para obtener valor (*managing for value*) hace hincapié en el equilibrio de los negocios y las utilidades del grupo entre los mercados más antiguos y maduros y los mercados emergentes, que crecen con más rapidez.<sup>16</sup> En el año 2000, un 48.2% de las utilidades del grupo provino de Asia, 39.0% de Europa, 9.6% de América del Norte (Estados Unidos y Canadá) y 3.2% de América Latina (HSBC, 2000). Al parecer, las razones para expandirse a América Latina, así como para realizar otras inversiones en diversas regiones, tienen que ver con la estrategia de diversificación del riesgo mediante la ampliación geográfica de sus actividades, de modo que el banco ya no depende tanto de Asia. Cabe señalar que el propio HSBC suavizó apreciablemente su plan de enfrentarse con los líderes del mercado local, que había anunciado pomposamente al comprar el Bamerindus en Brasil. Después del agresivo tono que habían utilizado previamente para anunciar que ocuparían todos los nichos de mercado y que reducirían el precio de todos los servicios bancarios, las autoridades del HSBC opta-

ron por mostrarse más cautelosas, conscientes de que una guerra de precios los perjudicaría a todos (Carvalho, 2000, p. 160).

El ABN Amro tiene fuera de los Países Bajos sus dos mercados más importantes —el medio oeste de los Estados Unidos y Brasil—, aunque está presente en numerosos países a través del mundo. Según lo señala su informe anual correspondiente al año 2000, América del Norte (Estados Unidos y Canadá) aportó un 44.0% de las utilidades que obtuvo fuera de su país de origen, y América Latina y el Caribe el 24.1%. Estos datos muestran el peso de América del Norte y América Latina en los ingresos que obtiene el grupo fuera de su país sede. Aplicando la estrategia de poner fin a sus actividades en países donde el tamaño del grupo era insuficiente para competir, en el año 2000 el directorio del banco resolvió limitar sus operaciones en la banca de personas a los Países Bajos, Estados Unidos y Brasil. Para ello, vendió las oficinas comerciales de servicios a personas que mantenía en nueve países, entre otros Argentina, Ecuador, Marruecos y Sri Lanka. Últimamente, anunció su intención de vender sus sucursales de banca comercial en Chile al BankBoston, en Kenya al Citigroup y en Venezuela al Banco del Caribe (*Gazeta Mercantil*, 2001, p. B2). El ABN Amro ha sido tradicionalmente un banco universal que ha combinado operaciones bancarias comerciales, de servicios a empresas y de inversión. En Brasil, antes de comprar el Banco Real, que fue la mayor adquisición realizada por el grupo neerlandés y la más grande que haya tenido lugar en Brasil,<sup>17</sup> el ABN Amro concentró sus operaciones en la banca privada y de empresas y en menor medida en la banca de personas, pese a que su principal fuente de ingresos era el financiamiento de la compra de automóviles. En consecuencia, al adquirir el Banco Real, un gran banco de servicio a personas, pasó a ser en Brasil un banco verdaderamente universal, con diversas líneas de negocios y capaz de competir con los grandes bancos locales de atención a consumidores. La transacción le permitió consolidar su estrategia de especializar sus actividades en América Latina en la gestión de fondos de pensiones y en los seguros personales, puntos fuertes del Banco Real. Para contrarrestar la competencia

<sup>16</sup> La adquisición en 1999 de la Republic New York Corporation y de Safra Republic Holdings fortaleció la presencia del HSBC en países altamente desarrollados como es el caso de Estados Unidos, Suiza y Luxemburgo.

<sup>17</sup> En julio de 1998, el ABN Amro compró 40% de las acciones del Banco Real en 2 200 millones de dólares. El Banco Real era el cuarto banco privado más grande del país. Además, adquirió dos bancos estatales: el Banco do Estado de Pernambuco (1998) y el Paraiban (2002), ambos con destacada presencia en el noreste de Brasil.

de los bancos locales extranjeros, el ABN Amro está aplicando una estrategia de expansión relativamente agresiva —de crecimiento orgánico—, mediante la ampliación de su red de sucursales y la adquisición de concesiones bancarias pequeñas y solventes.

