

## SISTEMAS FINANCIEROS Y REGULACIÓN

# Globalización bancaria: ¿Cómo está impactando la regulación en los bancos globales?

José María Álvarez / Javier Pablo García / Olga Gouveia

## La globalización bancaria: evolución temporal y geográfica

La presencia de banca extranjera a nivel internacional, que había aumentado considerablemente hasta la crisis financiera, se estanca e incluso decrece ligeramente después de 2009. Aun así, zonas como Europa Central y del Este, Centro y Latinoamérica, y determinadas partes de África continúan presentando elevados porcentajes de banca extranjera en sus sistemas financieros. Además, los flujos bancarios internacionales se han reducido de forma global pero también de forma heterogénea según las regiones. No obstante, según la literatura, la reducción del crédito ha sido menor en aquellas filiales y sucursales cuyos bancos basan más su financiación en depósitos locales.

## Estrategias de internacionalización y sus factores determinantes

La expansión ha tenido lugar a través de dos formas básicas: 1) préstamos transfronterizos desde el país de origen, y 2) el establecimiento físico de sucursales y/o filiales. En este último caso, el escoger una, otra o una combinación de ambas viene definido por elementos como: (i) la regulación; (ii) la estrategia de negocio y la penetración en el país de destino; (iii) la imposición sobre beneficios; (iv) el riesgo en el país a invertir; y (v) el desarrollo de las nuevas tecnologías y su impacto sobre la presencia física de las entidades. Sin embargo, la elección entre sucursal o filial no es cuestión baladí, y en la realidad la estructura de los bancos es compleja, combinando sucursales y filiales.

## Impacto de la regulación en la retirada de los bancos globales

En los últimos años existe una tendencia de la banca global a abandonar ciertas geografías y líneas de negocio. Las razones proporcionadas son variopintas: eficiencia y rentabilidad, cambios en el ámbito institucional, simplicidad organizacional, etc. Pero sobre todo la regulación. Aspectos como los requerimientos más estrictos de capital y liquidez, el nuevo marco de resolución, la separación de actividades o *ring-fencing*, y el distinto nivel y ritmo de implementación de las reformas regulatorias por parte de los países conducen a que los bancos globales se replanteen si la estructura organizacional con la que operan es la más idónea y si les compensa estar en ciertas regiones y áreas de negocio.

## Evidencia reciente en la retirada de los bancos globales

El análisis de bancos de EE.UU, Canadá, Reino Unido, Suecia, Alemania, Austria, Holanda, Francia, Italia, España y China permite ver la influencia de la regulación en la presencia internacional de los bancos. Cuatro rasgos destacables son: (i) Más de la mitad de bancos analizados aduce motivos regulatorios para justificar su retirada de determinadas áreas; (ii) Dicha retirada no sólo afecta a bancos que recibieron ayudas públicas con la crisis; (iii) Mientras que en Europa se aprecia una leve tendencia hacia la "sucursalización" (transformación de filiales en sucursales), en Latinoamérica es más habitual operar con filiales y en Asia-Pacífico con sucursales, y (iv) Las reestructuraciones han afectado más al área de banca de inversión, especialmente en Europa.

## Retos: mayor homogeneización regulatoria e imparcialidad ante los modelos de negocio

A día de hoy, y aún más en los próximos años es clave alcanzar una armonización regulatoria a nivel mundial para que no se den ventajas comparativas a las entidades financieras según su lugar de procedencia, dando libertad y no perjudicando a un modelo de negocio frente a otro independientemente de la estructura organizacional de los bancos.

## 1. Globalización bancaria

Desde los años 1990, la globalización de los servicios financieros ha sido impulsada por factores como la tecnología, una mayor desregulación y el incremento en la integración financiera entre los países. Los bancos se han expandido internacionalmente por cuatro razones básicas: (i) *Búsqueda de oportunidades de negocio y diversificación de riesgos* (Wildman, 2010, Claessens et al, 2014a); (ii) *Mejorar la eficiencia* en el uso del capital mediante la consecución de economías de escala (Tröger, 2012); (iii) Incentivos en *países con un marco institucional y regulatorio transparente y poco intervencionista* (Claessens et al, 2008); y (iv) *Acompañamiento a los clientes corporativos* en su expansión internacional (Buch, 2005), que lo suelen hacer a países geográficamente cercanos y con rasgos culturales comunes.

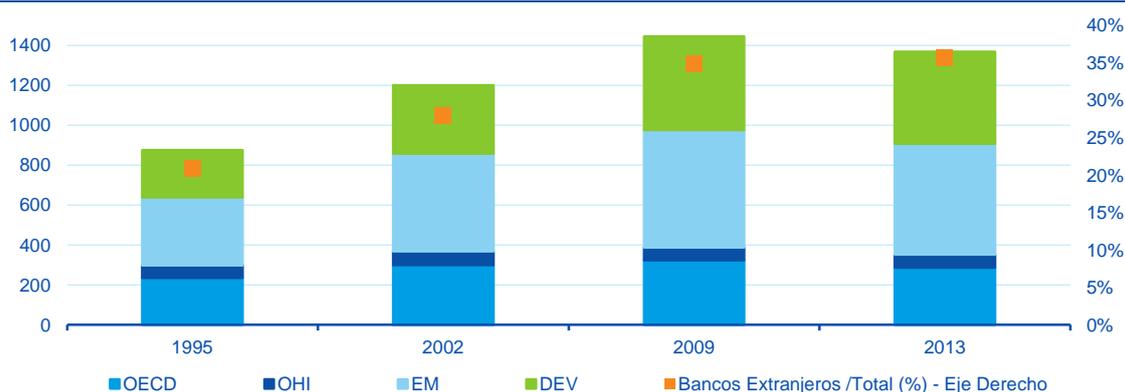
Este documento trata, en primer lugar, aspectos amplios del proceso, como su evolución temporal y geográfica, y las implicaciones que tiene sobre el sistema bancario del país de destino. En segundo lugar se incide en la estructura legal optada por los bancos en dicho fenómeno. Para ello se parte de las estrategias de internacionalización seguidas y sus factores determinantes. En una tercera parte se analiza cómo la regulación puede estar condicionando la actividad internacional de los bancos globales y la interacción con el modelo de negocio elegido por éstos. Y por último se presentan las conclusiones, que recogen la evidencia de las reestructuraciones acometidas por gran parte de la banca global en los últimos años para hacer frente a un entorno regulatorio más exigente y a un entorno económico/operativo más débil, teniendo unas expectativas de rentabilidad más ajustadas.

### Evolución temporal y geográfica: la crisis global como punto de inflexión

La internacionalización bancaria es un proceso que ha experimentado dos fases bien diferenciadas desde los años 1990 hasta la actualidad: *una primera de crecimiento continuado hasta la crisis económico-financiera de 2008, y a partir de entonces se inicia una tendencia al estancamiento e incluso una ligera contracción* (Claessens et al, 2013). El número total de bancos extranjeros pasa de 1445 en 2009 a 1368 en 2013, y la reducción es generalizada para todos los grupos de países con diferentes niveles de ingresos<sup>1</sup> (gráfico 1).

Gráfico 1

**Nº Bancos Extranjeros (país acogida<sup>2</sup>); Nº de Bancos Extranjeros / Nº Total Bancos a nivel mundial (%)**



Fuente: BBVA Research a partir de Bank Ownership Database (Claessens y Van Horen)

1: Clasificación según nivel de ingresos que distingue: países de la OCDE (OECD); otros países de elevados ingresos (OHI) establecidos por el Banco Mundial en 2000 y no pertenecientes a la OCDE; países emergentes (EM) incluidos en S&P's Emerging Market and Frontier Markets Index no incluidos en la categoría OHI en 2000; y países en vías de desarrollo (DEV), que son el resto.

2: Como aclaración, en el caso de la OCDE el número de bancos extranjeros incluye a bancos cuyos accionistas principales son de un país diferente (sea o no de la OCDE) al del país de acogida. En el grupo OCDE todos los países de acogida son países de la OCDE.

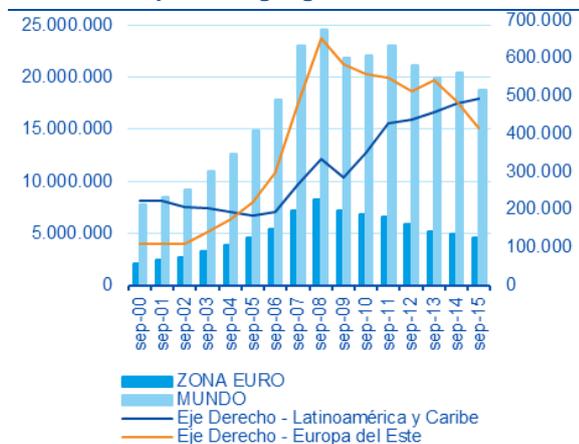
Pero dicha evolución no ha sido homogénea. Los gráficos 8-11, presentes en el ANEXO I, muestran la evolución temporal en el porcentaje que representan los bancos extranjeros en un país sobre el número total de bancos en el mismo para los años 1995, 2002, 2009 y 2013 respectivamente. Desde 1995 hasta 2009 ha existido un crecimiento notable. Pero la crisis global ha supuesto un estancamiento en el proceso de internacionalización, llevando aparejada una ligera reducción del número de bancos extranjeros en determinados países, como se comprueba en 2013 en Australia, Ucrania, Letonia, Rusia o Níger.

