Universidad Zaragoza
1542

Proyecto Fin de Carrera

Ingeniería Industrial

EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO Y SEGUROS ESPAÑOL

Autor

Carlos Mediavilla Gistau

Director

José Manuel Delgado Gómez

Escuela de Ingeniería y Arquitectura

Septiembre 2015

EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO Y SEGUROS ESPAÑOL

OBJETIVOS

- Analizar el sector financiero y seguros español.
- Estudiar y analizar las estrategias seguidas por las empresas españolas del sector financiero y de seguros en su proceso de internacionalización.
- Realizar un análisis de los flujos de inversión realizados por las empresas españolas del sector financiero y de seguros en el exterior, según países de destino.
- Realizar un análisis descriptivo de algunos casos empresariales de referencia.

RESUMEN

Este proyecto se encuentra enmarcado dentro de un estudio más amplio, realizado por el Departamento de Dirección y Organización de Empresas, en el que se analiza el proceso de internacionalización de los principales sectores españoles. En este proyecto se estudia el proceso de internacionalización que han seguido las empresas del sector financiero y seguros españolas en los últimos años.

En este proyecto se describen las principales características del sector, las estrategias en el proceso de internacionalización, se realiza un análisis de los flujos de inversión realizados por las empresas españolas en el exterior, así como una descripción de algunos casos empresariales de referencia.

El sector financiero y de seguros es un sector de gran importancia en la economía española, la facturación combinada de las empresas que se dedican a esta actividad supone una aportación del 14% del Producto Interior Bruto.

El sector financiero español ha experimentado una profunda transformación desde que se inició el proceso de desregulación y liberalización. Uno de los aspectos de esa transformación ha sido la apertura al exterior, con una creciente actividad en el exterior de las entidades españolas.

Cuenta además, con empresas de prestigio internacional, como son; Banco Santander, BBVA o la aseguradora MAPFRE. Todas ellas con gran diversificación internacional, especialmente en países latinoamericanos, pero también en países norteamericanos y europeos.

Por todo lo anterior, el estudio de este sector, puede resultar de alto interés, tanto a nivel académico, como empresarial.

Tabla de Contenido

1. INTRODUCCIÓN 3

1.1. JUSTIFICACIÓN 3

1.2. OBJETIVOS 4

1.3. ESTRUCTURA 5

2. ANÁLISIS DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL 6

2.1. INTRODUCCIÓN 6

2.2. ESTRUCTURA DEL SECTOR 7

2.3. ANÁLISIS DEL ENTORNO 8

2.4. ANÁLISIS MEDIANTE MATRIZ DAFO 12

3. INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR 13

3.1. INTRODUCCIÓN 13

3.2. RAZONES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN 13

3.3. RIESGOS Y BARRERAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN 15

3.4. VARIABLES A TENER EN CUENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN 16

4. FLUJOS DE INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA EN EL EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS 17

4.1. INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR 17

4.2. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL, SEGÚN SUBSECTOR DE ORIGEN 18

4.3. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL, SEGÚN SUBSECTOR DE ORIGEN Y SECTOR DE DESTINO 20

4.4. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL, SEGÚN MACROÁREA DE DESTINO 22

4.5. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL, SEGÚN PAÍS DE DESTINO 24

5. ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES 29

5.1. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE MAPFRE 29

5.2. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE BBVA 34

5.3. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE SANTANDER 38

5.4. DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA 44

6. OTROS CASOS DE ESTUDIO 46

7. CONCLUSIONES 48

8. ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICOS, TABLAS Y MAPAS 50

9. BIBLIOGRAFÍA.....52

ANEXO A. EL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL.....57

ANEXO B. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS.....99

ANEXO C. CLASIFICACIÓN NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS 2009 (CNAE – 2009).....115

ANEXO D. ANÁLISIS DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL.....137

ANEXO E. ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES: EL CASO MAPFRE.....215

ANEXO F. ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES: EL CASO BBVA.....243

ANEXO G. ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES: EL CASO BANCO SANTANDER.....271

ANEXO H. ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES: OTROS CASOS DE ESTUDIO.....301

GLOSARIO DE TÉRMINOS.....315

1. INTRODUCCIÓN

1.1. JUSTIFICACIÓN

En las últimas décadas la economía mundial ha vivido su periodo de mayor actividad. Los gustos y necesidades de los consumidores, especialmente en los países desarrollados, se han ido uniformizando, estandarizando los productos y servicios ofrecidos por las empresas, los medios de comunicación han mejorado hasta tal punto que la distancia no es un impedimento para la práctica empresarial, la distribución y la venta de estos productos. Esto, unido a las políticas de liberación y unificación de los mercados ha llevado a las empresas a emprender el camino de la internacionalización.

A raíz de la firma del tratado de adhesión a la Unión Europea, España contrajo una serie de compromisos entre los cuales se encontraba la apertura y liberación de las actividades financieras y de seguros, actividad comercial prestadora de servicios de intermediación para la creación de valor a través del dinero mediante la captación del excedente de los ahorradores para ofrecerlo a préstamos hacia la inversión empresarial, financiación del consumo y gasto público.

Hasta aquel momento el Sector Financiero y de Seguros español gozaba de un alto grado de hermetismo frente al resto de países europeos. Comenzó así una etapa, a principios de los años ochenta, de desregulación y en los años noventa llegó la liberalización del mercado europeo.

Con la toma de estas medidas se evidenció una falta de competitividad de las entidades españolas, que se vieron obligadas a innovar, ganar eficiencia y aumentar su tamaño para poder competir dentro del nuevo mercado único europeo. El mercado español comenzaba a estar saturado, la posibilidad de crecer en España era escasa y la entrada de nuevos competidores extranjeros dentro de las fronteras nacionales hizo que las entidades españolas buscasen un crecimiento en el exterior para sobrevivir.

La estrategia fue primero la de establecerse en las principales plazas financieras internacionales, siguiendo a sus clientes, con la apertura de oficinas de representación en los países donde estos necesitasen sus servicios y más adelante mediante adquisiciones; primero en América Latina, y más tarde en Europa y Estados Unidos.

La capacidad de los empresarios y directivos de las entidades españolas en ver oportunidades de negocio en la falta de la barrera del idioma en América Latina, la proximidad cultural y la apuesta por el crecimiento de estas economías, ha convertido durante las últimas décadas, al sector español, en uno de los protagonistas del intenso crecimiento internacional vivido por el Sector Financiero y de Seguros de todos los países desarrollados.

1.2. OBJETIVOS

El presente proyecto pretende realizar un estudio del Sector Financiero y de Seguros español y de las empresas que lo componen, para poder comprender el proceso de internacionalización seguido por las mismas.

La necesidad de la internacionalización, como se ha comentado anteriormente, viene forzada por la firma del tratado de adhesión a la Unión Europea que, con la posibilidad de entrada de competidores extranjeros más competitivos que los nacionales, obligó a las empresas del sector a innovar, ganar eficiencia y tamaño.

No sólo los competidores extranjeros forzaron esta decisión. La presión de las cajas de ahorro, con gran arraigo en sus territorios de origen, fue arrancando poco a poco cuota de mercado, convirtiendo España en un mercado saturado y evidenciando la necesidad de buscar otro mercados menos saturados y con potencial de crecimiento.

Para ello, aprovechando el modelo de relaciones cercanas y duraderas del sector con sus clientes, el sector ha emprendido su internacionalización realizando el seguimiento de sus clientes en su expansión internacional.

Para entender completamente el proceso de internacionalización se han establecido cuatro objetivos claramente diferenciados:

- El primer objetivo de este proyecto es analizar el Sector Financiero y Seguros español en su conjunto, describiendo las actividades que lo componen y analizando sus características para determinar las amenazas y oportunidades del sector.
- En segundo lugar se estudiará y analizará las estrategias seguidas por las empresas españolas del Sector Financiero y de Seguros en su proceso de internacionalización. Para ello se analizarán el método de selección de mercados, las razones que conducen a la internacionalización de las empresas del sector, los riesgos que supone esta decisión y las barreras que las empresas se encontrarán al emprender este proceso.
- El tercer objetivo de este proyecto supone realizar un análisis exhaustivo de los flujos de inversión realizados por las empresas españolas del Sector Financiero y de Seguros en el exterior. Para ello se empleará la base de datos Data Invex, desarrollada por la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, desde la que se puede acceder a los datos estadísticos de inversión en el exterior.
- Por último, se pretende realizar un análisis descriptivo de algunos casos empresariales de referencia, es el caso de: Mapfre, BBVA y Banco Santander. También se analizarán otros casos empresariales.

1.3. ESTRUCTURA

Con el fin de cumplir los objetivos descritos en el apartado anterior, para la elaboración de este proyecto, se ha estructurado el mismo en torno a ellos, a lo largo de siete capítulos.

De esta manera el proyecto comienza con un primer capítulo introductorio de la situación del sector, *"Introducción",* que incluye la justificación del mismo y la descripción de los objetivos propuestos, así como la metodología empleada.

El segundo capítulo, *"Análisis del Sector Financiero y de Seguros español",* correspondiente al primero de los objetivos, describe las características y la estructura del sector y analiza su entorno, tanto el general como el específico, para terminar con un análisis DAFO del mismo.

El tercer capítulo, *"Internacionalización de las empresas del sector",* correspondiente al segundo de los objetivos, basa sobre las razones que llevan a las empresas del sector a realizar este proceso, , los riesgos que supone y las barreras que las empresas se encuentran a la hora de emprender este proceso y las variables que intervienen.

El cuarto capítulo, *"Flujos de inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros"*, correspondiente al tercero de los objetivos, analiza la inversión realizada por las empresas de sector, según subsector de origen de la inversión, sector receptor de la inversión, macroárea y países para el periodo comprendido entre los años 1993 y 2014.

El último de los cuatro objetivos viene reflejado en el quinto y sexto capítulo, *"Análisis de casos empresariales" y "Otros casos de estudio",* en el que se describe el proceso de internacionalización de las principales empresas del sector.

