

Santander, 20 de junio de 2008

La dimensión internacional del sistema bancario español

Conferencia de clausura del curso organizado por la Asociación de Periodistas de Información Económica (APIE) en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo

José Viñals

Subgobernador del Banco de España

Quisiera agradecer a la Asociación de Periodistas de Información Económica y a la Universidad Internacional Menéndez Pelayo su invitación para pronunciar esta conferencia de clausura en un Encuentro que, año tras año, propone temas para el debate de notable actualidad y de especial relevancia para la economía española, su potencial de desarrollo y sus perspectivas de futuro.

“La expansión internacional de la empresa española”, el tema de la convocatoria de este verano, responde en su formulación a la creciente dimensión exterior de nuestras empresas y al reto que supone su participación en mercados cada vez más integrados, eficientes y maduros.

Un repaso al programa del curso y a la lista de prestigiosos ponentes que me han precedido revela que durante estos cuatro días se han abordado extensamente tanto el proceso de internacionalización de la empresa industrial y comercial como la expansión en el exterior del sector financiero español.

Ambos procesos comparten características comunes y responden a análogas motivaciones de los accionistas y gestores, pero también presentan algunos rasgos específicos que explican el diferente ritmo que, con perspectiva histórica, podemos apreciar en el grado de penetración internacional de uno y otro sector.

En el caso de la empresa no financiera el inicio de este proceso puede situarse en 1986. En ese año, con la entrada de España en la Unión Europea se da definitivamente por concluido el largo período de aislamiento internacional de la economía española, si bien las inversiones directas en el exterior fueron al principio muy moderadas y sólo alcanzaron mayor relevancia a medida que la empresa española se modernizó y enfocó sus objetivos hacia nuevos mercados. La banca española hubo de esperar todavía una década más hasta dar comienzo a su expansión en el exterior.

Sobre la forma en que se ha ido configurando la dimensión internacional de la banca española y las implicaciones supervisoras de este proceso van a girar mis reflexiones de hoy.

* * * *

Actualmente en torno al 22% de los activos consolidados de nuestro sistema bancario se encuentra en el exterior, una cifra muy significativa si se tiene en cuenta que este porcentaje está muy concentrado en los dos grandes grupos españoles.

Aunque las entidades de nuestro país habían realizado anteriormente algunas inversiones en otras zonas geográficas, en general mediante la apertura de sucursales o filiales para dar servicio a la

población española residente en el extranjero o a las empresas españolas en sus actividades de comercio exterior, no es hasta mediados de los años noventa cuando los principales bancos ponen en práctica estrategias de expansión en otros mercados que les hacen jugar, por primera vez en su historia, un papel relevante en el panorama financiero internacional.

Este proceso de expansión se dirige entonces casi exclusivamente hacia América Latina. Diversos factores ayudan a comprender por qué fue en ese momento y por qué hacia esa zona geográfica.

Tras la crisis que afectó al sector bancario español entre 1978 y 1985 la prioridad compartida entre los banqueros y las autoridades fue la consolidación de un sistema bancario fuerte y estable. Las mejoras en los sistemas de gestión, en la capacitación de los administradores y en el marco de regulación y supervisión permitieron culminar este proceso en un tiempo relativamente breve.

A partir de 1988 se inician las grandes fusiones entre los mayores bancos españoles, con la unión del Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya. Este proceso continúa a lo largo de la década siguiente, en la que el sector bancario de nuestro país va alcanzado la solidez, el tamaño y la confianza suficientes para abrirse al exterior.

Las entidades españolas contaban en ese momento con dos estímulos importantes. De una parte, las fusiones trajeron consigo la disponibilidad de un número elevado de gestores de alta capacidad y cualificación, idóneos para pilotar las operaciones de adquisición. Y de otra, la banca española se había especializado en un modelo concreto de negocio, el de banca minorista, en el que había alcanzado un alto grado de experiencia y calidad, desarrollando formas de relación con la clientela que podían ser válidas en otros mercados.