A lo largo de todo el periodo, los incrementos más importantes de banca extranjera se han producido en Europa del Este y Centroamérica. También, y con menor intensidad se ven aumentos en el norte y centro de África así como en América Latina. En este último caso el crecimiento más importante tiene lugar de 1995 a 2002. En Europa Occidental han existido pocos cambios, manteniéndose una presencia relativamente reducida salvo en el Benelux y Reino Unido. En España, el porcentaje de banca extranjera es bastante bajo en términos relativos, incrementándose de 2009 a 2013, consecuencia, entre otros, del proceso de consolidación del sector bancario español tras la crisis, que hizo que en términos relativos (considerando el número de entidades) la banca extranjera ganara peso.

Además, aquellos países que cuentan con importantes centros financieros (Reino Unido, Singapur, Hong Kong) mantienen tasas elevadas de banca extranjera. Por último, existen países –esencialmente asiáticos– donde la penetración de banca extranjera ha sido y continúa siendo relativamente baja. En el caso de China parece que va aumentando de forma lenta pero continuada.

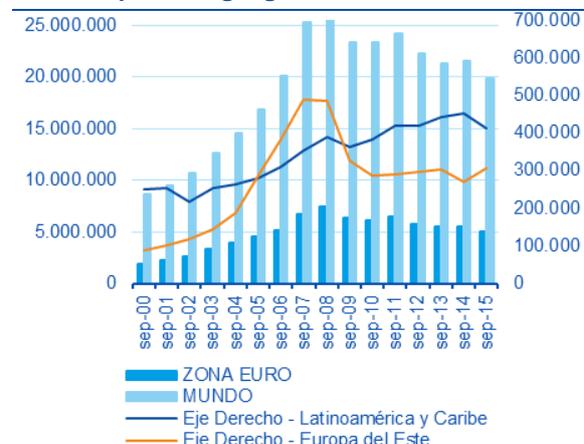
Dicho proceso de estancamiento y ligera retirada se puede analizar desde una perspectiva adicional. Además de la reducción de la presencia de banca extranjera, **la crisis económico-financiera** que alcanza su máximo apogeo en los años 2008 y 2009 **ha implicado una contracción más rápida en los flujos bancarios transfronterizos** (gráficos 2 y 3). Hasta ese momento las crisis habían incidido de forma similar en la oferta y en la demanda de dichos flujos (Takats, 2010, Kleimeier et al, 2013). Sin embargo, la reciente crisis ha provocado una reducción considerable tanto en crédito como en depósitos a nivel global, pero **dispar según las áreas geográficas**: en la *zona Euro* los depósitos caen menos que los préstamos; en *Latinoamérica* los préstamos siguen creciendo a buen ritmo tras la crisis mientras que los depósitos se ralentizan e incluso decrecen en los últimos años; y en *Europa del Este*, aunque los depósitos se reducen más rápidamente que los préstamos en el periodo 2008-2011, en el periodo 2011-2015 aumentan mientras que los préstamos siguen cayendo.

Gráfico 2  
**Préstamos Transfronterizos (mill. de \$) a todos los sectores por área geográfica**



Fuente: BBVA Research a partir de Estadísticas del BIS (Tabla A6)

Gráfico 3  
**Depósitos Transfronterizos (mill. de \$) a todos los sectores por área geográfica**



Fuente: BBVA Research a partir de Estadísticas del BIS (Tabla A6)

Según la literatura, uno de los efectos de tener una financiación más escasa y costosa ha sido una contracción de los préstamos, incluidos los transfronterizos, con el consiguiente impacto en la economía real. Se trata de un fenómeno más complejo y brusco en el que intervienen factores como:

**1) El modelo de negocio bancario.** La reducción es menor si se opera con filiales descentralizadas que con sucursales (De Haas et al, 2012, Reinhardt et al, 2014).

**2) La estrategia de negocio.** La reducción del crédito se realiza en menor proporción en las sucursales y filiales de aquellos bancos cuya financiación se centra más en depósitos si se compara con aquéllos con financiación basada en pasivos transfronterizos, intragrupo y en moneda extranjera (McGuire et al, 2016).

**3) Variables específicas de los bancos.** El crédito se ve menos afectado en bancos con mayor capital, mayores colchones de liquidez (Buch et al, 2014) y con una base estable de depósitos (De Haas et al, 2014).

**4) Incertidumbre y aversión al riesgo.** A mayor incertidumbre, menor concesión de crédito. Los bancos minoran aún más sus créditos al extranjero cuando la incertidumbre en dicho país supera a la doméstica (Milesi-Ferretti et al, 2011, Düwel et al, 2011, Buch et al, 2014).

**5) Ayudas públicas.** En muchos casos se obliga a reducir los activos y la presencia internacional (Buch et al, 2013). En la Unión Europea, y con el objetivo de no distorsionar la competencia bancaria estas ayudas han exigido requisitos adicionales como limitar la retribución de los órganos de dirección, conceder un porcentaje mínimo de créditos a la economía real, etc.

**6) Variables macroeconómicas, financieras y culturales de los países.** Los bancos reducen menos el crédito a mercados geográficamente próximos, con similitudes culturales y donde tienen mayor experiencia con clientes habituales (De Haas et al, 2012).

**7) Preferencia doméstica.** Al reducirse las oportunidades de negocio se invierte en otros activos financieros de los que se tiene un mayor conocimiento, como deuda pública del país de origen.

## Implicaciones de la internacionalización para el país de acogida

La entrada de un banco extranjero en un país conlleva para éste una serie de ventajas e inconvenientes, simplificados en una **disyuntiva entre eficiencia y estabilidad financiera**. Hasta la crisis de 2008 se solía considerar que los beneficios superaban a los costes. Sin embargo, la crisis global ha ampliado la diversidad de resultados obtenidos.

### a) Eficiencia del sistema bancario y acceso a servicios financieros

Una mayor presencia de banca extranjera en un país supone una **disminución en los costes de intermediación financiera** del sistema bancario en su conjunto, aumentando la competencia en el sector. También va a existir un **aumento en la calidad de la intermediación** y las autoridades pueden tener el incentivo de efectuar una regulación y supervisión más detallada y transparente (Claessens et al, 2013). Otros efectos que se derivan son ganancias de un capital humano con mayor experiencia internacional y avances en tecnología, marketing y organización de empresas (Gopalan, 2015).

Esta mayor eficiencia se traduce en el desarrollo financiero del país extranjero en dos aspectos: 1º) Una mayor variedad de productos y servicios ofertados a los clientes; y 2º) Un aumento del crédito y una mejora de sus condiciones para hogares y empresas. Dicho incremento debe ser matizado, pues en países con menores niveles de renta si la concesión de crédito por los bancos extranjeros se centra en las clases sociales con mayores ingresos, los bancos domésticos pueden experimentar una contracción aún mayor del

mismo dado el mayor riesgo y la menor rentabilidad, y afectar de manera negativa a la economía real en su conjunto.

## b) Estabilidad financiera

Antes de 2008 las crisis eran parciales y no globales e inducían a la inversión en países no afectados por las mismas para diversificar riesgos. En esta situación los bancos extranjeros con un modelo de negocio centralizado son **fuentes de estabilidad financiera y económica** al recibir fondos de sus respectivas matrices. Sin embargo, con la crisis global iniciada en las economías avanzadas algunos bancos – esencialmente los que operan más con sucursales y modelos con menor autonomía interna- se han convertido en **fuentes de inestabilidad** al actuar como mecanismos transmisores de la crisis internacional a las economías de sus países a través de canales como la concesión de crédito a la economía real (Claessens et al, 2013).