Para finalizar, se concluye con un séptimo capítulo, *"Conclusiones",* con las observaciones más relevantes extraídas del conjunto del proyecto.

2. ANÁLISIS DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL

2.1. INTRODUCCIÓN

El sector financiero es una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación para la creación de valor a través del dinero. Su misión es la captación del excedente de los ahorradores (unidades económicas de gasto con superávit), para ofrecerlos a préstamos hacia la inversión empresarial, financiación del consumo y gasto público (unidades económicas de gasto con déficit). Es uno de los sectores más estrictos en cuanto a la calidad de la información requerida, la seguridad y confiabilidad que la institución debe mantener en todo momento, así como por mayores requerimientos operativos, comerciales y regulatorios.

El sistema financiero es complejo, puesto que, además de sus principales agentes (ahorradores y prestatarios), está compuesto tanto de los activos y pasivos, como los intermediarios, los mercados y las autoridades encargadas de regularlo y controlarlo.

Los activos/pasivos financieros son títulos emitidos por las unidades de déficit, para la captación de fondos y suscritos por los ahorradores. Para los ahorradores será considerado un activo y para los prestatarios un pasivo. Estos activos se adquieren en los mercados financieros, lugares de intercambio, a través de las instituciones financieras. Estas instituciones, compuestas de intermediarios y mediadores, son los encargados de satisfacer las necesidades de los agentes económicos.

Los mediadores (corredores, comisionistas, y agentes mediadores), ponen en contacto a ahorradores y prestatarios sin modificar los productos, mientras que los intermediarios (bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito, etc.), modifican los productos haciéndolos más atractivos para los agentes.

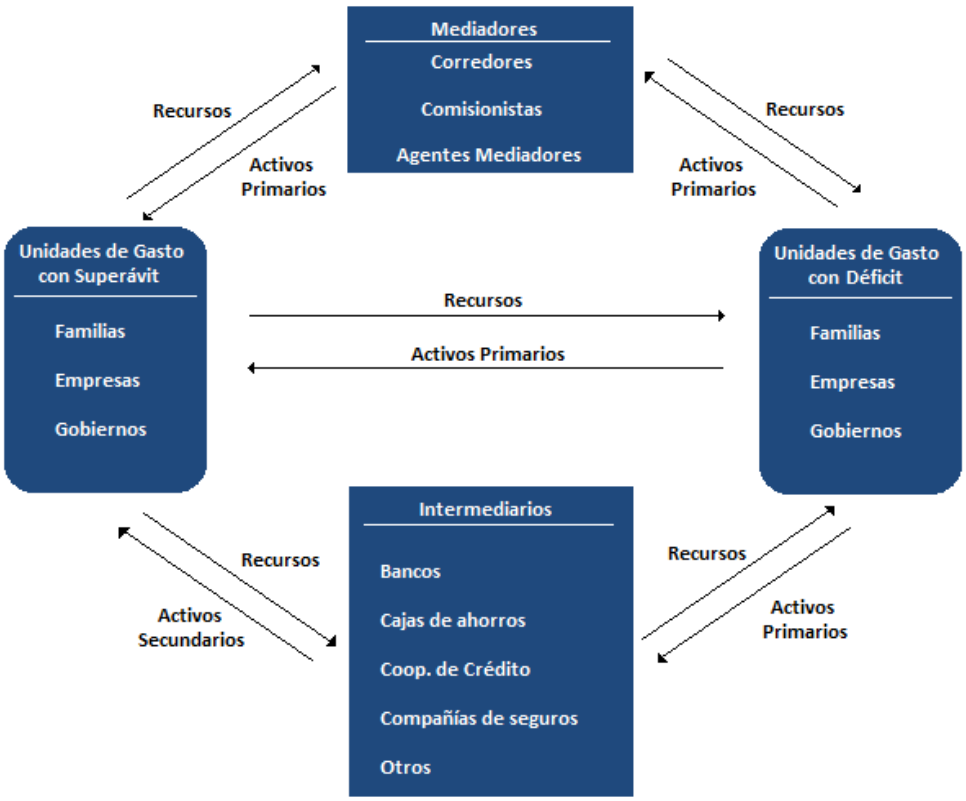
Existen dos tipos de instituciones financieras, en función de su capacidad para crear dinero: **Bancarias,** las que ofrecen productos financieros que son aceptados como medio de pago y **No Bancarias,** las que no pueden ofrecer productos financieros válidos como dinero o medio de cambio.

Durante las últimas décadas, este sector ha sufrido un profundo cambio y, al igual que las empresas industriales, ha buscado en la diversificación geográfica una estrategia de crecimiento. Convertido a este sector español en uno de los protagonistas del intenso crecimiento internacional vivido por el Sector Financiero y de Seguros de todos los países desarrollados.

2.2. ESTRUCTURA DEL SECTOR

La estructura del sector, como se ha mencionado con anterioridad, está compuesta por ahorradores, prestatarios, activos, pasivos, intermediarios y mediadores. En la figura 1 se muestran los flujos y relaciones que se entablan entre ellos.

Figura 1. Estructura del Sistema Financiero.



Fuente: Elaboración propia a partir de (Calvo Bernardino 2014).

El Sector Financiero y de Seguros español, como se desprende de la CNAE-2009, está compuesto por los tres bloques o subsectores de actividad, que se muestran en la tabla 1.

Tabla 1. Subsectores de actividad del Sector Financiero y de Seguros.

Actividad Financiera Exc. Seguros y Fondos de Pensiones	**Actividad Aseguradora** Exc. Seguridad Social Obligatoria	**Actividades Auxiliares**
División 64.	División 65.	División 66.

Fuente: Elaboración propia a partir de CNAE-2009.

2.3. ANÁLISIS DEL ENTORNO

En este apartado se va a estudiar el entorno del sector, definido como todo aquello ajeno a la empresa como organización. Para ello primero se estudiará el entorno general y posteriormente el entorno específico.

- **ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL**

El entorno general de la empresa, o macro-entorno, se refiere a todos aquellos factores externos a la misma que pueden tener una influencia sobre sus resultados. Estos aspectos son incontrolables, ya que son factores que influyen en todas las empresas, por lo que tienen que estar presentes a la hora de desarrollar su estrategia empresarial.

Se ha realizado un perfil estratégico del entorno, gráfico 1. Los pasos seguidos para realizar este análisis son los siguientes:

1) El primer paso que se debe llevar a cabo es definir el alcance del análisis. Se debe definir el nivel de análisis para delimitar el tipo de información necesaria y la amplitud del diagnóstico. En este caso, se va a realizar un análisis a nivel nacional.

2) Se definirán unas dimensiones del entorno. Éstas serán los tipos de variables que se pretenden considerar en el análisis:

   - **Sociocultural:** Hace referencia a los valores, las costumbres y la realidad cultural en que se encuentran inmersos los individuos de un determinado lugar, así como sus factores demográficos.
   - **Tecnológica:** Hace referencia al progreso a partir de la inversión en I+D, el desarrollo de los conocimiento y habilidades científicas y tecnológicas y a la mejora de las infraestructuras, equipos etc.
   - **Económica:** Hace referencia al conjunto de factores y circunstancias (inflación, paro, PIB…) que influyen en el desarrollo financiero de una determinada zona y conducen a las decisiones de cómo la sociedad usa sus recursos.
   - **Política:** Hace referencia a las actuaciones y regulaciones de los diferentes poderes (Estatales, regionales, locales…), que la sociedad tiene que acatar, y cómo repercuten en el comportamiento de la misma.

3) El siguiente paso es identificar las variables o factores clave dentro de cada dimensión. Cada una de ellas será valorada como **(MN)** muy negativa, **(N)** negativa, **(E)** estable, **(P)** positiva o **(MP)** muy positiva.

Gráfico 1. Perfil Estratégico del Entorno Sector Financiero y de Seguros.

	FACTORES	MN	N	E	P	MP
Sociocultural	Valores y actitudes			X		
	Grupos sociales				X	
	Conflictividad social		X			
	Mercado de trabajo		X			
	Factores demográficos			X		
	Defensa al consumidor				X	
Económica	Evolución del PIB				X	
	Tasa de paro	X				
	Tasa de ahorro		X			
	Nivel de desarrollo					X
	Evolución del consumo				X	
Tecnológica	Política de I+D				X	
	Madurez tecnológica				X	
	Acceso a tecnologías					X
	Nuevas tecnologías					X
	Nivel de Conocimientos					X
Política	Situación política			X		
	Percepción social		X			
	Política económica				X	
	Política fiscal				X	
	Relaciones internacionales				X	

Fuente: Elaboración propia.

Se observa que los puntos más desfavorables se encuentran en la dimensión económica, por lo que podría indicar que el entorno global actual supone una amenaza y no es propicio para el buen desarrollo de la actividad del sector. Por otro lado, se observa que la valoración es alta para la mayor parte de las otras dimensiones, lo que indica el atractivo del sector, siendo la mayor oportunidad la utilización de la tecnología como canal de distribución y reductor de costes.

- **ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO**

El análisis del entorno general se complementa con el análisis del sector en el que operan las empresas, el llamado entorno específico. El entorno específico del Sector Financiero y de Seguros está formado por el conjunto de empresas dedicadas a los servicios financieros y aseguradores, así como las dedicadas a las actividades auxiliares a ambos servicios.

La intensidad de la competencia y la rentabilidad esperada se determina a través de cinco factores, las fuerzas de Porter, figura 2. Cuanto mayor sea la intensidad menor será la rentabilidad esperada y viceversa.

A continuación se aplica el modelo de las cinco fuerzas de Porter para el caso de Sector Financiero y de Seguros:

Figura 2. Modelo de las cinco fuerzas de Porter.

Fuente: Elaboración propia a partir de (Porter 1980).