Los bancos españoles (el BSCH y el BBVA) tienen la ventaja de saber enfrentar situaciones de inestabilidad por experiencias recientes en España, de tener mayor afinidad cultural con América Latina y de contar con algún conocimiento de la región, puesto que desde el decenio de 1970 y comienzos de la década de 1980 la mayoría de ellos ha tenido allí oficinas, sucursales o pequeñas filiales. Ambos concentran sus actividades en España y América Latina,<sup>18</sup> donde desde 1995 —junto con Citicorp, el Banco Santander, el Banco Bilbao Vizcaya y el Banco Central Hispano— han sido los principales bancos extranjeros. Cabe destacar que mientras el BSCH es el mayor banco extranjero que opera en Brasil, ya que en 2000 su cuota de mercado (calculada en función de los activos totales de la banca en el país) se elevó a 6.61%, el BBVA tiene una presencia tan sólo modesta, de 1.00%, en el mayor mercado latinoamericano. Esta actitud más cautelosa del BBVA tras expandirse al extranjero tal vez se deba a que el grupo está consolidando sus actividades y tratando de reducir costos y aumentar la eficiencia en todo el sistema, incluida América Latina.

Por la visión de largo plazo de los bancos españoles, las turbulencias financieras de 1997-1999 no les han impedido expandirse en la región, a diferencia de otras entidades financieras extranjeras que optaron por abandonarla. Los bancos españoles han perseguido activamente la comercialización de productos nuevos en materia de depósitos, tales como cuentas vinculadas con sorteos, incluso antes de que éstas estuvieran plenamente reglamentadas, lo que demuestra su gran capacidad de innovación. Esta les permite responder de manera más dinámica a los retos del mercado bancario latinoamericano, trasladando a mercados nuevos sus destrezas bancarias, que han sido de utilidad fundamentalmente en el mercado de la banca de personas en su país de origen. América Latina adquirió importancia estratégica para los bancos españoles cuando éstos trataron de contrarrestar la merma de sus ingresos netos en España por la baja de intereses que trajo consigo el

proceso de convergencia hacia la unión monetaria europea. Para conservar y respaldar su posición competitiva, que les permite defenderse de adquisiciones hostiles por sus competidores, los bancos españoles se lanzaron a la búsqueda de nuevos mercados más allá de sus fronteras (Calderón y Casilda, 2000, p. 76).

Tanto el BSCH como el BBVA orientaron sus negocios no sólo a la banca comercial, sino que también a otras diversas actividades financieras, incluidas la banca de inversiones, los seguros y, en especial, la administración de fondos de pensiones. En esta última actividad, entre los dos controlaban en 1999 un 45% del mercado de fondos de pensiones privados en América Latina. Lo novedoso de esta reciente inserción de los bancos españoles en América Latina es que “más que cumplir el tradicional papel de acompañar a las empresas no financieras en su proceso de internacionalización (a las que proveen de financiamiento y servicios financieros), han llevado adelante una agresiva estrategia de expansión en su principal actividad, la banca comercial, en procura de estar presentes en el mayor número de mercados posible” (CEPAL, 2000, p. 168). La otra novedad es que están adquiriendo algunos de los bancos locales más grandes de los países que tienen en la mira e ingresando en el mercado de la banca comercial en general y de la banca de personas (Guillén y Tschoegl, 1999, p. 3).