Las experiencias de Europa del Este y de América Latina muestran que el modelo de negocio escogido juega un papel fundamental en la estabilidad financiera de los países (Fernández de Lis et al, 2013). Como se aprecia en los gráficos 2 y 3 anteriores, **la reducción de flujos bancarios ha sido mucho más pronunciada en Europa del Este que en América Latina.**

En el primer caso, la banca extranjera opera a través de filiales y sucursales que dependen de la liquidez proporcionada por la matriz (Fernández de Lis et al, 2015). Al iniciarse la crisis global los problemas en **Europa del Este** se agravan en mayor medida, pues las monedas locales se deprecian de forma importante y una parte considerable de los préstamos concedidos en estos países están denominados en divisa extranjera. Además, como este modelo de negocio centralizado se basa en la financiación intragrupo, al secarse el mercado interbancario las entidades comienzan a tener problemas de liquidez y existe una retirada masiva de fondos hacia las matrices. Como se observa, este modelo incide negativamente en la economía real al existir una contracción brusca del crédito y en la estabilidad financiera del país en cuestión. El impacto hubiera sido mucho mayor y más prolongado en el tiempo si no se hubiera firmado la llamada **Iniciativa de Viena**, puesta en marcha en enero de 2009 y revisada a finales de 2011 (impulsada por el FMI y por los Bancos Centrales de la región) con el objetivo de que los bancos europeos mantuviesen el apoyo a sus filiales y así asegurar la estabilidad financiera de los países de Europa del Este.

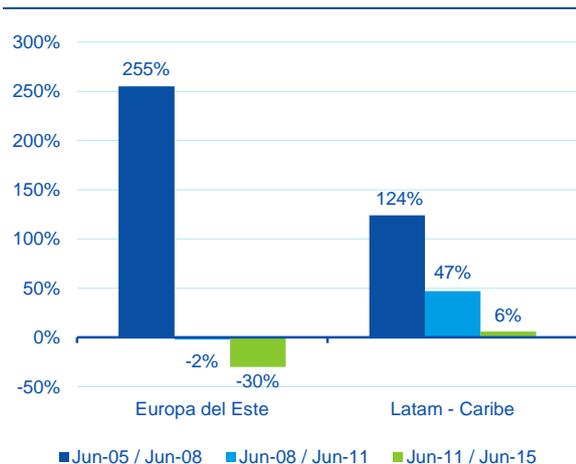
Por tanto, en este modelo de negocio centralizado se precisa de una coordinación estrecha entre los reguladores del país doméstico y extranjero. Para ello es vital la adopción de un marco común a la hora de actuar por parte de todos los países, incluidos los emergentes, que garantice la estabilidad de sus sistemas financieros (Claessens et al, 2014b).

Por otro lado, **América Latina**, donde predomina la presencia de bancos extranjeros con modelo de negocio descentralizado, ha resistido mejor a la crisis global. En gran medida esto se explica por un modelo de negocio bancario basado en la captación de depósitos locales y en el que predominan las filiales descentralizadas con un alto nivel de autonomía en la gestión del capital y la liquidez. Aunque en el corto plazo se obtienen menores beneficios debido a una asignación de recursos más costosa, se prima la estabilidad financiera de los países en el largo plazo.

Lo anterior se refleja en los gráficos 4 y 5, que muestran las **diferencias entre Europa del Este y Latinoamérica/Caribe**. El primero recoge la variación porcentual en los periodos Jun 2005/08, Jun 2008/11 y Jun 2011/15 en los préstamos transfronterizos de los bancos globales a bancos en Europa del Este y Latam/Caribe en base al principio de territorialidad, incorporando los préstamos de los bancos a sus sucursales y/o filiales.

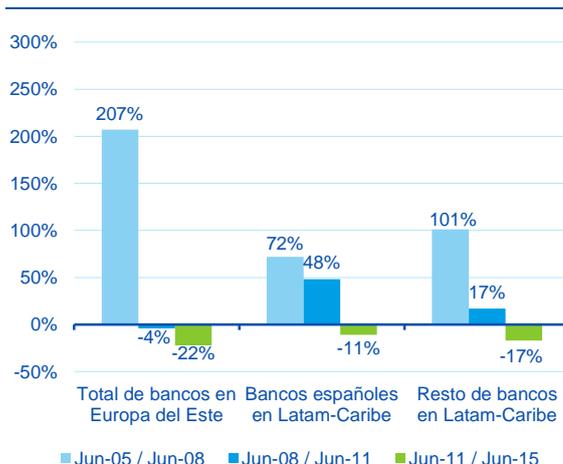
Y el segundo muestra la variación porcentual en los periodos Jun 2005/08, Jun 2008/11 y Jun 2011/15 en la exposición al extranjero<sup>3</sup> de los bancos globales (en base consolidada) a todos los agentes en Europa del Este y Latam/Caribe. En este último caso se diferencian los bancos españoles del resto. En consecuencia, los préstamos de los bancos españoles a sus filiales en Latinoamérica no están recogidos -pues los préstamos intragrupo se eliminan en todo proceso de consolidación-, pero sí los préstamos que sus filiales/sucursales realizan a los agentes locales.

Gráfico 4  
Variación (%) de los préstamos transfronterizos a bancos por área geográfica



Fuente: BBVA Research a partir de Estadísticas del BIS (Tabla A6)

Gráfico 5  
Variación (%) consolidada en los préstamos transfronterizos a todos los sectores por área geográfica



Fuente: BBVA Research a partir de Estadísticas del BIS (Tabla B4)

## 2. Estrategias de internacionalización y sus factores determinantes

**La internacionalización bancaria se puede realizar a través de flujos transfronterizos (cross-border) o a través de presencia física en el extranjero.** Los préstamos cross-border se emplean, entre otros, para financiar la actividad comercial y de servicios de empresas, o bien para grandes proyectos institucionales o corporativos como por ejemplo a través de la figura de los préstamos sindicados.

Por otro lado, en un proceso de expansión internacional la elección por parte de los bancos de una u otra estructura legal es clave, por lo que en esta sección se analizarán sus determinantes.

### Filiales o sucursales

Los bancos pueden optar por una expansión internacional, con presencia física en el país de destino, a través de sucursales o a través de filiales. Una **sucursal** carece de personalidad jurídica propia y depende directamente del banco matriz, que goza de su propiedad exclusiva. Mientras que aprovecha la gestión coordinada de activos, capital y liquidez dentro del grupo, el riesgo de contagio en el mismo aumenta ya que las pérdidas las asume en última instancia la matriz. Y una **filial** es una entidad jurídicamente independiente con responsabilidad limitada, dotada de mayor o menor autonomía según un modelo de negocio más o menos descentralizado, que normalmente se financia localmente, está sujeta a supervisión local y está cubierta por el fondo local de garantía de depósitos. La filial consolida el balance y su cuenta de resultados

3: Según el BIS, recoge las exposiciones de activo transfronterizas más las exposiciones de activo de las filiales/sucursales del banco global en el país de acogida.

en los estados financieros de la matriz, descontando, en su caso, la parte proporcional de los beneficios atribuibles a los accionistas minoritarios.

Los bancos pueden optar por un modelo de filiales, por un modelo de sucursales o por una mezcla de ambas (Fiechter et al, 2011). Dicha decisión depende de varios factores:

- **Estrategia de negocio y penetración en el mercado extranjero.** El **modelo de negocio propio** de los bancos que optan por expandirse a través **de sucursales es el centralizado**, con mayores interconexiones intragrupo y con una gestión centralizada del capital, liquidez, tecnología, etc. Dicho modelo centralizado encaja mejor con bancos cuyo negocio está más orientado al de banca mayorista y de inversión.

Los bancos que optan por **filiales suelen presentar un modelo de negocio más descentralizado** y más enfocado a clientes minoristas. Se basan en principios de autosuficiencia en el que cada filial es independiente a nivel financiero (capital y liquidez), jurídico y operacional con respecto a las otras partes del grupo. Las filiales se financian por su propia cuenta accediendo a los mercados locales en los que operan o a los mercados internacionales. El apoyo de la matriz a las filiales es posible, pero restringido y siempre a precios de mercado. Este modelo salvaguarda mejor la estabilidad financiera ya que evita el contagio a otras partes del grupo. Sin embargo, mayor autonomía implica mayores costes, ya que la gestión independiente del capital y liquidez por parte de las filiales suele tener un coste superior al de las sucursales (menores economías de escala a nivel de financiación). En estas últimas es más fácil reasignar los recursos de una parte del banco menos productiva a otra donde se pueda obtener mayor rentabilidad.

Por otro lado, la estrategia de entrada en un mercado, sobre todo mediante adquisiciones, puede hacer imposible la elección entre sucursal o filial. Por ejemplo, la expansión de los bancos españoles en América Latina se hizo a través de compras de entidades locales que posteriormente convirtieron en filiales independientes, ya que tenían una estructura legal autónoma con una red de oficinas y una amplia base de depósitos.