Mediados de los años noventa era, por lo tanto, la fecha oportuna. Por lo que se refiere al objetivo de las inversiones, la elección de los gestores bancarios españoles fue clara: América Latina, una región que ejercía sobre las entidades españolas los siguientes factores de atracción:

- Una situación económica que había experimentado una clara mejoría en sus fundamentos
- La idoneidad del modelo de negocio de banca al por menor español para las características de los países de la zona
- Los amplios márgenes financieros con que se operaba
- Y la ventaja comparativa aportada por las afinidades culturales y de idioma

No obstante, el proceso no estaba exento de riesgos significativos, y prueba de ello fue, por ejemplo, la crisis Argentina de fin del siglo pasado.

A partir de la primera mitad de los años noventa se sucedió una serie de compras importantes de la banca española en Latinoamérica en un proceso muy relevante tanto para los grupos españoles como para los sistemas financieros de estos países.

La inversión de la banca española en el exterior emprendió nuevas rutas en los comienzos del presente siglo: la adquisición más relevante en Europa, en el Reino Unido, data de 2004, aunque antes ya se había producido alguna adquisición significativa en Portugal. A partir de entonces se realizan otras operaciones importantes en países como Alemania y se producen también algunos otros acercamientos frustrados.

Tras la experiencia latinoamericana, había llegado el momento de la expansión en Europa. Por un lado, la banca española había sentado las bases para intentar participar con éxito en los mercados europeos más competitivos, como consecuencia de la experiencia ganada tras varios años de operaciones en Latinoamérica, de la mejora de la eficiencia, que había continuado a buen ritmo, y del prestigio internacional logrado por el sector bancario español. Por otro lado, la gestión especializada de los riesgos de los grupos más complejos demandaba una adecuada diversificación geográfica de las inversiones en el exterior. Y, finalmente, las operaciones de fusión o adquisición en el ámbito europeo no eran sino el corolario de los avances en la convergencia europea y de las medidas para potenciar un mercado financiero único.

La etapa más reciente, en la que han continuado realizándose algunas compras en América Latina y en Europa, se caracteriza también por la incorporación de un nuevo objetivo geográfico: desde 2005 se vienen realizando adquisiciones importantes en Estados Unidos, y las economías más vigorosas de Asia están también en el foco de atención de nuestras entidades.

* * * *

Ya con una cierta perspectiva histórica, podemos concluir que el proceso de expansión de la banca española en el exterior está resultando muy satisfactorio. A mi juicio, hay tres razones que lo explican.

En primer lugar, se ha respetado la secuencia idónea para la correcta internacionalización de cualquier economía que sale de una fase proteccionista: liberalización y apertura comercial, primero; y liberalización de los movimientos de capitales y de las inversiones directas después, una vez que el sistema financiero nacional ha adquirido la solidez necesaria.

En segundo lugar, la concepción del proceso por parte de los gestores de la banca española ha sido acertada. Las operaciones emprendidas se han fundamentado siempre en una lógica empresarial clara, evitando toda tentación especulativa en beneficio del principio básico de la gestión de riesgos bancarios: la prudencia. Las estrategias desarrolladas se han enfocado a

extender en otros países el modelo de negocio que constituye su especialidad, la banca minorista, renunciando a la introducción en segmentos de mercado más volátiles que a priori podrían haberse considerado más complementarios, como la actividad de banca de inversión.

En tercer lugar, como es lógico, el Banco de España también ha aplicado criterios exigentes en la autorización y valoración de estas operaciones, asegurándose de que las mismas no afectaran negativamente a la situación financiera del grupo o a su capacidad de gestión, y cerciorándose de que quedara asegurada tanto la supervisión individual efectiva de la filial como la supervisión del grupo en su conjunto.

Estas ideas explican también que, hasta el momento, hayan sido sólo los dos grupos bancarios españoles de mayor dimensión los que han sido protagonistas casi exclusivos de las adquisiciones que hemos venido comentando. Así, a finales de 2007, el 97% de los activos totales en el exterior del sistema bancario español se encontraba en los balances de ambos grupos. En todo caso, hay que destacar que ya se han realizado algunas operaciones por otras entidades y que se están abordando nuevos proyectos, que siempre serán valorados por el Banco de España aplicando criterios uniformes con independencia del tipo de entidad de crédito que promueva la iniciativa, ya se trate de un banco o de una caja de ahorros.

Quisiera detenerme brevemente en comentar algunos de estos criterios, que se refieren a las propias entidades.