- **Poder de negociación de los proveedores:**
  Existen distintos tipos de proveedores en el sector y cada uno de ellos tiene un poder de negociación distinto. Por un lado se encuentran los proveedores de material de oficina, con un poder de negociación bajo, debido al gran número de posibles proveedores y su fácil sustituibilidad, por otro lado se encuentran los proveedores de equipos, sistemas y servicios (tecnológicos, jurídicos…), mucho menos sustituibles, por lo que su poder de negociación es alto.

- **Amenaza de servicios sustitutivos:**
  La amenaza de servicios sustitutivos para el sector financiero es bajo, debido a que actualmente no existen servicios sustitutivos al sector. Lo que existe en las empresas del sector financiero son distintos productos que cumplen un mismo servicio y que el cliente deberá elegir en función de sus necesidades, su perfil de riesgo, etc.

- **Poder de negociación de los clientes:**
  Para analizar el poder de negociación de los clientes hay que diferenciar entre si estos son ahorradores, asegurados o prestatarios: En el caso de los ahorradores, su poder de negociación es muy alto debido a que pueden cambiar su dinero de entidad con total libertad. Así pues, el poder de negociación aumenta conforme aumenta el capital que tienen depositado en la entidad. En el caso de los asegurados ocurre lo mismo, la posibilidad de cambiar la póliza a otra entidad hace que su poder de negociación sea alto. Por último, en el caso de los prestatarios, el poder de negociación es muy bajo, ya

que, debido a su necesidad de financiación son las entidades las que ponen las condiciones.

- **Competidores potenciales:**
  Existe una barrera de entrada importante para la aparición de nuevos competidores en el sector, impuesta por las autoridades financieras. Es necesario un capital mínimo inicial para trabajar en él.

  La amenaza de entrada de grandes empresas financieras extranjeras es alta. Otra gran amenaza, surgida debido a la pérdida de reputación de las entidades financieras tradicionales, es que conglomerados empresariales como Apple, Google, Facebook o PayPal entre otros, con mejor reputación, gran capitalización y elevada liquidez se lancen a competir en el negocio financiero.

- **Rivalidad de la competencia:**
  La rivalidad entre los competidores en el sector es alta debido a su fragmentación, aun cuando en los últimos años se ha producido un proceso de concentración, y que los productos y servicios ofrecidos son similares.

  Esto, junto con su necesidad de ganar tamaño y volumen de negocio, ha hecho que en los últimos años haya habido una lucha por mejorar las condiciones que cada entidad ofrecía a sus clientes.

A partir del análisis de las cinco fuerzas de Porter, se ha valorado el atractivo del sector en función de cada uno de los factores, tabla 2. Como muestra el perfil, el atractivo es medio.

Tabla 2. Intensidad de la competencia y atractivo del sector.

	Intensidad de la competencia		
Fuerzas de Porter	**Bajo**	**Medio**	**Alto**
Poder negociador de los proveedores		●	
Amenaza de servicios sustitutivos	●		
Poder negociador de los clientes		●	
Competidores potenciales			●
Rivalidad de la competencia			●

Fuente: Elaboración propia.

2.4. ANÁLISIS MEDIANTE MATRIZ DAFO

Por último, se utilizará la matriz DAFO, tabla 3, para realizar un análisis sencillo pero conciso de la situación actual del entorno del Sector Financiero y de Seguros español frente al del resto de países del mundo. Este modelo permite hacer una evaluación del entorno interno (fortalezas y debilidades) y del entorno externo (amenazas y oportunidades).

Tabla 3. Matriz DAFO del Sector Financiero y de Seguros español.

DAFO	
Debilidades	**Fortalezas**
▪ Desconfianza de la sociedad en las entidades, provocada por la crisis. ▪ Potencial de mercado español. (La capacidad de ahorro por habitante en España es menor a la de otros países). ▪ Tecnología. (Debido al modelo basado en el establecimiento de relaciones cercanas, el uso de las tecnologías en el sector es todavía relativamente bajo). ▪ Bajo desarrollo de banca de inversión.	▪ Consolidación del sector en España. (Fortaleciendo balances y liquidez). ▪ Alto nivel de eficiencia operativa. ▪ Modelo basado en el establecimiento de relaciones cercanas y duraderas. ▪ Gestión de riesgos tras la crisis. ▪ Amplia gama de productos. ▪ Grado de internacionalización de las grandes entidades Españolas. ▪ Gran desarrollo de banca minorista.
Amenazas	**Oportunidades**
▪ Cambio demográfico. Envejecimiento de la población frente al crecimiento sostenido en economías emergentes. ▪ Introducción de estándares de liquidez (Basilea III) ▪ Entrada en el sector de grandes entidades internacionales. ▪ Entrada en el sector de grandes conglomerados empresariales con buena reputación. ▪ Elevada tasa de Paro en España.	▪ Reactivación de la economía española. ▪ Política del BCE quantitative easing (QE), aumentando el nivel de reservas y favoreciendo la concesión del crédito. ▪ Unión Bancaria europea como mejora de la capacidad competitiva de las entidades del sector. ▪ Internacionalización de entidades medianas hacia economías emergentes. ▪ Nuevos canales de distribución para la reducción de costes.

Fuente: Elaboración propia.

3. INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR

3.1. INTRODUCCIÓN

Una vez analizadas las fortalezas y debilidades, y por consiguiente las oportunidades y las amenazas, el proceso de internacionalización debe responder una serie de preguntas: **¿Por qué?**, **¿Cómo?**, **¿Dónde?** y **¿Cuándo?** Una vez resueltas estas cuestiones se podrá iniciar el proceso de expansión internacional.

La internacionalización es el proceso a largo plazo, asumiendo grandes riesgos, por el cual una empresa comienza a desarrollar actividades en uno o varios mercados externos, fuera de su ámbito geográfico de actuación original. Supone una forma de crecimiento para la empresa, que finaliza en el fenómeno de la multinacionalización.

Para las empresas españolas, Latinoamérica, aprovechando que no existe barrera lingüística y valiéndose de una similitud cultural ha sido la plataforma internacional para convertirse en multinacionales, convirtiéndose muchas de ellas en líderes en sus respectivos sectores. Posteriormente han continuado su internacionalización expandiéndose por otros países de la OCDE en América, Europa y Asia.

En este proceso, el sector financiero no ha sido una excepción e incluso ha sido uno de los principales participes, configurándose como una industria global, cuyos resultados dependen en gran medida de sus actuaciones internacionales.

Sin embargo, esta internacionalización no ha sido generalizada dentro del sector Financiero y de Seguros en España y está muy concentrada en los grandes grupos bancarios y aseguradores; Banco Santander y BBVA y Mapfre y en menor medida en las entidades de tamaño medio; Banco Sabadell, Banco Popular, Caixabank y Catalana Occidente.

Este proceso perdió fuerza durante los años en los España ha estado en crisis, debido a la necesidad de concentrar esfuerzos en la delicada situación nacional. Con la mejora de las perspectivas económicas, se prevé que el proceso de internacionalización del sector se reactive y se unan nuevos grupos, como los aseguradores Mutua Madrileña, que avanza en su plan estratégico en la prospección de mercados y oportunidades y Santa Lucía, ya presente en Argentina desde donde prevé su expansión latinoamericana.

3.2. RAZONES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Las razones por las que las empresas deciden emprender este proceso varían dependiendo del sector en el que operan. Sea cual sea la razón por las que una empresa decide emprender el proceso de la internacionalización se debe pensar siempre en la ventaja competitiva que se

va a obtener y se realizará sólo cuando se disponga de los recursos y capacidades necesarios. En el caso del sector de análisis algunas causas pueden ser:

- **Obtener nuevas fuentes de financiación y destinos de inversión:**
  Superando las limitaciones propias del país de origen; maduración del mercado doméstico, capacidad de ahorro por habitante, necesidades de inversión de los clientes, nivel de desarrollo, limitaciones legislativas, etc.

- **Acompañar al resto de sectores en su internacionalización:**
  Aprovechando el modelo de relaciones cercanas y duraderas, y por consiguiente el conocimiento de sus clientes, se produce un ahorro de costes al realizarse el seguimiento, por parte de los bancos a sus clientes en su expansión internacional.

- **Seguir a la competencia:**
  Evitando que el principal rival realice un movimiento que provoque una distanciamiento con el resto de competidores. Ocurre en sectores oligopolísticos como el financiero.

- **Ganar tamaño:**
  En el caso de los bancos, el tamaño es un factor importante para la supervivencia, proporcionando a la entidad una ventaja competitiva, al mismo tiempo que se evita que otra empresa más grande pueda utilizar una estrategia agresiva de absorción.

- **Resistencia a ciclos económicos adversos:**
  La competitividad de las empresas internacionalizadas, y por tanto diversificadas, aumenta debido a que no están expuestas únicamente a las fases de un solo mercado.

- **Imagen de marca:**
  La internacionalización permite desarrollar la marca de la empresa, lo cual es muy favorable para las campañas de márquetin global como son los patrocinios deportivos.

- **Aprovechar procesos de integración internacional:**
  Como el ocurrido en el mercado europeo, que reduce y/o elimina las barreras de entrada a competidores extranjeros.

- **Aprovechar procesos de privatización y liberalización:**
  Las autoridades financieras locales facilitan la entrada de capital extranjero para la contribución en la recapitalización de entidades con problemas de solvencia.

- **Compensar la pérdida de mercado:**
  Debido a la presión de las cajas de ahorro, con gran arraigo en sus territorios de origen, que ha arrancado poco a poco cuota de mercado a los bancos.

- **Instalarse en mercados menos saturados por la competencia:**
  Siempre que el mercado tenga gran demanda, potencial de crecimiento, y donde la empresa puedan desarrollar su actividad, aprovechando sus recursos y capacidades y obtener una alta cuota de mercado.

3.3. RIESGOS Y BARRERAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Emprender el proceso de internacionalización supone asumir grandes riesgos, que deberán ser valorador antes de lanzarse a la expansión internacional. En caso de decidir emprenderlo, se tendrán que tomar las medidas necesarias para amortiguarlos:

- **Riegos de comunicación:**
  Los factores sociales, culturales y tecnológicos dificultan aceptación de los productos y servicios ofrecidos por la matriz en su localización de origen teniendo que ser adaptados a los demandados en la filial de la empresa.