- **Imposición sobre beneficios.** El tratamiento varía según los países. En aquéllos en los que la presión fiscal es más alta el modelo de sucursales puede ser más eficiente debido a que esta estructura legal facilita la repatriación de los beneficios a otra parte del banco situada en un país con menor carga fiscal (Cerutti et al, 2007). Por el contrario las filiales pagan los impuestos correspondientes en el lugar donde estén afincadas.
- **Riesgo del país extranjero.** Si el riesgo macroeconómico es elevado se prefieren las filiales debido a su responsabilidad limitada, lo que mitiga un posible contagio al grupo. Sin embargo, las sucursales son más seguras, pues están menos expuestas al riesgo de expropiación -entre otras razones porque el capital permanece en la matriz- (Dell' Ariccia et al, 2010).
- **Regulación.** La regulación afecta de diferentes maneras a la decisión de escoger entre un modelo de expansión a través de filiales o sucursales.
  - Por ejemplo, **en materia de supervisión**, en el caso de una sucursal, en general ésta la lleva a cabo la autoridad correspondiente del país de su matriz (home), al contrario que las filiales, cuya supervisión recae en la autoridad del país en la que está asentada (host). **En materia de regulación de solvencia** las filiales tienen que cumplir con los requisitos del país de acogida mientras que las sucursales no, ya que es la matriz la que debe hacerlo. Sin embargo, **tras la crisis las diferencias entre sucursales y filiales en materia de supervisión y regulación tienden a disminuir**. Los supervisores de los países de acogida han aumentado el control de las entidades que operan en su territorio. Por ejemplo, en el ámbito europeo el reglamento del Mecanismo Único

de Supervisión (MUS) amplía la supervisión del Banco Central Europeo a las sucursales de bancos cuya matriz esté situada fuera de la Unión Bancaria.

- También **hay casos en los que la decisión viene impuesta por el regulador del país de acogida**. Éste puede obligar a los bancos extranjeros a operar a través de filiales. Por ejemplo, en Reino Unido la *Prudential Regulation Authority* obliga a bancos de fuera del Espacio Económico Europeo a operar con filiales si considera insuficiente el nivel de equivalencia en materia de supervisión con las autoridades de origen, si estima insuficientes las garantías que ofrece la autoridad home en temas de resolución, o si el banco extranjero en cuestión pretende ejercer funciones económicas críticas en Reino Unido. De forma similar los reguladores del país de origen pueden imponer la estructura legal del banco en cuestión (por ejemplo, el Banco de España prefería una expansión a través de filiales en Latinoamérica para evitar el riesgo de contagio a España).
- Otro aspecto importante, como se pudo ver con la quiebra de los bancos islandeses, es que los depósitos de las filiales suelen estar cubiertos por el **sistema de garantía de depósitos** local, mientras que las sucursales dependen del sistema de garantía del país de la matriz. Pero existen excepciones. Un caso es España, donde la ley obliga a las sucursales de bancos de fuera de la Unión Europea a adherirse al Fondo de Garantía de Depósitos si el sistema de protección del país de origen tuviera una cobertura inferior.
- Asimismo la estructura legal de los bancos se ve afectada por el **nuevo marco de resolución**, como se verá en la siguiente sección.
- **Nuevas tecnologías.** La digitalización, la evolución en los sistemas de pagos, el crecimiento de la banca por internet y la banca móvil pueden hacer que a largo plazo la presencia física pierda relevancia en la oferta de productos y servicios financieros. La banca minorista exigía tradicionalmente la apertura de oficinas, y la mayoría de los bancos con presencia minorista en un país extranjero optaba por la creación de una filial o por la compra de otro banco. Pero con la adopción más generalizada de la banca por internet, la expansión internacional de banca minorista es posible a través de sucursales o incluso sin sucursales. Eso sí, el modelo de sucursales basado en la captación de depósitos se antoja complicado fuera de la UE por las mayores diferencias existentes a nivel regulatorio (en particular un régimen de cobertura diferente) y por los riesgos en la estabilidad financiera del país de destino.

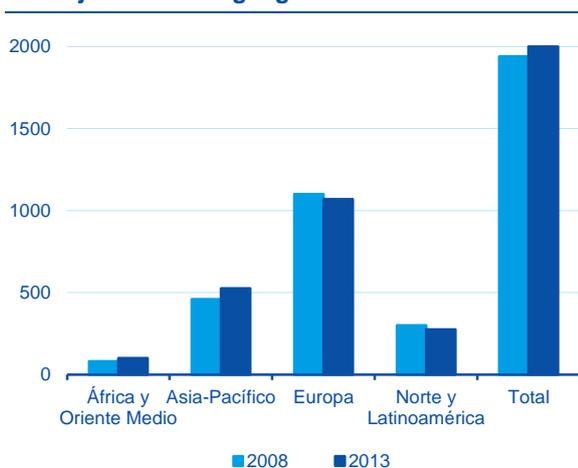
En general, los bancos intentan optimizar la estructura legal de sus negocios transfronterizos y presentan una **estructura mixta de sucursales y filiales**, a veces incluso dentro de un mismo país de acogida. Además, hay ocasiones en que las diferencias entre sucursales y filiales no son tan marcadas. En el caso de las filiales pueden existir diferentes grados de autonomía: desde las que comparten elevadas interconexiones (por ejemplo, de capital y liquidez) con su matriz hasta las que son más independientes (“stand alone subsidiaries”), como ocurre con las filiales de bancos españoles en América Latina. Y el grado de independencia de las sucursales también se puede ver afectado por la imposición de barreras (*ring fencing*<sup>4</sup>) entre tales entidades y su matriz por parte de las autoridades de acogida. Estas últimas pueden exigir mantener un cierto control en momentos de crisis y así evitar la repatriación de recursos hacia la matriz o la transferencia de activos tóxicos hacia la sucursal. En efecto, durante el verano de 2015 algunos países de Europa del Este optaron por imponer medidas de *ring-fencing* (controles adicionales y límites a las transacciones) para evitar una fuga de fondos de las sucursales de bancos griegos hacia sus matrices en Grecia.

---

4: Cabe subrayar que *ring-fencing* se refiere aquí a la creación de barreras entre sucursal y matriz y no a la regulación de *ring fencing* en materia de separación de actividades como por ejemplo en Reino Unido.

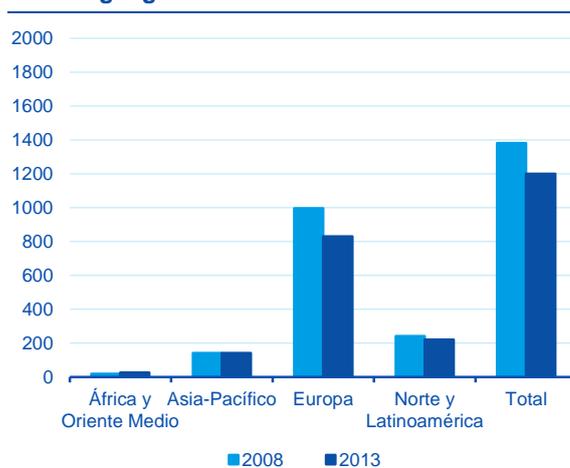
A raíz de la crisis y el consiguiente aumento de la regulación los bancos se están replanteando su estructura legal para adecuarla a su modelo de negocio. Los gráficos 6 y 7 muestran el **número de sucursales y filiales extranjeras por áreas geográficas (en 2008 y 2013)**. En Europa se observa una sucursalización relativa al existir un descenso muy significativo en el número de filiales existentes (-175) si se compara con la bajada en el número de sucursales (-9). Esto se explica por la existencia de un mercado común y por la posterior creación de la Unión Bancaria.

Gráfico 6  
(2008 vs 2013) – Número de Sucursales extranjeras en área geográfica



Fuente: BBVA Research a partir de datos del FMI

Gráfico 7  
(2008 vs 2013) – Número de Filiales extranjeras en área geográfica



Fuente: BBVA Research a partir de datos del FMI

Los gráficos anteriores conducen a la reflexión de que ciertas entidades pueden estar estudiando convertir sus sucursales en filiales y viceversa. Los cambios en las estructuras legales se pueden explicar por una voluntad de reducir costes, por un afán de alinearlas con los modelos de negocio (más o menos centralizados), pero también por el impacto de las nuevas regulaciones, especialmente en materia de resolución. Además hay que resaltar que el nivel de armonización jurídica juega un papel relevante a la hora de escoger una estructura legal u otra. Por ejemplo, la Eurozona está en camino de convertirse en una única jurisdicción bancaria gracias a la creación de un marco común de supervisión y resolución, la Unión Bancaria, donde podría ser más rentable operar mediante modelos de negocio más centralizados.

### 3. Impacto de la regulación en la expansión de los bancos globales

La regulación financiera es uno de los factores más importantes que influyen en la estrategia de internacionalización y en la forma de actuar de los bancos globales. En esta sección se analiza la regulación que desde nuestro punto de vista tiene un impacto más relevante en la estrategia de expansión de los bancos globales. Según Ichiue et al (2016), las nuevas regulaciones resultantes de las reformas financieras tras la crisis han reducido la actividad internacional de los bancos. De forma adicional indican que los cambios regulatorios en el país de origen afectan en mayor medida a la presencia internacional de los bancos que los cambios regulatorios en el país de acogida.