Creo que es importante mencionar que cualquier estrategia de expansión en el mercado internacional debe ir precedida de una previa extensión del negocio en España. La asunción de riesgos más complejos o en jurisdicciones diferentes que presentan peculiaridades locales es un proceso que tiene que abordarse de forma escalonada, de lo más sencillo a lo más sofisticado, de lo más próximo a lo más diferenciado, sin saltos que añadan incertidumbres sobre su viabilidad a corto, medio y largo plazo.

A su vez, la capacidad financiera de una entidad que desarrolla una estrategia de expansión internacional es un elemento clave para calibrar sus posibilidades de éxito. No se trata solamente de acreditar la capacidad de compra, sino de disponer de una estrategia clara a corto, medio y largo plazo sobre el modelo de negocio a desarrollar, sobre su impacto en la generación de beneficios y sobre los mecanismos establecidos para mitigar tanto los riesgos más típicos del negocio bancario como los derivados de la participación en mercados exteriores.

Junto a ello, resulta necesario contar con una apropiada capacidad de gestión, sobre la base de la inexistencia de cualquier tipo de acuerdos que supongan una traba al ejercicio efectivo del control. La integración de la participada en los circuitos propios de la entidad, el desplazamiento de personal experto, la incorporación de la filial adquirida a los planes de la auditoría interna, o el

avance hacia la aplicación de modelos internos de gestión de riesgos a efectos regulatorios, son algunos elementos que permiten un análisis objetivo del grado de capacidad gerencial disponible.

Por último, quisiera recordar la importancia de que la entidad adquirente esté sometida a una adecuada disciplina de mercado, capaz de contribuir a un apropiado control y valoración externos de la evolución del negocio. En el caso de las cajas de ahorros, como ya ha señalado el Banco de España en otras ocasiones, dicha disciplina puede llegar a alcanzarse mediante fórmulas diversas. Hasta el momento, las fórmulas que algunas cajas han propuesto han sido la emisión de cuotas participativas o la cotización de acciones de una sociedad holding filial con un peso significativo en el conjunto de los estados consolidados.

* * * *

Otro aspecto destacable del proceso de expansión internacional del sistema bancario español se refiere a las implicaciones supervisoras. El Banco de España, en la Memoria de Supervisión de 2001, expuso algunas recomendaciones sobre la gestión de grupos con presencia internacional. A continuación, voy a referirme a alguno de los puntos más relevantes en relación con esta cuestión.

En primer lugar, los nuevos riesgos que implica la participación en mercados menos cercanos y con nuevos niveles de complejidad exigen contar con una capitalización suficiente, para lo que es necesario reforzar el importe y calidad de los recursos propios dentro del grupo y procurar su distribución en función de los riesgos.

En segundo lugar, ha de lograrse un adecuado nivel de transparencia y autonomía financiera. Sobre la base de una estructura de dominio racional, cada filial es un participante activo en el sistema financiero de su país que tiene que demostrar su capacidad para financiar autónomamente su actividad y cubrir independientemente sus riesgos en el mercado.

En tercer lugar, han de implantarse unos sistemas de gestión del riesgo eficaces y adaptados a la nueva proyección internacional del grupo. Para ello se precisa la definición de unos criterios comunes de alto nivel sobre organización, gestión y sistemas de información interna, en cuyo marco cada filial sea capaz de gestionar individualmente los riesgos de su actividad.

En cuarto lugar, en el ámbito del control interno, lo recomendable es establecer una cultura de control efectiva tanto en el grupo como en cada una de sus unidades, junto con una auditoría interna independiente que cubra todo el perímetro de la consolidación y refuerce la actuación en cada unidad del grupo de los servicios locales de auditoría interna. En el ámbito del control de la gestión de la liquidez, cada filial bancaria ha de contar con un sistema de medición continua de la propia liquidez, tanto en moneda local como en otras monedas, y diseñar planes de contingencia para afrontar eventuales situaciones extraordinarias.