En general, pese a que los dos grandes bancos españoles se asemejan en cuanto a antigüedad, tamaño y concentración en la banca de personas, difieren en materia de control, estilo de gestión y postura estratégica. Por lo tanto, en América Latina uno y otro aplicaron estrategias ligeramente distintas, aunque tienen una estrategia regional común que apunta a dominar el mayor número de mercados nacionales posible. En rigor, el Banco Santander y posteriormente el BSCH han procurado que su presencia en la región sea vigorosa y homogénea. En América Latina, el grupo se ha centrado desde un comienzo en los bancos que tienen mayor participación en la banca de inversiones y en la adquisición de grandes paquetes accionarios que le garanticen a la vez la propiedad y el pleno control de la gestión; por lo general, han dado su nombre a los bancos adquiridos.<sup>19</sup> Según Guillén y Tschoegl (1999, pp. 14 y 15), el Santander ha sido particularmente asertivo en su expansión en América Latina, más que nada debido a la solidez de su base de capital, a su

<sup>18</sup> En 2000, el 34% del ingreso neto total del BSCH provino de América Latina, que contribuyó con 37% del patrimonio del grupo (*The Banker*, 2001, p. 69), mientras que ese mismo año el BBVA, según lo señala su informe anual, tenía el 32.6% de sus activos en América Latina.

<sup>19</sup> Antes de fusionarse con el Banco Santander, el Banco Central Hispano apuntó en América Latina a la adquisición de intereses mayoritarios en combinación con un socio estratégico que, en la mayoría de los casos, conservó la gestión del negocio.

experiencia previa en la región en materia de banca de inversiones y a la vigorosa personalidad y liderazgo de su presidente, a quien le agrada tomar decisiones rápidas y trascendentales. Numerosos informes de prensa confirman el contraste entre el estilo “presidencialista” del Santander y el “espíritu de equipo” del BBV, que nuestros entrevistados destacaron como la principal diferencia entre ambos.

Por lo que toca al BBV (posteriormente BBVA), al comienzo basó su expansión en la compra de peque-

ños paquetes de acciones o de intereses minoritarios (siempre que el proyecto fuera lo suficientemente grande) y en la asociación con bancos locales a los que luego fue fortaleciendo. Pese a que este sistema no siempre aseguró la propiedad, poco a poco el banco fue adquiriendo un mayor control sobre la gestión de las empresas del grupo. En años más recientes, el BBVA parece estar consolidando las fusiones y adquisiciones ya realizadas, tratando de reducir costos y de aumentar la eficiencia de todo el grupo.

## VI

### Conclusiones

La reciente ola de internacionalización de la banca se caracteriza no sólo por el hecho de que las instituciones financieras han mantenido las relaciones anteriormente establecidas —principalmente de atención a clientes de sus países de origen—, sino también por su mayor integración en el mercado local. En consecuencia, pese a que históricamente los intereses internacionales de la banca han seguido la trayectoria de la integración económica entre países, hoy su patrón de expansión real depende de una gama de factores que va más allá del grado general de integración económica entre ellos. Al respecto, la teoría de la internalización de Grubel, según la cual la principal fuente de ventajas comparativas de los bancos transnacionales es la posibilidad de aprovechar a un costo muy reducido la información y los contactos personales entre los bancos y la casa matriz de una empresa manufacturera de un país extranjero, no puede aplicarse a la ola de expansión de las instituciones bancarias extranjeras en la banca de personas de los países emergentes que ha tenido lugar en el último tiempo. En general, ésta fue la experiencia de América Latina y Brasil en el decenio de 1990, cuando la clientela de algunos bancos europeos —BSCH, BBVA, HSBC y ABN Amro— era principalmente local y no había tenido contactos previos con las casas matrices de empresas de los países de origen del banco.

Además, el reciente proceso de internacionalización de la banca debe interpretarse dentro del marco más amplio de desregulación que se produjo en América Latina en los años noventa y que dio lugar al ingreso de empresas extranjeras a sectores económicos clave, como la banca, las telecomunicaciones y los

servicios de utilidad pública. El proceso fue consecuencia a la vez de la privatización de empresas estatales, incluso bancos, y de la mayor flexibilidad de las normas sobre la presencia de bancos extranjeros en el sector bancario local.