## Requerimientos de capital y de liquidez

Las mayores exigencias de capital hacen que los bancos en general, y los bancos globales en particular sean más exigentes a la hora de elegir las áreas de negocio y geografías en las que quieren estar presentes. **El capital es un recurso demasiado escaso y caro como para desperdiciar en actividades o geografías cuya rentabilidad no sea clara, sea más difícil de alcanzar que en el pasado, o que sencillamente la regulación haya transformado en una actividad que ya no es lo suficientemente atractiva.** Por este motivo en varias de las reestructuraciones anunciadas por los bancos globales se mencionan razones relacionadas con los requerimientos de capital o la escasa rentabilidad de algunas líneas de negocio.

**Es cierto que las reestructuraciones son más significativas o predominan en líneas de negocio relacionadas con la banca de inversión.** Varios bancos han decidido reducir el peso de los activos ponderados por riesgo de estas actividades para centrarse en aquéllas en las que consideran que tienen una ventaja comparativa. Por ejemplo, algunos bancos han optado por volver a concentrarse en la gestión de patrimonio y banca privada dada la mayor estabilidad de sus ingresos y el menor consumo de capital. Según un reciente artículo de Goodhart et al (2016), los grandes beneficiados son los bancos de inversión estadounidenses cuya cuota de mercado ha aumentado a costa de la de los europeos y dominan hoy en día la banca de inversión global.

También cabrían mencionar otras regulaciones que afectan en mayor medida a bancos de inversión como la obligación de pasar por cámaras de compensación la negociación de derivados (EMIR en Europa, Dodd Frank en EEUU) o cuestiones de transparencia *pre-trade* y *post-trade* como la obligación de publicar los precios de los derivados OTC (MIFIR/MIFID). Varios de los bancos globales han anunciado presiones regulatorias y debilidades en esta actividad, en particular en las líneas relacionadas con los mercados de renta fija, de divisas y de materias primas como motivo para una reestructuración de su banca de inversión.

Por otra parte, **la introducción del requisito de cumplir con una ratio de apalancamiento reduce el atractivo de varias actividades de banca de inversión** debido a que éste residía precisamente en volumen y en el no consumo de capital a efectos de capital regulatorio. Como la ratio de apalancamiento no hace distinción entre activos es muy penalizadora para los bancos de inversión. Hasta su introducción, éstos no tenían que tener ningún capital (o ponderaba muy poco) por una parte muy significativa de su balance (todos los activos considerados de bajo riesgo como la deuda pública u otro tipo de activos con una elevada calificación crediticia). **La revisión del consumo de capital para las carteras de trading que Basilea tiene actualmente en curso** es otro de los factores que podrá tener impacto en la actuación de los bancos globales.

Adicionalmente, con la introducción de **Basilea III el tratamiento de intereses minoritarios es más desfavorable que en Basilea II**, ya que antes todos los intereses minoritarios eran elegibles para el Tier 1 a nivel consolidado, mientras que con Basilea III se tienen que deducir los intereses minoritarios que excedan los requerimientos de capital mínimos en la subsidiaria.

En último lugar, con respecto a los **requerimientos de liquidez** el Net Stable Funding Ratio (NSFR) no entra en vigor hasta 2018, y en el caso del Liquidity Coverage Ratio (LCR) se está realizando por fases, por lo que es fácil cumplirlo. No obstante, el negocio de intermediación de deuda pública se ha vuelto menos atractivo para los bancos (por mayor consumo de capital asociado a estas actividades, por la ratio de apalancamiento o por la necesidad de separar actividades de trading de la actividad de banca minorista), lo que está generando una menor liquidez en dichos mercados.

## El nuevo marco de resolución

La **estrategia de resolución de cada banco se adecúa a su modelo de negocio**. Aun así esta parte de la regulación, relativamente nueva, tiene o puede llegar a tener un importante impacto en la forma de actuar de los bancos globales. Por ejemplo, durante la fase preventiva la autoridad de resolución ostenta la potestad de obligar a un banco a introducir cambios en su modelo de negocio y estructura jurídica para facilitar su resolución.

**La regulación en general (y la de resolución en particular) debería respetar los diferentes modelos de negocio de los bancos**. De este modo la elección de la estrategia de resolución de un banco debería ser independiente de los requisitos regulatorios. Sin embargo, algunos países parecen favorecer a los bancos con estrategias de resolución con un único punto de entrada (SPE por sus siglas en inglés) frente a los que optan por varios puntos de entrada (MPE)<sup>5</sup>. Esto puede llevar a que las entidades se puedan replantear su estrategia de resolución cuando operan en determinados mercados o zonas geográficas.

En la expansión de los bancos españoles en Latinoamérica la ventaja comparativa estaba en la banca minorista, eminentemente local. Por un lado el modelo de gestión debía ser descentralizado para limitar la exposición a los riesgos procedentes de aquella región (y así satisfacer a las autoridades españolas), y por otro dar una cierta independencia a las filiales y también contentar a las autoridades de los países de destino, que siempre vieron a estos bancos como locales. En este sentido, **para bancos con una gestión descentralizada** (fundamentalmente de capital y liquidez y que en mayor medida operan con filiales con mayor grado de autonomía) **la estrategia de resolución más conveniente es la de MPE**. Éstas responden, cada una, ante la autoridad de resolución del país de acogida, que aplica su propio marco regulatorio. Cada entidad de resolución/filial será sometida a procesos de resolución separados y tendrá que contar con suficiente capacidad de absorción de pérdidas a nivel individual.

Para los bancos con una gestión más centralizada y con un volumen considerable de préstamos intragrupo la estrategia de resolución natural es la de Punto de Entrada Único (SPE por sus siglas en inglés). Éstas responden ante una única autoridad de resolución, la del país de origen de la matriz. Los pasivos con capacidad de absorber pérdidas (MREL/TLAC<sup>6</sup>) se emiten desde la matriz a inversores externos. La matriz, a su vez, distribuye internamente a las sucursales/filiales de mayor importancia el TLAC/MREL captado externamente a través de préstamos, capital o garantías colateralizadas (que constituyen el llamado TLAC o MREL interno).

Para las sucursales que capten depósitos el nivel de cooperación y coordinación entre las autoridades de origen y de acogida, así como el nivel de armonización de los regímenes de resolución tienen que ser mayores que para las filiales: tanto en la fase preventiva (a la hora de desarrollar los planes de resolución y fijar los requisitos de absorción de pérdidas MREL/TLAC) como en la fase de ejecución de la resolución.

En la Eurozona y en la Unión Europea, con la puesta en marcha de la Unión Bancaria y de un marco jurídico común en materia de resolución (BRRD) tendría sentido que incluso bancos con modelos de gestión descentralizado se planteasen una estrategia de resolución SPE dentro de la zona euro o hasta incluso dentro de la UE. **En la Unión Bancaria no es tan obvio que las ventajas de un modelo descentralizado**

5: En un modelo SPE, una única autoridad aplica las herramientas de resolución al nivel de la matriz del banco. Las pérdidas incurridas por una subsidiaria las absorbe la matriz, quien a su vez la recapitaliza para que pueda seguir operando. En un MPE, las herramientas de resolución se aplican por una o varias autoridades de resolución en una o varias partes de un grupo bancario, por separado. La aplicación de una herramienta de resolución en una parte del banco no tiene por qué coincidir con la que se aplique a otra entidad del grupo. Para mayor información ver [https://www.bbva.com/content/uploads/2014/12/20141215\\_Compedium-on-resolution-strategies\\_MPE-Vdef2.pdf](https://www.bbva.com/content/uploads/2014/12/20141215_Compedium-on-resolution-strategies_MPE-Vdef2.pdf).

6: Total Loss Absorbing Capacity (TLAC) es un requisito internacional publicado por el FSB en 2015 que obliga a los bancos a tener suficientes pasivos con capacidad de absorción de pérdidas. Su equivalente en Europa es el Minimum Requirement on Own Funds and Eligible Liabilities (MREL). MREL y TLAC son las piedras angulares del nuevo régimen de resolución, en el cual los accionistas y los acreedores deben asumir gran parte de la carga de la recapitalización de un banco en caso de quiebra.