- **Riesgo competitivo:**
  Las empresas locales tienen mayor experiencia en el mercado y conocen las demandas de los clientes.

- **Riesgo económico:**
  La entrada en un nuevo mercado, por la misma razón que ofrece una oportunidad, supone un riesgo ya que la empresa se verá afectada por los ciclos económicos de los nuevos países.

- **Riesgo político:**
  Las actuaciones de los gobiernos y entidades reguladoras pueden suponer un riesgo para los intereses de la empresa.

- **Riesgos moneda:**
  La variación del tipo de cambio puede ocasionar pérdidas de capital si los compromisos financieros están en diferente moneda.

- **Barreras de entrada:**
  Impuestas por los gobiernos y las entidades reguladoras, pueden ser arancelarias (aranceles, derechos aduaneros y medidas de protección impuestas a la entrada de productos y servicios extranjeros que favorecen a las empresas nacionales) y no arancelarias (restricciones legales, normativa, etc. impuesta a la entrada de empresas extranjeras).

- **Barreras competitivas:**
  Ante la llegada de una nueva empresa a un país, las empresas locales, aprovechando sus ventajas competitivas, su prestigio, su conocimiento del cliente o su facilidad de acceso a los recursos necesarios, pueden tomar represalias contra la empresa o dificultar su establecimiento. El desconocimiento por parte de la población a la nueva marca, su prestigio y su fiabilidad también puede ser una importante barrera a la hora de establecerse en un mercado internacional.

3.4. VARIABLES A TENER EN CUENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

- **Selección de mercados:**
  No es posible analizar todos los países a la hora de internacionalizar una empresa. Por lo general, se preferirán países con bajas barreras de entrada, en los que exista una experiencia previa a través de otras empresas del sector. La empresa elegirá los países realizando estudios a partir de estadísticas ofrecidas por Naciones Unidas (ONU), OCDE y el Banco Mundial.

- **Estrategia de Internacionalización:**
  Dependiendo de los objetivos de la empresa, se podrán adoptar dos estrategias diferentes de internacionalización; defensiva, como respuesta a la competencia extranjera que se introduce en el mercado doméstico, buscando la supervivencia y ofensiva, decisión propia de la empresa para aprovechar las oportunidades que ofrece un mercado.

- **Momento de entrada:**
  Es necesario identificar el momento adecuado para entrar en un determinado país. Para ello se tendrá que analizar el ciclo de vida del mercado, ya que el entorno económico y competitivo es diferente en cada fase del ciclo de vida de un mercado.

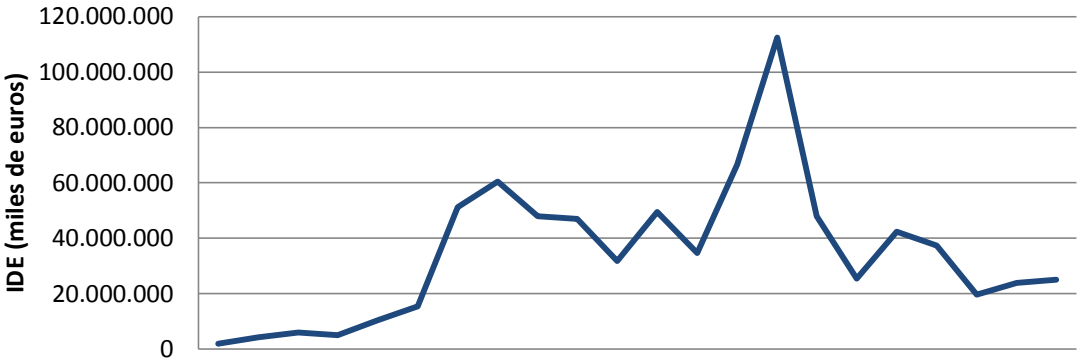
- **Estrategia de Entrada:**
  La empresa puede optar por tres estrategias para introducirse en un país; exportación, la producción se mantiene en el país y los productos se trasladan, en el sector servicios este tipo de estrategia únicamente es posible cuando el servicio está sujeto a un bien físico, inversión indirecta, la empresa no aporta capital, sino que cede los derechos sobre los productos y servicios a una segunda empresa a cambio de una compensación e Inversión directa, la empresa invierte en el país de entrada, ya sea mediante la creación de una nueva empresa o adquiriendo una participación mínima del 10% de una empresa ya establecida. En el sector servicios esta última es la más adecuada.

4. FLUJOS DE INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA EN EL EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS

4.1. INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR

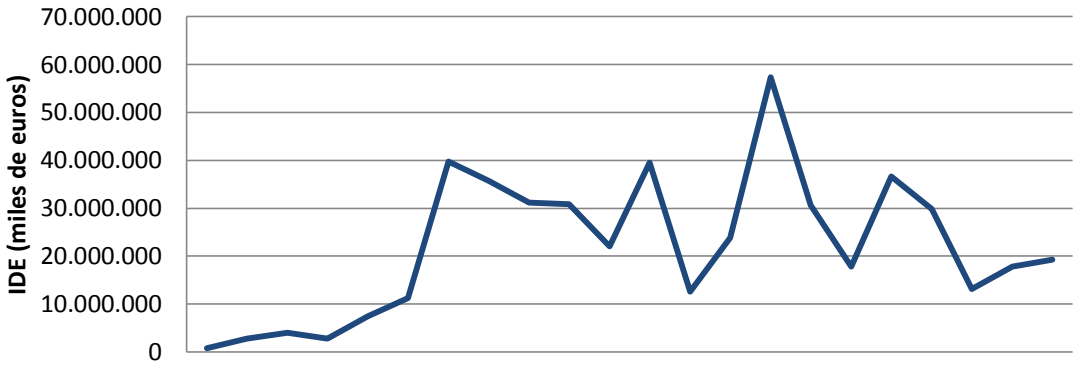
A partir de la adhesión, en 1986, de España en la Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea, la gran empresa española se ha venido modernizando y principalmente, a partir de 1993, progresando en su apertura al exterior, como el resto de países desarrollados y competitivos, convirtiendo al sector exterior español en un pilar para el crecimiento de la economía. El gráfico 2 muestra la inversión en el exterior de las empresas de todos los sectores, mientras que el gráfico 3 muestra esta inversión, para el Sector Financiero y de Seguros.

Gráfico 2. Inversión española directa de la empresa española (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3. Inversión española directa del Sector Financiero español (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

En la evolución temporal de la inversión de la empresa española destaca el año 2007, año en que la inversión española en el exterior es la máxima del periodo estudiado, con más de 112.000 millones de euros. Tras este año, la inversión se ha visto reducida debido al estallido, en 2008, de la crisis de las hipotecas subprime y el agravamiento de la situación en España por el exceso de financiación al sector inmobiliario. En cuanto al Sector Financiero y de Seguros, la inversión en el exterior asciende, durante el periodo estudiado, a más de 467.000 millones de euros, coincidiendo el año 2007 como el de mayor inversión del sector.

Se observa que las inversiones totales del Sector Financiero y de Seguros en el periodo 1993 - 2014 suponen el 64.92% de las inversiones totales de las empresas españolas en el exterior en el mismo periodo. Llegando a suponer en el año 2010 aproximadamente el 87% de las inversiones totales. Por esto se puede afirmar que el Sector Financiero y de Seguros es el sector más inversor en el exterior.

Tradicionalmente, en la balanza entre la inversión española en el exterior y la inversión extranjera en España ha pesado más la inversión extranjera en España pero, a partir del año 1996 y hasta la actualidad, la inversión española en el exterior ha sido superior, con la excepción del año 2012 en el que la inversión en España fue mayor. En el periodo estudiado, la inversión extranjera directa en España ha sido de casi de 441.700 millones de euros frente a los más de 766.700 millones de euros de inversión directa de las empresas españolas en el exterior.

En los apartados siguientes, se va a realizar un análisis detallado de los flujos de Inversión Directa en el Exterior (IDE), realizados por el Sector Financiero y de Seguros; por subsector de origen, sector de destino, macroáreas y países de destino. Para realizar este análisis se dispone de la herramienta Data Invex, empleándose los códigos 64, 65 y 66 de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CNAE-2009 para el periodo de tiempo permitido por la herramienta, desde 1993, y los flujos de inversión ETVE (Entidades de tenencia de valores extranjeros) y NO ETVE.

4.2. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL, SEGÚN SUBSECTOR DE ORIGEN

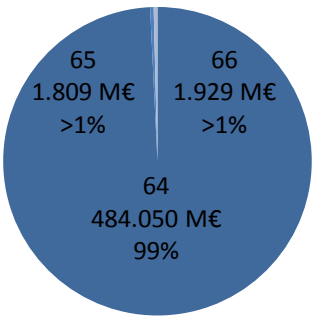
En la tabla 4 se muestra la inversión realizada por las empresas del sector, según subsector de origen, desde el año 2013, mostrando al final de la tabla el acumulado de las inversiones de los once años analizados. A partir de este acumulado se ha realizado el gráfico 3, en él se muestra el peso de la inversión de cada uno de los subsectores dentro del sector.

Tabla 4. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros, según subsector (1993 – 2014).

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
64	744.059	2.719.462	4.020.607	2.747.632	7.359.492	11.168.730	39.639.824
65	16.707	25.423	29.819	7.561	12.102	75.587	90.195
66	10.947	1.071	3.442	5.588	61.323	12.536	30.492
	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
64	35.529.584	31.043.958	30.766.683	21.887.293	39.368.032	12.042.376	23.501.722
65	17.375	34.999	40.569	99.527	93.653	349.088	165.770
66	221.421	41.257	3.796	4.453	66.627	227.143	176.294
	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
64	57.152.390	30.113.716	17.764.670	36.606.913	29.611.863	12.875.750	18.318.653
65	7.844	134.951	57.269	40.640	118.609	122.377	163.930
66	175.449	383.786	12.274	33.038	122.264	175.948	157.666
	2014	**Total**					
64	19.066.480	484.049.888					
65	105.099	1.809.094					
66	52.646	1.929.463					

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros, según subsector (1993 – 2014).