La presencia en el exterior de la banca de un país supone también la necesidad de profundizar en las relaciones entre los supervisores de las distintas entidades del grupo. A este respecto sigue siendo válido el reparto de responsabilidades que quedó fijado en 1977 en el denominado “Concordato” del Comité de Basilea, de acuerdo con el cual la supervisión individual de la entidad de crédito corresponde a la autoridad supervisora del país que haya concedido la licencia y la supervisión del grupo de forma consolidada a la autoridad supervisora del país de la matriz. Pero una vez fijados los términos legales de reparto de competencias, se hace preciso establecer las bases para una colaboración efectiva entre las distintas autoridades de supervisión implicadas y garantizar intercambios de información que permitan el mejor desempeño de las respectivas funciones. A tal fin el Banco de España ha firmado convenios de cooperación con 9 países del continente americano, 7 países europeos y un país asiático. El último de ellos, con Puerto Rico, se firmó precisamente la semana pasada.

También la semana pasada se completó la incorporación al derecho español del nuevo marco regulatorio del capital de las entidades de crédito, conocido como Basilea II, con la publicación en el BOE de la circular del Banco de España sobre esta materia. El nuevo marco aporta ventajas que, en el caso de los grupos bancarios internacionales, son especialmente palpables, pues incorpora una mayor sensibilidad al riesgo, un reconocimiento de los sistemas más avanzados de gestión y la necesidad de contar con sistemas propios de autoevaluación del capital.

Tras la primera fase de implantación de los denominados modelos IRB por los grupos españoles con sistemas de gestión mejor adaptados a la nueva normativa, los criterios básicos que aplicará el Banco de España en relación con futuras solicitudes son los siguientes: las entidades habrán de mantener contactos previos con el Banco de España para evaluar la situación real de los modelos y la razonabilidad de sus planteamientos, ya que los modelos presentados tendrán que estar siendo efectivamente utilizados en el momento de la solicitud y deberán tener unos niveles de calidad y control adecuados y contrastados; la solicitud formal y la información que debe acompañarla seguirán los formatos específicos establecidos por el Banco de España, con una documentación completa que permita validar los modelos; el proceso de validación formal, que durará seis meses, comenzará a partir de ese momento. En esta segunda fase se aplicará a los procesos de validación, cuya duración será ya inferior a la que ha precisado la revisión de los primeros modelos, la misma metodología que se ha utilizado hasta el momento, y el Banco de España seguirá trabajando en la emisión y actualización de guías o documentos específicos de validación para facilitar el conocimiento por las entidades de los criterios utilizados.

La implantación de normas comunes que regulan la actividad bancaria en un número muy amplio de países, como es el caso de Basilea II (o su precedente, Basilea I, de 1988) es la respuesta de los reguladores internacionales ante el fenómeno de la internacionalización de la empresa y de la banca en el mundo, y forma parte de un conjunto amplio de iniciativas globales. Algunas de éstas

están muy desarrolladas, como la unificación de los criterios de información financiera en el marco de las normas internacionales de contabilidad, mientras que otras aún se encuentran en fase de estudio y desarrollo, como las propuestas en diferentes ámbitos que elaboran distintos foros internacionales entre las que pueden citarse las recientes recomendaciones del Foro de Estabilidad Financiera (Financial Stability Forum).

El fenómeno de la internacionalización financiera tiene, claro está, una dimensión europea propia, lo que hace que en el marco de las instituciones de la Unión Europea también se esté abordando un proceso amplio de reflexión y debate sobre la manera de abordar más eficientemente los procesos de convergencia en regulación y prácticas supervisoras, y de coordinación entre supervisores. Se trata tanto de dar respuesta al fenómeno de la creciente integración en Europa en el sector de banca minorista, como de impulsar el citado proceso. El debate es amplio y va dirigido a las múltiples facetas de la estructura de la supervisión financiera, con el objetivo de profundizar también en los esquemas más adecuados para el tratamiento de las crisis de entidades que formen parte de grupos de nivel europeo.

En este sentido, el pasado 1 de junio se firmó el nuevo convenio de cooperación sobre estabilidad financiera internacional entre las autoridades de supervisión financiera, los bancos centrales y los ministros de finanzas de la Unión Europea, que aborda, entre otras cuestiones, aspectos tan relevantes como los principios comunes de gestión de crisis financieras transnacionales, los acuerdos de cooperación, las formas de activación de procedimientos y las responsabilidades en una crisis, el intercambio de información y la transparencia informativa coordinada.