**a la hora de impedir el contagio entre distintas geografías sean suficientes para compensar el mayor coste y la pérdida de eficiencia que tal modelo conlleva.**

Y como se comentó anteriormente, los cambios en las estructuras legales pueden venir impuestos por parte de las autoridades. **En Europa, el SRB (Single Resolution Board) puede obligar a las entidades a introducir cambios en sus estructuras para facilitar una hipotética resolución.**

Sin embargo, aunque los datos hasta 2013 muestran lo contrario (ver gráficos 6 y 7 anteriores), el estado actual de la implementación de los regímenes de resolución a nivel internacional no invita a la sucursalización, sino más bien a la filiarización. Según un estudio reciente del FSB<sup>7</sup>, hay pocas jurisdicciones con un marco de resolución avanzado (UE, Estados Unidos, Suiza y Japón). El resto de miembros del G-20 están desarrollando reformas legislativas para alinear sus regímenes de resolución a los Key Attributes<sup>8</sup> del FSB. Más allá del G-20 casi ningún país cuenta con un marco de resolución conforme a los principios del FSB. **Esta divergencia en los marcos de resolución hace más difícil implementar una estrategia de resolución SPE, dado que es necesaria mayor coordinación entre las autoridades home y host.**

Otro aspecto a tener en cuenta es la **provisión de liquidez en la resolución**. El rol de prestamista de última instancia lo asume el banco central del país de destino. Es evidente que los bancos con un modelo de negocio descentralizado (y con una estrategia de resolución MPE) plantean un menor desafío al banco central en cuestión ya que suelen tener menor cantidad de pasivos denominados en divisas.

**Finalmente, la estrategia de resolución de una entidad tiene que estar alineada con su modelo operativo y de negocio.** A su vez, la forma en la que una entidad desarrolla su negocio global está condicionada por sus propias ventajas comparativas, los países en los que actúa, la regulación global y la regulación en los países en los que decide expandirse.

## Separación de actividades

Otra de las reformas que afectan o van a afectar de forma considerable al modelo de negocio y a la estructura legal de los bancos es la **separación de actividades de banca minorista y de banca mayorista/inversión**. Tal separación está muy relacionada con la recuperación y resolución de bancos, pues podría facilitar dicho proceso y asegurar la continuidad de las operaciones críticas. En línea con la derogada “Glass-Steagall Act” estadounidense de 1933, diversas jurisdicciones como Reino Unido han aprobado ya reglas al respecto. La Ley de Reforma Bancaria de 2013 obliga a la separación (*ring-fencing*) de ciertas actividades minoristas, las cuales pasarán a formar parte de entidades separadas dentro de un mismo grupo, con un plazo hasta el 1 de enero de 2019, momento en el que entra en vigor dicha regulación.

**La separación de actividades supone un reto operacional importante para los bancos**, pues tienen que implementar estrategias de gestión completamente separadas.

Estados Unidos aprobó una ley similar, la “Volcker rule”, que forma parte de la Ley de Reforma Financiera (Dodd-Frank Act) mediante la cual se prohíben ciertas actividades de riesgo (operaciones a corto plazo por cuenta propia, invertir en hedge funds, etc.). Y en Europa todavía no se ha aprobado una ley al respecto aunque se viene discutiendo desde el informe Liikanen de 2012.

7: <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/Report-to-the-G20-on-Progress-in-Resolution-for-publication-final.pdf>

8: Los Key Attributes (publicados por el Financial Stability Board en 2011) recogen una serie de recomendaciones para constituir un marco de resolución eficiente. Se trata de unos principios internacionales que deben ser transpuestos en las diferentes jurisdicciones para que adquieran fuerza jurídica.

## Preferencias de las autoridades y diferencias entre las del país de origen y país de acogida

La alineación o no entre autoridades de origen y de acogida es uno de los factores que determina la forma de actuación, el modelo elegido, la estructura legal y la expansión o retirada de una determinada geografía. **La preferencia tanto de los reguladores españoles como de los países latinoamericanos para que los bancos extranjeros operasen allí a través de filiales con autonomía frente a la matriz favoreció el modelo descentralizado de los bancos españoles** en su expansión a países emergentes (Fernández de Lis et al, 2015). Las bondades de este modelo quedaron patentes en momentos de crisis impidiendo el contagio de las filiales a la matriz (por ejemplo, crisis en Argentina en 2001) y de la matriz a las filiales (reciente crisis en España).

La **Iniciativa de Viena**, mencionada previamente, fue una de las respuestas a la falta de coordinación entre autoridades del país de origen y de acogida. Esta iniciativa tuvo como principal objetivo mantener la estabilidad financiera en países de destino, asegurando que los bancos europeos con filiales y sucursales en Europa del Este mantuvieran su apoyo a éstas (capital, liquidez) y que incluso las ayudas gubernamentales en los países de origen se pudieran extender a las filiales/sucursales de Europa del Este. Este movimiento fue **un claro freno a la retirada de los bancos europeos con un modelo de negocio centralizado** y contribuyó a mitigar problemas de inestabilidad financiera en la región.

**Las preferencias de los reguladores y supervisores son un factor que condiciona la forma de actuación de los bancos. Las exigencias que la Federal Reserve (Fed) impone a todos los bancos extranjeros (por ejemplo, obligándolos a constituir una sociedad tenedora o *holding local*<sup>9</sup> si el banco tiene activos superiores a USD 50 bn) condiciona la forma de actuación de toda la banca extranjera en EE.UU.**

Por otro lado, **en la Unión Europea y especialmente en los países bajo el Mecanismo Único de Supervisión es normal que el modelo de negocio (centralizado-descentralizado) y la forma legal de operar (filiales o sucursales) pierdan relevancia.** Los avances en la Unión Bancaria (Supervisor Único, Mecanismo Único de Resolución, Fondo de Resolución y quizás en un futuro próximo el Fondo de Garantía de Depósitos común) y la adopción de una regulación armonizada conducirán de forma gradual a eliminar la importancia del país de origen en la provisión de servicios financieros.

## Grado de avance en la implementación regulatoria

**Las diferencias entre las regulaciones de distintos países pueden conducir al arbitraje regulatorio**, el cual seguramente es tenido en consideración por los bancos globales al analizar su presencia geográfica, su estructura legal y su modelo de negocio. La retirada de determinadas geografías puede estar asociada a la implementación de regulaciones más restrictivas y hostiles a la presencia de bancos globales. **El endurecimiento de la regulación en los países de destino puede conducir a la retirada de bancos globales.** Y por otro lado, la mayor regulación en los países de origen también puede motivar la retirada de países emergentes por un endurecimiento de la regulación a nivel consolidado. Las diferencias regulatorias pueden favorecer a bancos de países emergentes en su expansión a otros países en la región una vez que no están sujetos a la misma regulación que los bancos de países desarrollados con presencia allí<sup>10</sup>.

Además, el arbitraje regulatorio, mediante el cual ciertos bancos intentan esquivar regulaciones más estrictas, sigue siendo un factor importante (Ichiue et al, 2016). En este sentido, para un banco con presencia global es deseable la armonización regulatoria que proporcione seguridad jurídica y unas mismas reglas de juego para bancos globales, bancos regionales y bancos locales.

9: Sociedad comercial cuya única función es la de tener/administrar la propiedad de otras compañías y que no suele tener pasivos operativos.

10: Esto se puede inferir también por lo que indica el informe Global Financial Stability Report del FMI de Octubre de 2013.

## 4. Conclusiones

**Los bancos globales operan en mercados desarrollados y emergentes**, realizan actividades de banca minorista, corporativa y de inversión, y usan estructuras legales que combinan sucursales y filiales de acuerdo al modelo de negocio (centralizado o descentralizado). En los últimos años existe una tendencia generalizada de dichos bancos a retirarse de algunas áreas geográficas y líneas de negocio.

La presencia de la banca extranjera, que había aumentado considerablemente hasta la crisis financiera, se estanca después de 2009 e incluso decrece ligeramente, y los flujos bancarios internacionales también se reducen en algunas áreas del globo. **En Asia, el establecimiento de sucursales parece ser más común. En Latinoamérica, la presencia de bancos extranjeros se realiza esencialmente a través de filiales**, lo que parece obedecer al tipo de banca que se hace en la región con mayor predominio de banca minorista y a una preferencia de los reguladores locales por esta forma legal. En efecto, las autoridades de los países de acogida (salvo dentro de la UE) no se fían de las sucursales de bancos extranjeros que captan depósitos. Y **en Europa Occidental, salvo contadas excepciones, la banca minorista con cierta dimensión suele ir aparejada al uso de filiales**, mientras que banca minorista con presencia reducida y banca de inversión se asocia más con sucursales.

**Se intuye una tendencia hacia la filiarización a nivel mundial. La UE sería la excepción**, ya que gracias al nuevo marco común de supervisión y resolución podría observarse una tendencia a operar con modelos de negocio más centralizados.