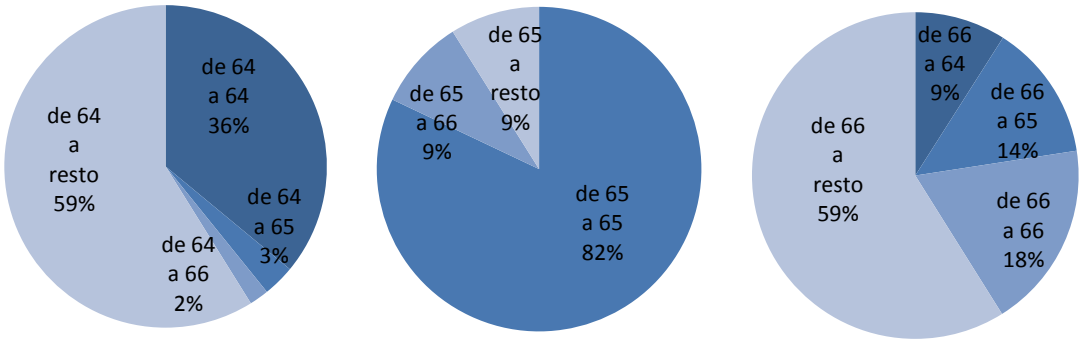
Fuente: Elaboración propia.

Como muestra el gráfico, el subsector de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones es el subsector más inversor, suponiendo sus inversiones más del 99% de la inversión total del sector, frente a los 0,37% y 0,39% de las inversiones de los subsectores de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria y el de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros respectivamente.

4.3. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL, SEGÚN SUBSECTOR DE ORIGEN Y SECTOR DE DESTINO

Del mismo modo que ocurre en las inversiones nacionales, las inversiones realizadas en el extranjero por las empresas no sólo se dirigen al sector en el que la empresa realiza la actividad. El gráfico 4 muestra el peso total de las inversiones de cada uno de los subsectores, según el destino.

Gráfico 4. Peso de la inversión española directa en el exterior de los tres subsectores, según sector de destino (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico se aprecia que el mayor receptor de la inversión de cada uno de los subsectores, es el propio subsector, si se atiende a las inversiones realizadas dentro del sector financiero se observa un flujo de inversión hacia la integración horizontal, entre las actividades financiera y aseguradora e integración vertical, tanto hacia arriba como hacia abajo, de las actividades auxiliares con ambas. También se aprecia el alto peso de la inversión conjunta en el resto de sectores, excluyendo el propio Sector Financiero y de Seguros, para los subsectores de los servicios financieros y de las actividades auxiliares; es el fenómeno conocido como participaciones Industriales, estas participaciones tienen por parte de las entidades tres objetivos principales:

- **Diversificación:** Al tener fuentes de ingresos independientes a los propios de las actividad financiera.
- **Influencia:** Al tener acceso a los consejos de administración de las empresas, en muchos casos estratégicas para la economía del país.
- **Negocio**: Al garantizarse a la empresa participada como cliente de los servicios financieros prestados por la entidad.

En la tabla 5 se muestra la inversión realizada por el Sector Financiero y de Seguros español en el exterior, en el periodo estudiado, para cada uno de los quince sectores de actividad. En ella se observa que los sectores más atractivos para la inversión del sector en el exterior han sido el propiamente financiero, el de telecomunicaciones y el energético.

Tabla 5. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en cada uno de los sectores de actividad (1993 – 2014).

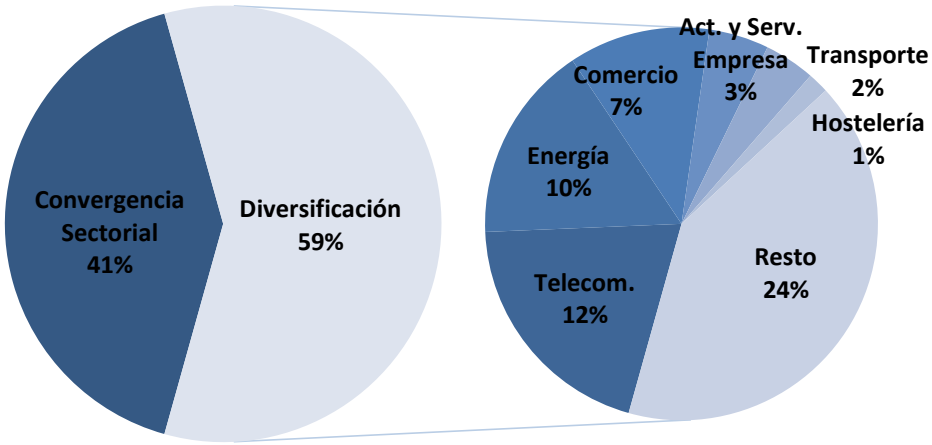
Sector	Inversión recibida
14. Actividades Financieras y de Seguros	**201.565.406**
13. Información y Comunicaciones	57.261.689
8. Energía, Agua y Saneamiento	46.639.585
10. Comercio, Reparación y Alquiler de Maquinaria	33.323.438
4. Productos Químicos, Caucho y Materiales Plásticos	29.160.328
7. Maquinaria y Equipamiento de Comunicaciones y Transporte	20.051.187
6. Productos Metálicos	18.897.574
1. Alimentación y Bebidas	16.096.167
9. Construcción e Inmobiliarias	15.434.171
15. Actividades de la Empresa y Otros Servicios	14.135.126
12. Transporte y Almacenamiento	11.989.884
5. Cemento y Otros Materiales de Construcción	9.345.220
3. Industrial del Papel y la Madera	7.943.466
11. Hostelería	4.923.556
2. Industria Textil	1.074.974

Fuente: Elaboración propia.

La inversión en empresas no financieras ascienden a 286.276 millones de euros y un 59% del total, frente al 41% del peso de la convergencia sectorial. Si bien en un principio las entidades financieras entraron en el accionariado de empresas industriales, con el fin de participar en su gestión, este modelo ha ido cambiando; siguen manteniendo posiciones en empresas industriales pero están centrando esfuerzos en posicionarse como accionistas en el sector servicios. El interés hoy no es tanto el de involucrarse en la gestión, como el de acceder al negocio financiero indirecto, derivado de la actividad. En cuanto a los sectores industriales, los principales sectores en los que el Sector Financiero mantiene participaciones son el químico, el metalúrgico y el del automóvil, destacando también la industria alimentaria.

El gráfico 5 muestra la fuerte estrategia de diversificación del Sector Financiero y de Seguros en el exterior y la importancia del sector servicios en ésta, suponiendo más del 75% de la inversión total del sector en el periodo de estudio.

Gráfico 5. Convergencia sectorial, Diversificación y Peso del sector servicios en la inversión española directa en el exterior (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

4.4. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL, SEGÚN MACROÁREA DE DESTINO

En la tabla 6 se muestra la inversión acumulada realizada por las empresas del sector según macroáreas, para realizar posteriormente un análisis de las mayores regiones receptoras de inversión. También se muestra el total de la inversión que ha ido a parar al conjunto de la OCDE y a los territorios considerados paraísos fiscales.

Tabla 6. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros según la macroárea receptora y subsector inversor (1993 – 2014).

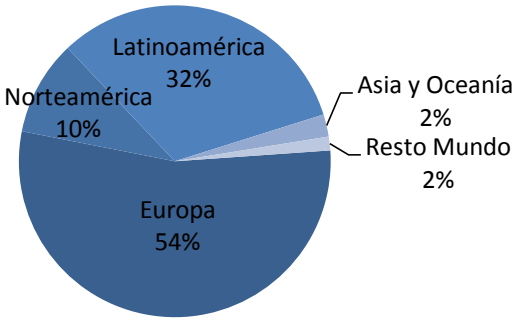
	64	65	66	Total
Europa	262.242.079	1.154.921	1.028.346	264.425.345
UE-15	224.663.142	915.592	948.158	226.526.892
UE-28	238.108.172	922.732	972.136	240.003.041
América del Norte	47.777.907	180.215	94.583	48.052.705
Latinoamérica	155.928.204	363.931	816.547	157.108.681
Asia y Oceanía	11.178.064	106.163	363	11.284.590
Resto Mundo	6.919.884	3.865	46.701	6.970.450
OCDE	342.953.260	1.353.256	1.150.629	345.457.145
Paraísos Fiscales	5.048.847	1.564	11.997	5.062.408

Fuente: Elaboración propia.

A partir de estos datos se ha realizado el gráfico 6, que muestra el peso de la inversión en cada macroárea. Se observa que Europa, principalmente los países de la Unión, supone el 54% del total de las inversiones del sector, seguida de Latinoamérica con un 32% y

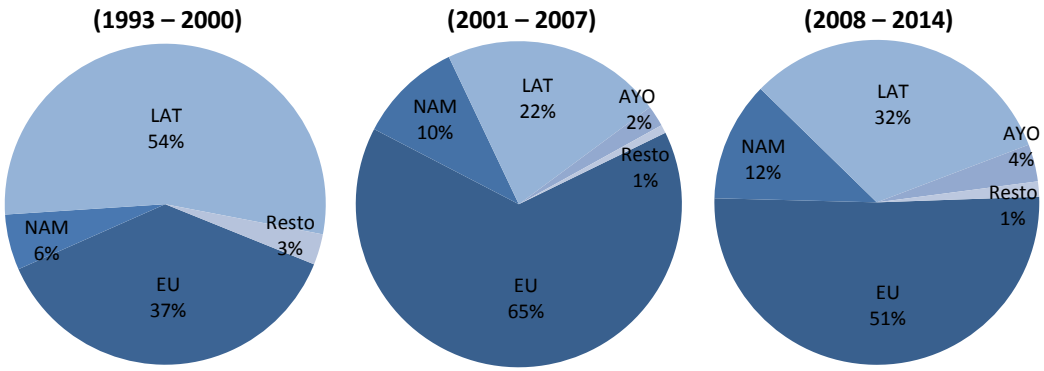
Norteamérica con un 10%. El gráfico 7, similar al anterior pero diferenciando entre las tres fases de la economía española del periodo; Liberalización de la IDE, entrada de España en el euro y crisis económica, muestra otra macroárea que está ganando relativa importancia en los últimos años, Asia y Oceanía.