Según Focarelli y Pozzolo (2000), los bancos que operan en países con un sector bancario más amplio y más rentable deberían poder exportar su superior destreza y, en consecuencia, tener mayores probabilidades de extender sus actividades al extranjero. En realidad, en el último tiempo todos los mayores bancos europeos que operan en América Latina —BSCH, BBVA, HSBC y ABN Amro— han aumentado su participación en sus respectivos mercados internos mediante fusiones y adquisiciones, situándose a la vanguardia de ellos u ocupando un lugar importante. Para estos bancos, ampliarse al exterior es una manera de diversificar su fuente de ingresos y también de fortalecer su posición en el mercado bancario europeo bajo la presión competitiva de la unión económica y monetaria.

Las estrategias que aplican los grandes bancos europeos en América Latina comparten algunas características. El ABN Amro en los Países Bajos, y el BSCH y el BBVA en España, lograron desarrollarse de manera importante en su mercado interno, aplicando estrategias de crecimiento basadas en fusiones y adquisiciones con el fin de alcanzar posiciones de liderazgo en él. Esta política les permitió aumentar su competitividad y alcanzar el tamaño necesario para expandirse internacionalmente. Así, tras consolidar su posición en sus mercados internos, ampliaron sus operaciones al extranjero, quizá preparándose para la agudización de la competencia europea en el contexto de la unión

económica y monetaria. El ABN Amro, el BSCH y el BBVA son bancos grandes que operan en sistemas pequeños o medianos altamente concentrados y que están extendiendo cada vez más sus actividades hacia mercados de otras zonas geográficas, ya que en sus propios países tienen pocas alternativas. Por otra parte, el HSBC, que es una de las organizaciones de servicios bancarios y financieros más grandes del mundo, aplica una estrategia de internacionalización más global.

Comparada con la de otros países latinoamericanos, la experiencia de Brasil con el ingreso de la banca extranjera ha sido exitosa, ya que su política selectiva impidió que los bancos extranjeros “devoraran” a los bancos privados locales: como resultado, los bancos privados locales siguen predominando sobre los

extranjeros. Lo sucedido en Argentina durante los años 2001 y 2002 ilustra los problemas que confronta un país durante una crisis económica y financiera cuando el sistema financiero es dominado por los bancos extranjeros. Los bancos privados locales de Brasil, en cambio, tuvieron un buen desempeño durante las turbulencias de 2001-2002, lo que ha ayudado a la economía brasileña a suavizar los efectos de la crisis regional. A juzgar por esta experiencia, podría señalarse a los países emergentes que el fortalecimiento de la banca privada local puede contribuir de manera importante a evitar que una crisis monetaria dé lugar a una crisis financiera.

(Traducido del inglés)