**Varios factores explican la retirada de los bancos globales**, como cambios en su estrategia, modelo de negocio, búsqueda de una mayor rentabilidad y/o estabilidad de ingresos, eficiencia en la asignación de recursos escasos, inestabilidad política o social, o nuevas tecnologías. Pero **desde nuestro punto de vista existe un factor determinante, la regulación**. Esta mayor regulación se traduce en aspectos como: 1) Los requerimientos más estrictos de capital y liquidez. Por ejemplo, mediante la introducción de la ratio de apalancamiento se reduce el atractivo de ciertas actividades y servicios bancarios; 2) El nuevo marco de resolución. En Europa, el SRB (Single Resolution Board) puede obligar a las entidades a introducir modificaciones en sus estructuras legales para facilitar una hipotética resolución; 3) El *ring-fencing* o separación de actividades de banca minorista y de banca mayorista/inversión, que se convierte en un desafío en la operativa de los bancos; 4) Preferencias de las autoridades supervisoras por operar con una determinada estructura legal, como ocurre en EE.UU. A aquellos bancos con activos superiores a USD 50 bn se les obliga a constituir una sociedad tenedora o *holding local*; y 5) El distinto nivel y velocidad de implementación de las reformas regulatorias por parte de los países. Todos ellos obligan a los bancos, entre otros, a replantear su estrategia en aspectos como: (i) su actividad, buscando ingresos más recurrentes; (ii) la geografía en la que actúan; y (iii) su modelo de negocio más o menos centralizado y la forma legal en cómo estructuran sus operaciones.

Dicho proceso no es exclusivo de aquellas entidades que recibieron ayudas públicas con la crisis, tiende a la simplificación organizacional y las reestructuraciones han afectado más al área de banca de inversión, esencialmente en Europa.

En síntesis, **es deseable progresar en la armonización regulatoria a nivel mundial** para que no se den ventajas comparativas de los bancos según su procedencia, dando libertad y **no perjudicando a un modelo de negocio frente a otro independientemente de la estructura organizacional de los bancos**.

## Bibliografía

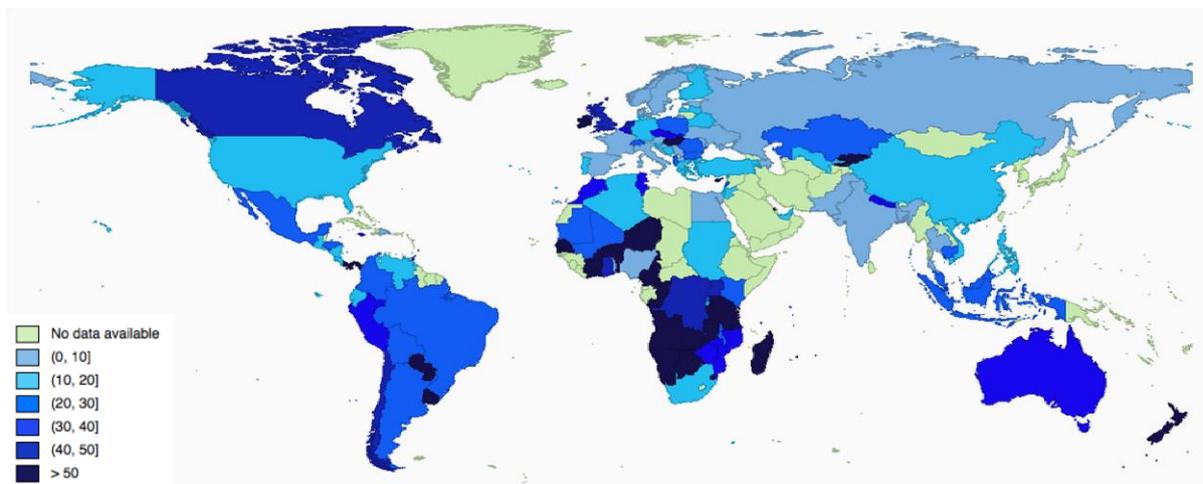
- 1) Ayadi, R., Arbak, E. and De Groen W.P. (2011). Business models in European banking. A pre-and post-crisis screening. CEPS.
- 2) Buch, C. M. (2005). Distance and international banking. *Review of International Economics* 13(4): 787–804.
- 3) Buch, C. M., C. Koch and M. Kötter (2009). Margins of international banking: Is there a productivity pecking order in banking, too? Discussion Paper, Series 2, Banking and Financial Studies, No 12/2009, Economic Research Centre, Deutsche Bundesbank.
- 4) Buch, C. M., M. Buchholz, and L. Tonzer (2014). Uncertainty and international banking. Conference paper for the conference on “International Banking: Microfoundations and Macroeconomic Implications” organized by the International Monetary Fund (IMF) and the Dutch National Bank (DNB).
- 5) Buch, C. M., Neugebauer, K., and Schröder, C. (2013). Changing forces of gravity: How the crisis affected international banking. Deutsche Bundesbank No 48/2013.
- 6) Cerutti, E., Dell’Ariccia, G., and Martínez Pería, M.S. (2007). How banks go abroad: Branches or subsidiaries? *Journal of Banking and Finance* 31: 1669–1692.
- 7) Cerutti, E., Ilyina, A., Makarova, Y. and Shmieder, C. (2010). Bankers without borders? Implications of ring-fencing for European Cross-border banks. IMF Working Paper WP/10/247.
- 8) Claessens, S. and Van Horen, N. (2008). Location decisions of foreign banks and institutional competitive advantage. De Nederlandsche Bank Working Paper No. 172.
- 9) Claessens, S. and Van Horen, N. (2013). Impact of Foreign Banks. De Nederlandsche Bank Working Paper No. 370.
- 10) Claessens, S. and Van Horen, N. (2014a), Location Decisions of Foreign Banks and Competitor Remoteness. *Journal of Money, Credit and Banking*, 46: 145–170.
- 11) Claessens, S., and Van Horen, N. (2014b). The impact of the global financial crisis on banking globalization (No. 14-197). International Monetary Fund.
- 12) De Haas, R. and Van Horen, N. (2012). Running for the exit: international bank lending during a financial crisis. *Review of Financial Studies*, 26 (1): 244-285.
- 13) De Haas, R. and Van Lelyveld, I. (2014). Multinational Banks and the Global Financial Crisis: Weathering the Perfect Storm?. *Journal of Money, Credit and Banking*, 46: 333–364.
- 14) Dell’Ariccia, G., and Marquez, R. (2010). Risk and the corporate structure of banks. *The Journal of Finance*, 65(3), 1075-1096.
- 15) De la Mata Muñoz, A. (2010). The future of cross-border banking after the crisis. Facing the challenges through regulation and supervision. *European Business Organization Law Review* no. 4/2010.
- 16) Díez, J.L. (2013). Reformas Financieras Estructurales (Volcker, Liikanen y Vickers): Separación versus Prohibición. *Boletín Económico ICE* Nº 3037.
- 17) Düwel, C., R. Frey, and A. Lipponer (2011). Cross-Border Bank Lending, Risk Aversion and the Financial Crisis. Deutsche Bundesbank Discussion Paper 29/2. Frankfurt a.M.
- 18) Faykiss, P., Grosz, G. and Szigel, G. (2013). Transforming subsidiaries into branches. Should we be worrying about it?. MND occasional papers 106.

- 19) Fernández de Lis, S. (2015). The multiple-point-of-entry resolution strategy for global Banks. *International Banker*.
- 20) Fernández de Lis, S. and Cortina A. (2015). El modelo de negocio de los bancos españoles en América Latina. ICE.
- 21) Fernández de Lis, S., Rubio, A. and Sicilia, J. (2013) Unión bancaria: elementos integrantes y medidas complementarias. *Papeles de economía española*, (137), 91-106.
- 22) Fernández de Lis, S. and Rubio A., (2013). Tendencias a medio plazo en la banca española. BBVA Research. Documento de trabajo no. 13/33.
- 23) Fernández de Lis, S. and Rubio A., (2012). La nueva dimensión global de la banca. *Papeles de Economía Española*. El futuro del sector bancario.
- 24) Fernández de Lis, S., Steinberg, F. and Alonso, J.A. (2009). La reforma de la arquitectura financiera internacional. AFI.
- 25) Fiechter, J., Ötker, M. I., Ilyina, A., Hsu, M., Santos, M. A., and Surti, J. (2011). Subsidiaries or branches: does one size fit all?. *International Monetary Fund*.
- 26) Focarelli, D., and A.F. Pozzolo (2005). Where Do Banks Expand Abroad? An Empirical Analysis. *The Journal of Business* 78(6): 2435-2464.
- 27) Giannetti, M., and Laeven, L. (2011). The Flight Home Effect: Evidence from the Syndicated Loan Market During Financial Crises. *Journal of Financial Economics* 104(1): 23-43.
- 28) Goodhart, C., and Schoenmaker, D. (2016). The United States dominates global investment banking: does it matter for Europe? *Bruegel*.
- 29) Gopalan, S. (2015). Financial Liberalization and Foreign Bank Entry in Emerging and Developing Economies: What Does the Literature Tell Us? *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 6(02), 1550007.
- 30) Herrmann, S., and Mihaljek, D. (2013). The determinants of cross-border bank flows to emerging markets. *Economics of Transition*, 21(3), 479-508.
- 31) Hildebrand, T., Rocholl, J., and Schulz, A. (2012). Flight to where? Evidence from bank investments during the financial crisis. *Mimeo*.
- 32) Ichiue, H., and Lambert, F. (2016). Post Crisis International Banking: An analysis with new regulatory survey data. *IMF Working Paper N° 16/88*.
- 33) Kerl, C., and Niepmann, F. (2014). What determines the composition of international bank flows?. *FRB of New York Staff Report*, (681).
- 34) Kleimeier, S, Sander, H and Heuchemer, S. (2013). Financial crises and cross-border banking: New evidence. *Journal of International Money and Finance* 32: 884-915.
- 35) McGuire, P., and Von Peter, G. (2016). The resilience of banks' international operations. *BIS Quarterly Review* March.
- 36) Milesi-Ferretti, G. M. and Tille, C. (2011): The great retrenchment: International capital flows during the global financial crisis. *Economic Policy* 26(66): 289-346.
- 37) Ongena, S., Peydro, J.L., and Van Horen, N. (2013). Shocks Abroad, Pain at Home? Bank-firm Level Evidence on the International Transmission of Financial Shocks. *Discussion Paper 2013-040*, Tilburg University, Center for Economic Research.