Gráfico 6. Distribución de la inversión en el exterior del Sector Financiero y de Seguros según macroárea receptora de la inversión (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7. Peso de la inversión española directa en el exterior, según macroárea y periodo.



Fuente: Elaboración propia.

Desde la liberalización de la IDE española, a mediados de los noventa, la internacionalización de la gran banca española en particular y el Sector Financiero y de Seguros en general cobra fuerza. La estrategia competitiva en este primer periodo es defensiva en Europa y ofensiva en Latinoamérica, estos dos mercados acaparan más del 91% de la inversión exterior. El interés en Latinoamérica es debido a la estrategia de desarrollo; la apertura al exterior, la desregulación y liberalización del sistema financiero de sus países en esa etapa y en Europa es resultado de la política de integración comunitaria.

Con la entrada del nuevo siglo se completa la unión monetaria europea, que además de aportar estabilidad favorece el aumento de las operaciones en este mercado, reduciendo los costes al evitar el efecto del cambio de moneda. En el lado contrario se encuentra Latinoamérica, que reduce sus inversiones al empezar a escasear las oportunidades de entrada, ya que las entidades españolas han alcanzado posiciones de liderazgo.

Como consecuencia de la crisis económica la inversión total realizada disminuye un 23,57%, desde los 217.248.921,11 hasta los 166.041.869,88 miles de euros. En este periodo se realiza un salto hacia mercados lejanos tanto geográficamente como culturalmente. Dentro de los objetivos del sector se encuentran los mercados emergentes y de alto crecimiento, como son los de Asia y Oceanía, para amortiguar el efecto de la crisis económica, que afecta de manera más virulenta a los países desarrollados y en especial a Europa. También se detecta un nuevo incremento de la inversión en los mercados latinoamericanos, que han demostrado soportar mejor los efectos de la crisis.

4.5. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL, SEGÚN PAÍS DE DESTINO

En este apartado se va a realizar el mismo análisis que en el apartado anterior, en este caso el análisis será según países receptores. La tabla 7 muestra la inversión acumulada realizada por las empresas del sector para los veinte países que han recibido mayor recepción. Cabe la particularidad de que, al estar este sector muy expandido alrededor del mundo, el conjunto del resto de países tiene una inversión mayor que el segundo país con mayor recepción.

Tabla 7. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros según país receptor y subsector inversor (1993 – 2014).

	Total	% Total	De 64	De 65	De 66
Países Bajos	64.324.435	13,58%	63.607.255	435.292	281.887
Estados Unidos	44.375.920	9,37%	44.119.907	163.540	92.473
Reino Unido	42.943.492	9,07%	42.844.122	84.813	14.556
Brasil	42.884.266	9,06%	42.518.187	173.234	192.846
Argentina	39.512.399	8,34%	39.389.052	101.685	21.662
Luxemburgo	38.824.218	8,20%	38.805.029	8.915	10.273
México	31.099.077	6,57%	31.035.160	20.693	43.224
Alemania	20.080.501	4,24%	19.887.223	93.670	99.607
Portugal	16.480.135	3,48%	16.377.149	66.873	36.113
Suiza	12.992.797	2,74%	12.964.821	65	27.911
Chile	11.149.474	2,35%	11.067.544	42.694	39.237
Francia	11.147.340	2,35%	10.707.411	17.611	422.318
Italia	9.793.450	2,07%	9.618.732	171.166	3.552
Turquía	7.874.903	1,66%	7.636.653	227.964	10.285
Hungría	6.412.895	1,35%	6.393.589	6.635	12.671
Irlanda	6.353.630	1,34%	6.352.067	1.258	305
Polonia	5.942.413	1,25%	5.938.585	200	3.628
Venezuela	5.859.395	1,24%	5.748.543	4.438	106.414
Colombia	5.639.232	1,19%	5.415.522	10.729	212.980
Bélgica	5.008.829	1,06%	4.974.525	34.042	262
Resto	44.852.942	9,47%	44.368.661	137.092	347.189
Europa		Latinoamérica		Norteamérica	

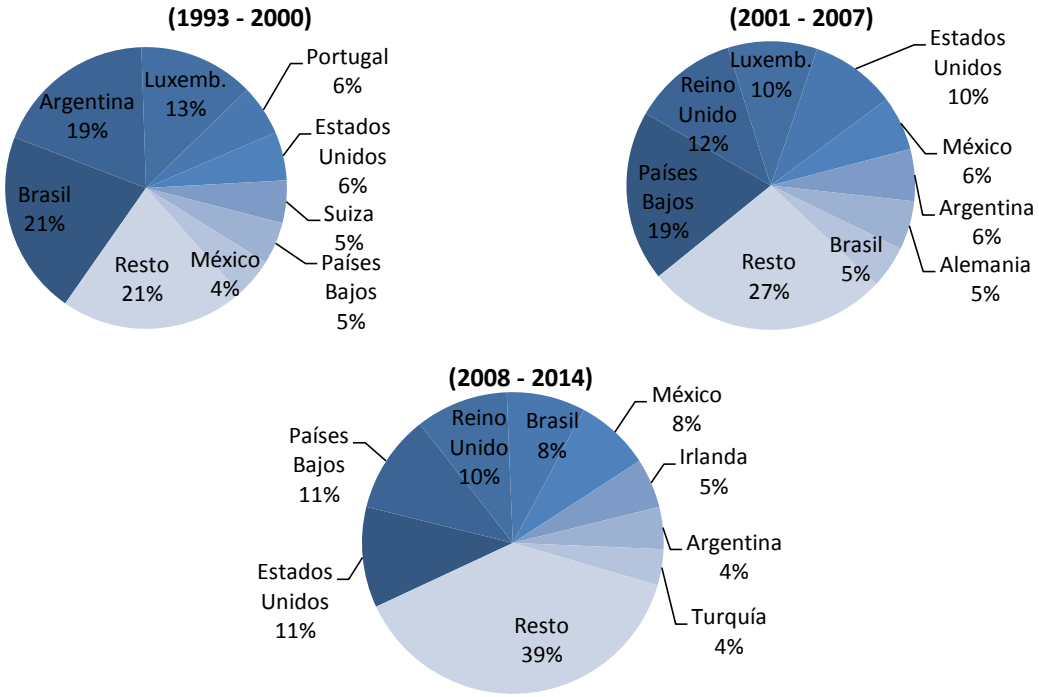
Fuente: Elaboración propia.

El país que mayor inversión ha recibido por parte del sector ha sido Holanda con más del 13% del total, dicho país recibe la mayor inversión de las actividades financiera y aseguradora, y se sitúa como el segundo país para las actividades auxiliares. En segunda y tercera posición se sitúan Estados Unidos y Reino Unido, gracias al interés que la actividad financiera ha prestado a los mismos.

El análisis de los veinte países concuerda con el análisis por macroárea, siendo Europa con trece países y 248.179 millones de euros (58%) la primera región receptora, seguida de Latinoamérica con seis países y 136.144 millones de euros (32%) y Norteamérica con un país y 44.376 millones de euros (10%).

El gráfico 8 muestra el peso de la inversión en los principales países, en las tres fases de la economía española del periodo; Liberalización de la IDE, entrada de España en el euro y crisis económica. El análisis concuerda con el análisis por macroárea.

Gráfico 8. Peso de la inversión española directa en el exterior, según país y periodo.



Fuente: Elaboración propia.

Desde la liberalización de la IDE española se observa que el mayor receptor de la inversión del Sector español, con un 21% del total es Brasil, junto con Argentina con un 19%. Más de la mitad de la inversión en este periodo está dirigida hacia Latinoamérica. Como se ha visto anteriormente, la estrategia global del sector durante esta fase está enfocada hacia las grandes inversiones en el continente americano, aprovechando la apertura al exterior, la desregulación y liberalización del sistema financiero de sus países en esa etapa.