Este es uno de los pasos que se están dando en la dirección de asegurar que el ejercicio por las autoridades supervisoras de cada país de sus competencias respectivas tenga en cuenta la dimensión europea de los principales grupos bancarios del continente y se ejerza con una perspectiva que vaya más allá de los límites nacionales.

* * * *

Quisiera dedicar los últimos minutos de mi intervención a comentar algunos aspectos relacionados con las perturbaciones de los mercados financieros internacionales, iniciadas durante el pasado verano y que aún persisten. Estas perturbaciones constituyen, a mi juicio, el primer test importante para el nuevo sistema financiero internacional que ha venido gestándose en los últimos años, al hilo de los procesos de innovación financiera y de la creciente globalización de los mercados.

En el origen y el desarrollo de las turbulencias pueden apreciarse tanto rasgos novedosos como otros de carácter más tradicional. Entre los primeros, destaca el hecho de que el epicentro de las turbulencias se haya situado en EEUU, la principal economía mundial, y que los problemas se hayan trasladado de manera muy rápida a otras latitudes, especialmente a los principales países

Europeos, como consecuencia de la globalización de los mercados financieros y de la apertura de nuevos canales por donde circula el riesgo.

En esta ocasión, la transmisión de los riesgos se ha producido mediante el empaquetamiento de los préstamos originales a través de vehículos de titulización y otras estructuras complejas en las que han acabado invirtiendo adquirentes de zonas geográficas lejanas.

Entre los rasgos más tradicionales de las actuales perturbaciones financieras, lo más reseñable es que su origen está en la relajación de criterios en la concesión de créditos hipotecarios en Estados Unidos, con la aplicación de políticas crediticias poco prudentes, siendo éste un factor típico de generación de dificultades en los sistemas bancarios.

En general, los mecanismos de transferencia de riesgos tienen una gran capacidad para dotar de estabilidad al sistema financiero, puesto que permiten a los bancos originadores gestionar sus necesidades de recursos propios, ayudan a diversificar las fuentes de liquidez y hacen posible que los riesgos concedidos sean finalmente asumidos por otros agentes, distribuyéndolos más ampliamente.

Pero un uso indebido de los mecanismos de transferencia de riesgos los convierte también en potencialmente nocivos. Las circunstancias actuales han puesto de manifiesto que los riesgos no se encontraban tan dispersos como se suponía, ya que la transmisión que se había realizado era, a menudo, más nominal que efectiva. Además, se estaban creando bolsas de vulnerabilidad donde se acumulaba el riesgo: por ejemplo, en los vehículos mediante los que se estructuraban operaciones complejas, que muchas veces estaban financiando a corto plazo posiciones a largo plazo, y generando compromisos elevados de liquidez para los bancos proveedores de líneas de emergencia. En estos casos, la complejidad y la falta de transparencia han dificultado un diagnóstico a tiempo de la situación y han favorecido que, en numerosas ocasiones, los riesgos acabasen en manos de los inversores menos preparados para comprenderlos, valorarlos y gestionarlos.

Los procesos de innovación financiera son fenómenos profundos que no tienen marcha atrás, puesto que contribuyen muy positivamente a la mejora de la eficiencia en la asignación del capital y al crecimiento económico a medio y largo plazo. Pero entre las innovaciones figuran a veces instrumentos espurios que proponen, a través de mecanismos opacos, combinaciones de riesgo y rentabilidad alejadas del nivel real de riesgo.

Por eso, las innovaciones son periódicamente sometidas a prueba por el mercado para, en un proceso análogo al de la selección natural, identificar las novedades que merecen pervivir en el futuro por suponer mejoras sólidas y eficientes, las que han de modificar algunos de sus elementos para resultar viables, y las que acabarán en el olvido. Ahora, por ejemplo, ciertas

facetas del modelo de negocio bancario conocido como “originar para distribuir” y de los productos financieros estructurados más sofisticados, están pasando por un proceso de este tipo.

El episodio actual nos enseña que en un mundo cada vez más complejo, en que la internacionalización y la innovación aportan simultáneamente oportunidades y riesgos, resulta prioritario que las entidades de crédito se involucren en un proceso de mejora permanente que les permita una adecuada identificación y comprensión de los riesgos, tanto de los tradicionales como de los nuevos, así como la implantación de prudentes sistemas de gestión y control.