- 38) Papaioannou, E. (2008). What Drives International Bank Flows? Politics, Institutions and other Determinants. *Journal of Development Economics* 88, 269-281.
- 39) Reinhardt, D. and Riddiough, S. J. (2014). The two faces of cross-border banking flows: an investigation into the links between global risk, arms-length funding and internal capital markets," Working Paper 498, Bank of England.
- 40) Takats, E. (2010). Was it credit supply? Cross-border bank lending to emerging market economies during the financial crisis. *BIS Quarterly Review* (June): 49-56.
- 41) Tröger, T. H. (2012). Organizational choices of banks and the effective supervision of transnational financial institutions. *Texas International Law Journal*, 48(2).
- 42) Wildmann, C. (2010). What Drives Portfolio Investments of German Banks in Emerging Capital Markets?. *Financial Markets and Portfolio Management* 25:197–231.

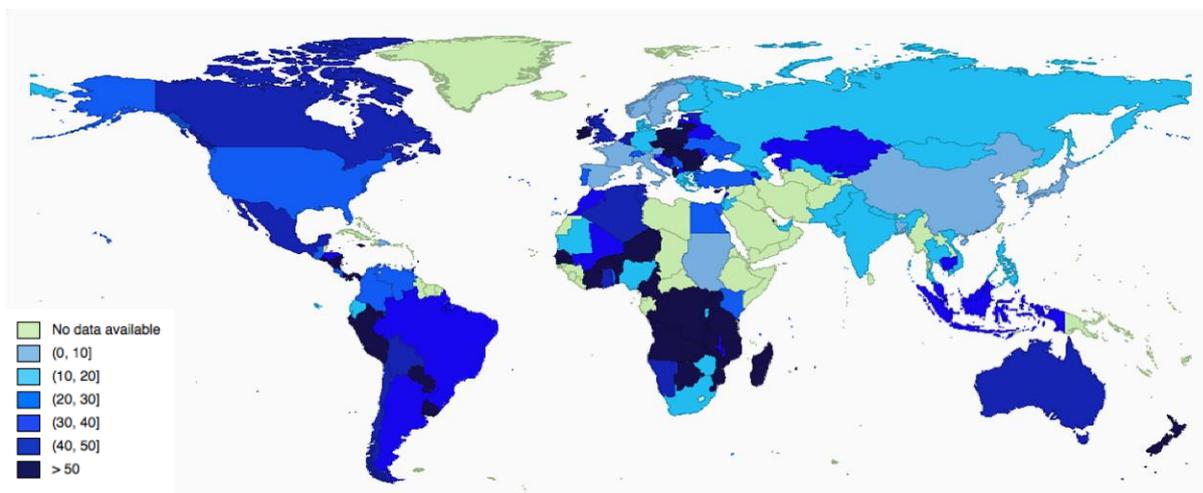
Anexo I:

Gráfico 8  
**1995 - Nº de Bancos Extranjeros / Nº Total Bancos (%)**



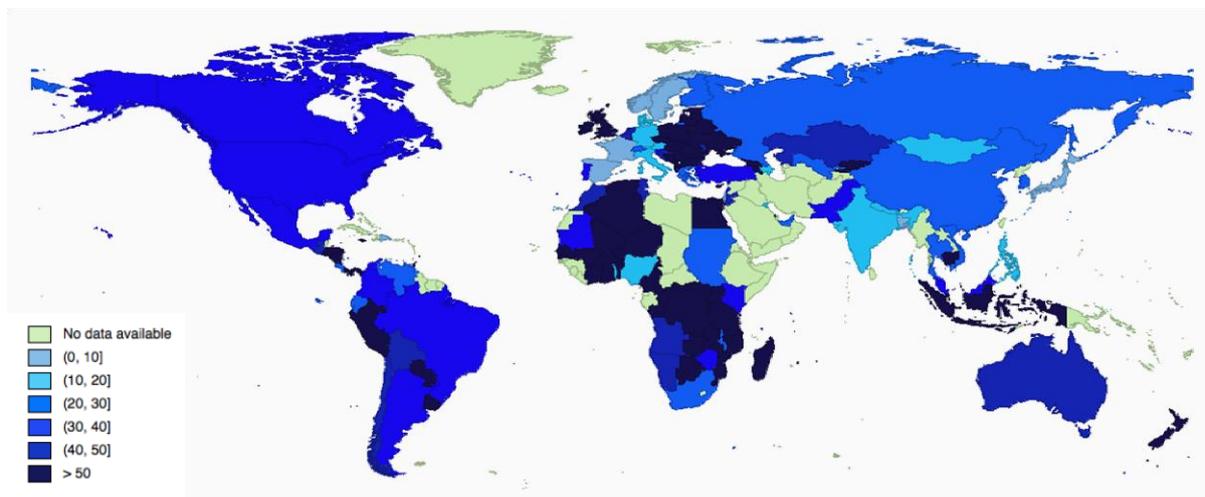
Fuente: BBVA Research a partir de Global Financial Development Database (World Bank)

Gráfico 9  
**2002 - Nº de Bancos Extranjeros / Nº Total Bancos (%)**



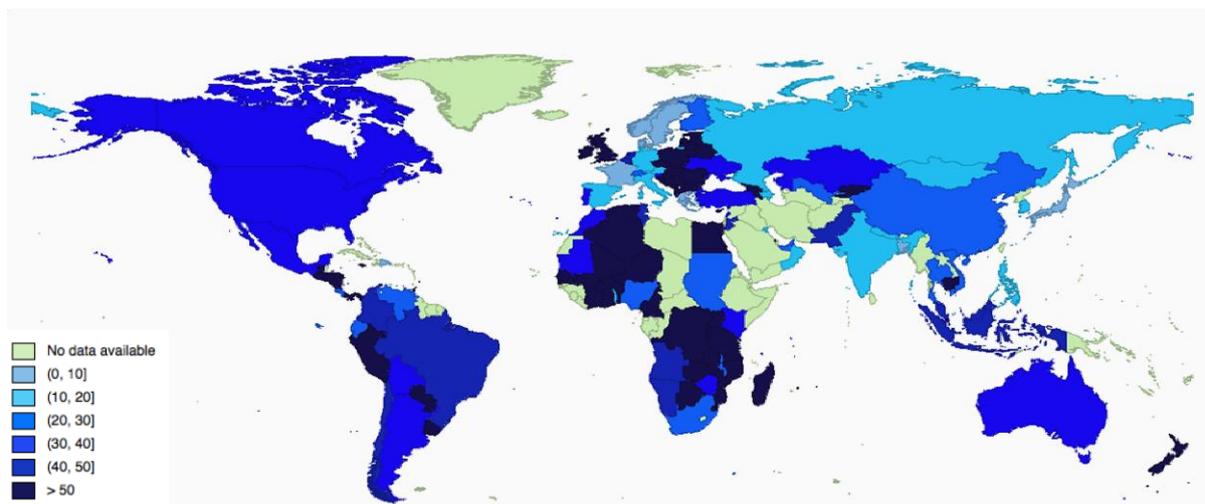
Fuente: BBVA Research a partir de Global Financial Development Database (World Bank)

Gráfico 10  
**2009 - Nº de Bancos Extranjeros / Nº Total Bancos (%)**



Fuente: BBVA Research a partir de Global Financial Development Database (World Bank)

Gráfico 11  
**2013 - Nº de Bancos Extranjeros / Nº Total Bancos (%)**



Fuente: BBVA Research a partir de Global Financial Development Database (World Bank)

**AVISO LEGAL**

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.