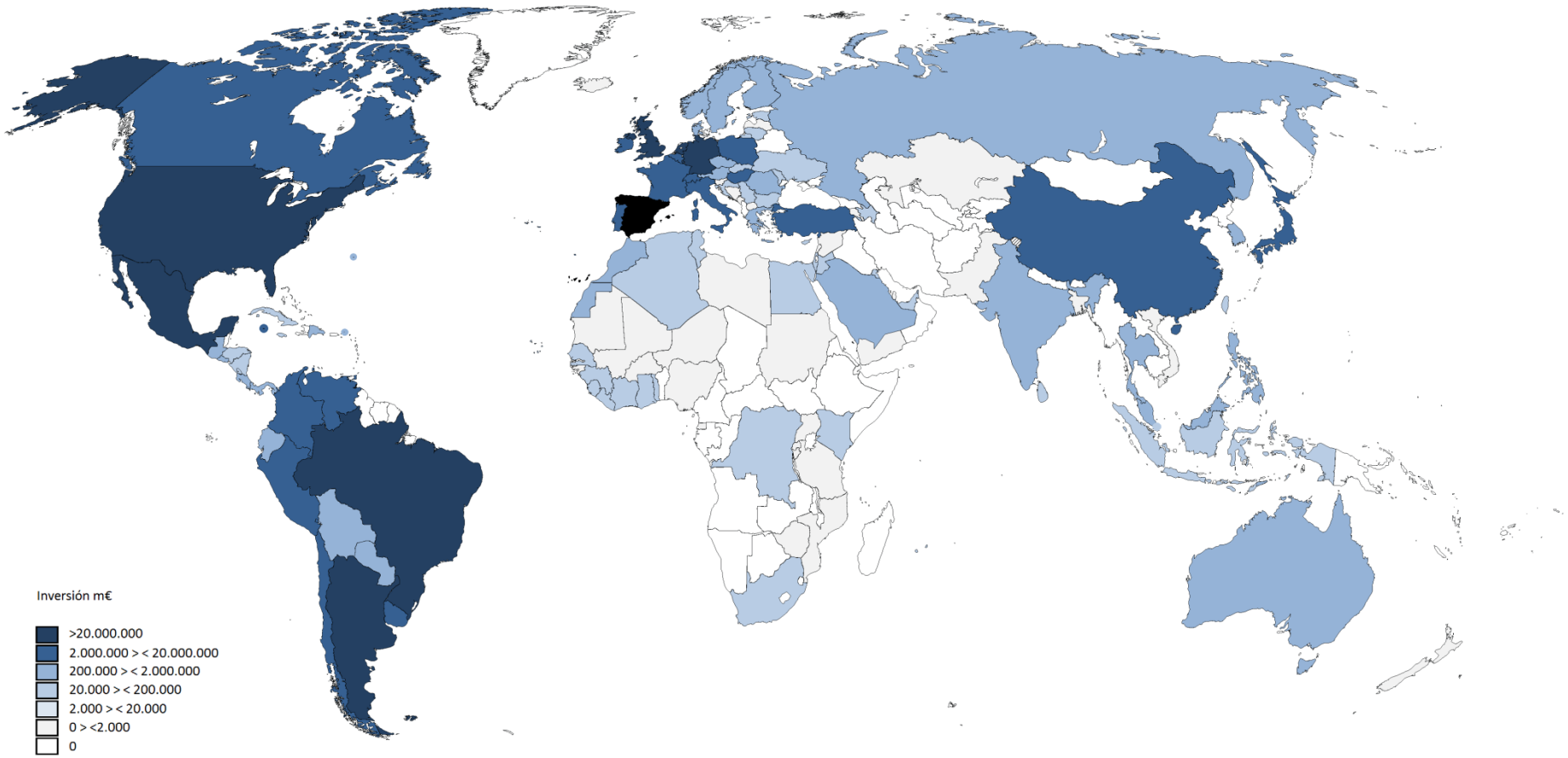
Con la entrada de euro comienza una etapa de estabilidad que favorece el aumento de las operaciones en el mercado europeo. En el lado contrario se encuentra Latinoamérica, que

pese a que todavía muestra un gran interés, reduce sus inversiones al empezar a escasear las oportunidades de entrada.

Durante la última fase se observa una distribución más uniforme de la inversión que en las fases anteriores. Siendo el mayor receptor, con únicamente el 11% de la inversión, Estados Unidos, mismo peso que la inversión en Países Bajos y Reino Unido.

Para cuantificar la intensidad de la inversión del sector en cada uno de los países se representa el mapa 1. En él, aparecen los países con inversión superior a 20.000 millones de euros en azul oscuro y disminuyendo en intensidad hasta el blanco para los países en los que el sector español no ha invertido cantidad alguna.

Mapa 1. Presencia Internacional del Sector Financiero y de Seguros español (1993 – 2014).

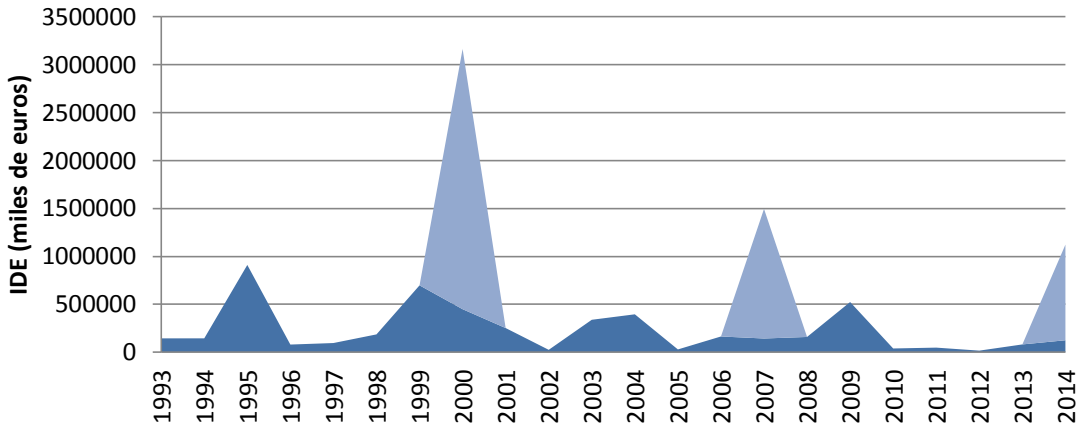


Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al conjunto de países que forman parte de la macroárea de paraísos fiscales, vista en el apartado anterior, la OCDE especificó los criterios que debe reunir un país o territorio para que sea calificado como paraíso fiscal. No obstante, cada país tiene libertad para crear su propia lista de paraísos fiscales.

Las empresas del sector han realizado a lo largo del periodo de estudio inversiones en países considerados como paraíso fiscal por parte del Ministerio de Economía y Hacienda español. La evolución temporal de la inversión en el conjunto de paraísos fiscales viene mostrada en el gráfico 9, además, también se muestra el total acumulado al final de cada una de las tres etapas en las que se ha dividido el análisis.

Gráfico 9. Evolución de la Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los paraísos fiscales (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Durante la primera fase destaca la inversión en paraísos fiscales, como búsqueda de evitar las regulaciones más restrictivas. Desde entonces, aun cuando no han variado significativamente las inversiones en los paraísos fiscales donde las entidades siguen teniendo abiertas sus filiales, la tendencia de inversión es claramente descendente.

5. ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES

Una vez realizado el análisis de los flujos de inversión del sector, el análisis se centra en los casos empresariales que concentran la mayor parte de dichos flujos; Mapfre, BBVA y Santander. Este análisis a su vez, se centra exclusivamente en su internacionalización sectorial.

Para la redacción de este capítulo se ha realizado un trabajo de investigación y revisión bibliográfica en las notas de prensa de las tres empresas, artículos, publicaciones y en las hemerotecas de los principales diarios, tanto generalistas como económicos del país, para realizar una cronología detallada del proceso. Posteriormente, para terminar, se ha realizado una evaluación crítica que relaciona estos procesos de internacionalización con lo estudiado en los apartados previos.

5.1. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE MAPFRE

En este apartado se va a exponer, a través de las operaciones más importantes, el proceso que ha seguido la aseguradora líder del mercado español en su proceso de internacionalización. Primero realizando inversiones en América Latina, siendo la segunda aseguradora española tras La Estrella (Generali Seguros) y una de las primeras aseguradoras del mundo en invertir en esta región y posteriormente extendiéndose a Europa y otras zonas del mundo.

Década de los 70:

Esta década es una época de búsqueda de oportunidades, la empresa se centra en actividades de reaseguro y asistencia que le posibilita la entrada en estos nuevos mercados sin realizar inversión de capital. Siguiendo el ejemplo de La Estrella comienza la actividad editorial constituyendo en 1970 la Editorial Mapfre y dotando a la empresa, con los "Textos Mapfre", de gran prestigio. Paralelamente, en 1972, Mapfre es autorizada a trabajar en Bélgica y, optando por la modalidad de coaseguro, en 1974 constituye junto con las aseguradoras Assubel, Ago y posteriormente L'Occidentale una sociedad aseguradora en Bruselas llamada Compagnie Internationale D'Assurance et de Réassurance (CIAR), para realizar acciones coordinadas de coaseguro y reaseguro en los principales países del mundo. A día de hoy, CIAR es un grupo gestionado por Mapfre Re en el que participan otras catorce empresas de Europa y Estados Unidos.

En 1976 se integran la mayoría de las acciones de una sociedad de cartera extranjera creándose Mapfre Internacional. A partir de entonces esta sociedad será la encargada de la adquisición de participaciones directas en aseguradoras de distintos países.

Década de los 80:

En esta década el objetivo que marca la dirección de la empresa es la de convertir Mapfre en una empresa multinacional. En 1982 la actividad de reaseguro de Mapfre se integra en la sociedad Mapfre Reaseguro (Mapfre Re), que abre oficinas de representación primero en México y posteriormente lo hará en Colombia, Chile y Argentina. En 1984 toma una participación minoritaria en la colombiana Seguros Caribe, impulsando de nuevo el proceso de internacionalización en el mercado hispanoamericano, Mapfre Internacional ya cuenta con 18 compañías que operan en 13 países, principalmente de América Latina.

1986 es un año de gran actividad en la compañía: Entra en un nuevo negocio global, la asistencia en viajes, que tuvo tanto éxito que en 1989 ya era una sociedad independiente, Mapfre Asistencia; se abre oficina de representación en Lisboa (Portugal) y se crean las filiales de Mapfre Reaseguro (Mapfre Seguros Generales), Vida (Mapfre Vida), Caución y Asistencia (Mapfre caución y Asistencia) en Portugal; se abre una oficina de representación en Río de Janeiro (Brasil), país muy regulado y donde el estado ejerce monopolio en el segmento del reaseguro; entra en el mercado argentino, uno de los más importantes del continente, en el segmento del seguro directo con la compra de una participación mayoritaria en de la compañía Aconcagua. Aconcagua comienza a realizar la actividad aseguradora en Paraguay; toma una participación en la chilena Cía de Seguros Generales Euroamérica; se abre una oficina de representación en Manila (Filipinas), antigua colonia española, con el objetivo de, a partir de ahí, realizar su futura entrada en Asia; toma una participación minoritaria en la reaseguradora panameña Nuevo Mundo y toma una participación minoritaria en la compañía tunecina Maghrebia.