Por su parte, los reguladores y supervisores tenemos también que responder de manera activa al fenómeno de la innovación, adaptando nuestros sistemas y normas a la realidad de cada momento, con capacidad de anticipación y de aplicación de medidas correctoras ante prácticas que puedan obstaculizar la estabilidad financiera. Y, ante la presencia de grupos transnacionales, se necesita convertir la cooperación internacional en un pilar de la supervisión. En este sentido van las iniciativas más recientes del Comité de Basilea o del Foro de Estabilidad Financiera.

Es cierto que las entidades de crédito españolas han estado ausentes de los fenómenos más inciertos de la situación actual: su modelo de banca se ha centrado en la intermediación financiera tradicional, tanto en España como en el exterior; no se han introducido en el negocio de “originar para distribuir”, y por lo tanto no han tenido incentivos inadecuados para relajar sus políticas de concesión de créditos; ni han desarrollado productos estructurados cuya complejidad dificultara la comprensión y valoración de los riesgos, porque las titulaciones españolas se han caracterizado por su sencillez y elevada calidad; ni han invertido en productos estructurados complejos. Además, la gestión de las entidades de crédito se ha apoyado en un marco de regulación contable y de solvencia exigente, que ha propiciado una valoración prudente de los activos y de los riesgos así como la acumulación de provisiones para cubrir pérdidas en la fase bajista del ciclo.

Pero las entidades españolas no son inmunes, claro está, a los efectos indirectos que las perturbaciones financieras están trayendo consigo: en primer lugar, la alteración en el funcionamiento de los mercados monetarios y de renta fija privada internacionales; y, en segundo lugar, su impacto nocivo sobre el crecimiento económico global, que coincide con el fin de la larga onda expansiva por la que ha atravesado la economía española y que, por tanto, complica el proceso de ajuste en nuestro país.

A partir de ahora, cabe esperar que no se pueda volver a disponer de recursos financieros en los mercados internacionales a coste reducido, con las primas de riesgo tan poco penalizadoras que se venían aceptando en la situación anterior. Y sobre todo, tampoco cabe esperar que la evolución del negocio bancario en España continúe a los ritmos del pasado, puesto que debe acompañarse a unas tasas de crecimiento del PIB nominal considerablemente menores.

Por todo ello, es necesario que las entidades actualicen sus planes de negocio y los adapten a las circunstancias presentes, especialmente en aquellos casos en que se había optado por una especialización mayor en la financiación de la inversión residencial, el sector de actividad más afectado en estos momentos.

En la definición de sus estrategias, será importante también la búsqueda de un reequilibrio entre sus fuentes de financiación y sus activos, que tenga en cuenta las condiciones actuales de los mercados.

Asimismo los gestores necesitan encontrar nuevos caminos para la eficiencia, que compensen el previsible incremento duradero de los costes de la financiación, difícilmente trasladables de forma automática a la clientela, mediante el control del gasto y la racionalización de las estructuras, sistemas y procesos que canalizan la actividad bancaria. La búsqueda de la eficiencia es, sin duda, un principio básico de la gestión empresarial, pero lo es más en estos momentos en que el crecimiento de la rentabilidad basado en el volumen de negocio ha dejado de ser una posibilidad realista, y en el que el aumento de las tasas de morosidad ejercerá una mayor presión sobre los márgenes y los beneficios de las entidades.

En estos momentos, como siempre, es preciso que las entidades españolas mantengan la calidad de sus sistemas de gestión, tanto para proteger adecuadamente su actividad en España como para asentar su creciente presencia en otros mercados geográficos, y que se guarde el necesario equilibrio entre las políticas de asunción de nuevos riesgos y la implantación de mecanismos sólidos de control.

Y, por último, a nadie escapa que debido a las nuevas circunstancias económicas y financieras, tanto las entidades como los supervisores hemos de realizar nuestro trabajo en un entorno cada vez más exigente, con menos margen de error y con más necesidad de desarrollar enfoques prudentes, preventivos y eficaces.

Muchas gracias.