#### Bibliografía

- Aliber, R. Z. (1984): International banking: A survey, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 16, N° 4, Columbus, Ohio, Ohio State University Press.
- Banco Central de Brasil (2002): [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br).
- Banco Santander (2002): [www.santander.com.br](http://www.santander.com.br).
- Belaisch, A. y otros (2001): *Euro-Area Banking at the Crossroads*, IMF working paper, N° 28, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Berger, A. N. y otros (2000): Globalization of financial institutions: Evidence from cross-border banking performance, Washington, D.C., inédito.
- Calderón, A. y R. Casilda (2000): La estrategia de los bancos españoles en América Latina, *Revista de la CEPAL*, N° 70, LC/G.2095-P, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Carvalho, F. (2000): New competitive strategies of foreign banks in large emerging economies: The case of Brazil, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, N° 213, Roma, Banco Nacional del Trabajo, junio.
- \_\_\_\_\_ (2002): The recent expansion of foreign banks in Brazil: First results, *Latin American Business Review*, vol. 3, N° 4, Rio de Janeiro.
- Casson, M. (1990): Evolution of multinational banks: A theoretical perspective, en J. Jones (ed.), *Banks as Multinationals*, Londres, Routledge.
- Caves, R. (1971): International corporations: The industrial economics of foreign investment, *Economica*, vol. 38, N° 149, Londres, The London School of Economics and Political Science.
- CEPAL (2000): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*, LC/G.2061-P, Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (2001): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000*, LC/G.2125-P, Santiago de Chile.
- Claessens, S., A. Demirgüç-Kunt y H. Huizinga (1998): *How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market?*, Policy research working papers, N° 1918, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Correa, E. (2002): Mexico and Latin American countries: Banks and financial crisis, trabajo presentado a la Seventh International Post Keynesian Conference, Kansas City, University of Missouri, julio.
- Dages, B. G., L. Goldberg y D. Kinney (2000): Foreign and domestic bank participation in emerging markets: Lessons from Mexico and Argentina, *Economic Policy Review*, vol. 6, N° 3, Nueva York, Banco de la Reserva Federal de Nueva York, septiembre.
- Demirgüç-Kunt, A. y H. Huizinga (1998): *Determinants of Commercial Bank Interest Margins and Profitability: Some International Evidence*, Working paper, N° 1900, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Euromoney* (2000): Londres, septiembre.
- Focarelli, D. y A. F. Pozzolo (2000): *The determinants of cross-border bank shareholdings: An analysis with bank-level data from OECD countries*, Chicago, Illinois, Federal Reserve Bank of Chicago.
- Freitas, M. C.P. (1999): Abertura do sistema bancário brasileiro ao capital estrangeiro, en M. C. Penido de Freitas (org.), *Abertura do sistema financeiro no Brasil nos anos 90*, São Paulo, Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA)/ Fundação de Amparo à pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).
- Gazeta Mercantil* (1999): São Paulo, 16 de septiembre.
- \_\_\_\_\_ (2001): São Paulo, 19 de noviembre.
- Grubel, H. (1977): The theory of multinational banking, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, N° 123, Roma, Banco Nacional del Trabajo, diciembre.
- Guillén, M. F. y A. E. Tschoegl (1999): *At Last the Internationalization of Retail Banking? The Case of the Spanish Banks in Latin America*, Working paper, N° 41, Philadelphia, Universidad de Pennsylvania, Wharton School Center for Financial Institutions.
- Hawkins, J. y D. Mihaljek (2001): *The Banking Industry in the Emerging Markets Economies: Competition, Consolidation and Systemic Stability: An Overview*, BIS papers, N° 4, Basilea, Banco de Pagos Internacionales (BPI).
- HSBC (Hong-Kong Shanghai Bank Corporation) (2000): *Annual Review 2000*, Japón.
- Kindleberger, C. P. (1969): *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Yale University Press.
- Kregel, J. (2002): The prospects for European bank concentration in the light of recent US experience, *Latin American Business Review*, vol. 3, N° 4, Rio de Janeiro.
- Maia, G. (2000): Restructuring the banking system: The case of Brazil, Brasilia, Banco Central de Brasil, inédito.
- Nellis, J., K. McCaffery y R. Hutchinson (2000): Strategic challenges for the European banking industry in the new millennium, *International Journal of Bank Marketing*, vol. 18, N° 2.

- Paula, L. F. de (2002a): *The Recent Wave of European Banks in Brazil: Determinants and Impacts*, São Paulo, Banco Santos/ Universidad de Oxford, Centre for Brazilian Studies.
- \_\_\_\_\_ (2002b): Expansion strategies of European banks to Brazil and their impacts on the Brazilian banking sector, *Latin American Business Review*, vol.3, N° 4, Rio de Janeiro.
- Puga, F.P. (1999): *The Brazilian Financial System: Recent Restructuring, International Comparisons, and Vulnerability to a Foreign Exchange Crisis*, Discussion paper, N° 68, Rio de Janeiro, Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social.
- Santomero, A. M. y D. L. Eckles (2000): The determinants of success in the new financial services environment, Working paper, N° 32, Philadelphia, Universidad de Pennsylvania, Wharton School Center for Financial Institutions.
- Sebastian, M. y C. Hernansanz (2000): *The Spanish banks' strategy in Latin America*, SUERF Studies, N° 9, Viena, Société universitaire européenne de recherches financières.
- The Banker* (2001): Londres, abril.
- The Chase Manhattan Bank N.A. (2000): *The Chase Guide to Bank Bonds: Brazil*, Londres.
- Vernon, J. K. (1966): International investment and international trade in the product cycle, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, N° 2, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.