En el año 1987 se abre una oficina de representación en Milán (Italia), pese a que Europa seguía fuera de sus prioridades y otra en Caracas (Venezuela). También este año comienza a actuar en Estados Unidos; primero en Florida y más tarde, en 1989, en el estado libre asociado de Puerto Rico con la compra de la aseguradora Praico. En 1988 Mapfre toma una participación en Progress, única compañía de seguros de la isla italiana de Sicilia y que más tarde, en 1994, comprará en su totalidad creando Mapfreprogress. También crea la sociedad reaseguradora Maplux Re en Luxemburgo. En 1989 se constituyen, en el segmento asistencial, Veneasistencia en Venezuela, Ibersoasistencia en Argentina y Sur Asistencia en Chile. Para completar una década brillante en cuanto a la internacionalización, Mapfre se hace con el control de la entidad pública privatizada Reaseguradora de Chile y entra en el accionariado de la mexicana Tepeyac.

Década de los 90:

Al comienzo de esta década, la actividad internacional de Mapfre supone aproximadamente un sexto de los ingresos por primas de la compañía. El objetivo es el de continuar creciendo pero, a diferencia que en los años anteriores en los que el crecimiento se realizó mediante adquisiciones en distintos países, el crecimiento se centrará en la implantación global de segmentos en los países en los que ya está asentada.

En 1990 se constituye, en el segmento asistencial portugués, Ibero Assistencia. En 1991 se hace con el control de la Reaseguradora Hemisférica, que junto con Seguros Caribe ya controlada por Mapfre, forman Mapfre Seguros Generales de Colombia. Este mismo año se abre una oficina de representación en Londres, se constituyen las asistenciales Ireland Assist en Irlanda y Afriqe Asistencia en Túnez y se crea Mapfre Garantías y Crédito en Chile. En 1992 entra en el mercado brasileño comprando el grupo Vera Cruz y creando la asistencial Brasil Asistencia. Brasil es el mercado de mayores perspectivas del hemisferio sur del continente debido a su potencial económico y a ser el de mayor población. En Colombia se constituye Andi Asistencia. En 1993 en el mercado estadounidense y puertorriqueño se constituye Federal Assist. En 1994 la oficina de representación de Londres se convierte en sucursal y se constituyen Mapfre Uruguay, France Assist (Francia), Eurosos Assistance (Grecia), y Gulf Assist (Bahréin). Este mismo año se compra el estadounidense Grupo Amstar. En 1995 se adquiere Mapfre Asian, aseguradora filipina y se constituyen las asistenciales Turassist, Ecuarsistencia, Perú Asistencia y Caribe Asistencia en Turquía, Ecuador, Perú y República Dominicana. En 1996 se entra en el segmento asistencial uruguayo con Uruguay Asistencia.

1997 es otro año de gran actividad en la compañía: Se adquiere Seguros la Seguridad en Venezuela y El Sol Nacional en Perú; se constituye All Map Assist GMBH en Alemania, Quetzal Asistencia en Guatemala, Panamá Asistencia y Afore Tepeyac en México; se establecen oficinas de representación de reaseguro en Bruselas (Bélgica) y Atenas (Grecia) y se adquiere Mapfre Perú. A partir de 1997 se crea Mapfre América, escindiéndola de Mapfre Internacional, la primera servirá para canalizar las inversiones en américa Latina y la segunda para el resto de inversiones internacionales. En 1998 se establecen oficinas de representación de asistencia en Reino Unido, Rusia y Filipinas y se constituyen Mapfre Aconcagua Vida y Costa Rica Asistencia. En 1999 se adquiere La Centro Americana (El Salvador), se constituyen Mapfre Colombia Vida, Mapfre Seguradora de Garantías y Crédito (Brasil), Crediseguro (Colombia), Benelux Assist (Bélgica), Asistencia Boliviana, El Salvador Asistencia y Nicassist (Nicaragua). Este mismo año se establecen sucursales de asistencia en Honduras y Paraguay.

Década de los 2000:

En los primeros años de la década de los 2000 se continúa con el proceso de crecimiento a través de la implantación global en los países donde ya desarrolla actividad: En el 2000 se adquiere Corporación Finisterre (Perú) y se constituyen Mapfre Reinsurance Corporation (Estados Unidos), Mapfre Chile Vida, Tepeyac Asesores (México) y Norassist (Canadá); en 2002 se constituye Credimapfre (Colombia) y se adquiere Consolidated Property & Casualty (EE.UU.); en 2003 Mapfre compra las aseguradoras Road America Motor Club en Estados Unidos y la italiana Nuovi Servizi Auto, ambas especializadas en el seguro de automóvil. También adquiere la reaseguradora irlandesa General Services Reinsurance y La aseguradora puertorriqueña Canada Life Insurance of Puerto Rico y, en 2004 comienza a operar en el segmento reasegurador en Canadá a través de Mapfre Reinsurance Corporation.

En 2005 compra una participación en la maltesa Middelesea Insurance, que adquirirá completamente en 2011 transformándola en Mapfre asistencia Malta, la totalidad de Abraxas en Reino Unido y una participación mayoritaria en la brasileña Noxa Caixa Seguros e

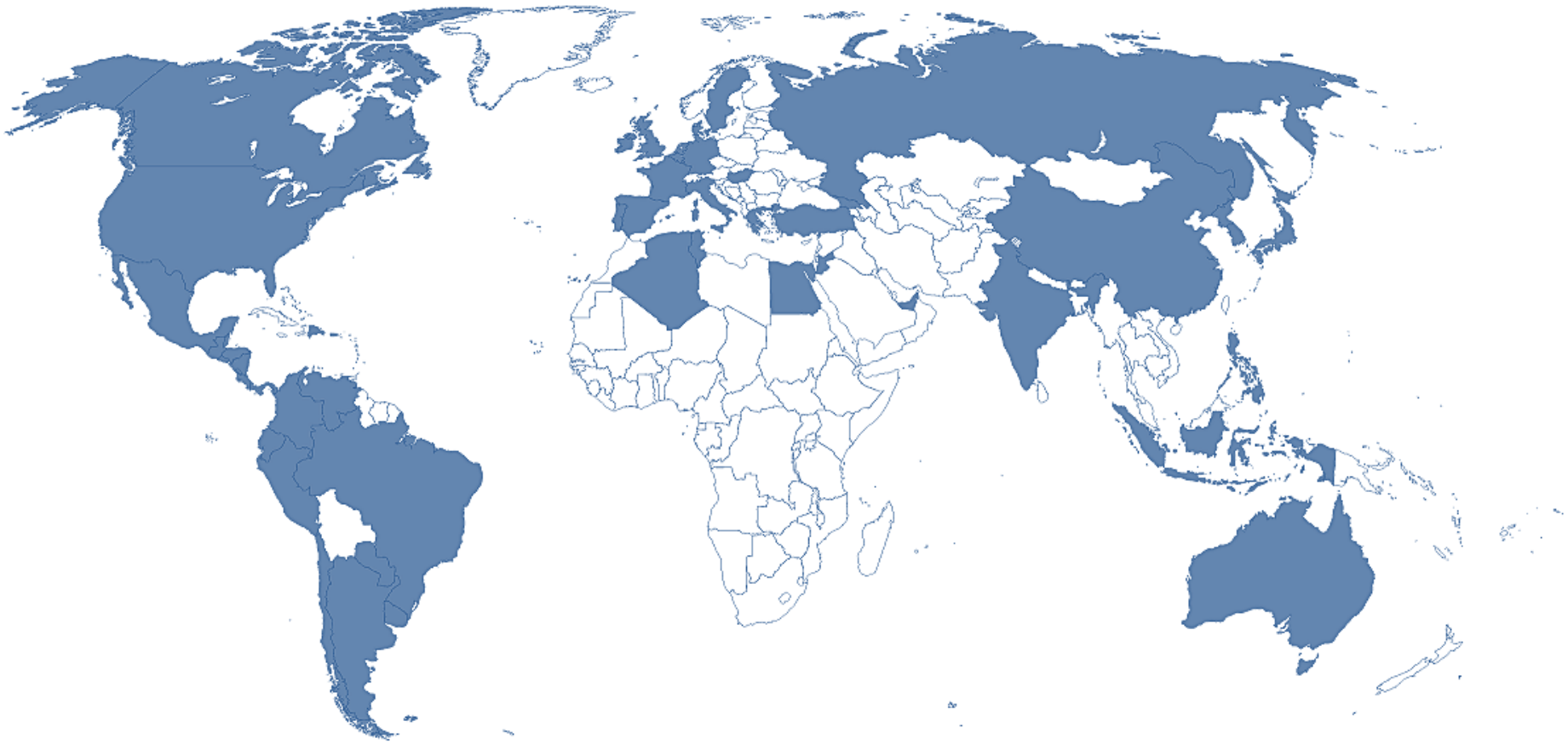
Previdencia. En el año 2006 se abre una oficina de representación de asistencia en Jordania, se compra las asistencial Canadian Roadside & Recovery Inc y empieza a operar en Asistencia en Viaje en China. Este mismo año se abren oficinas de representación de empresas en Londres (Reino Unido) y París (Francia). En 2007 se adquieren Real Paraguaya de Seguros y Real Uruguaya de Seguros y se comienza a operar en el segmento asistencial en India, Argelia, Polonia y Egipto. Este año se abre una oficina de representación de empresas en Colonia (Alemania). En 2008 adquiere una participación mayoritaria de la ecuatoriana Atlas Compañía de Seguros, décima aseguradora en el mercado de seguros ecuatoriano, establece una filial de Mapfre Re en Brasil y abre una filial de asistencia en Dubái. Este mismo año Mapfre realiza la compra de mayor importe de su historia con la estadounidense Commerce.

Década de los 2010:

La crisis sufrida durante estos años ha fortalecido la actividad aseguradora, siendo uno de los sectores que mejor comportamiento ha mantenido. En 2010 Mapfre adquiere el 50% de la filial de vida de la aseguradora del banco portugués Finibanco, acordando la venta exclusiva en la red de oficinas de Finibanco de los seguros de vida de la filial y los seguros no vida de Mapfre Seguros Gerais. Este año Mapfre y Banco do Brasil firman una alianza en el negocio asegurador del que surgirá uno de los principales grupos aseguradores del país, creándose los holdings BB-Mapfre y Mapfre-BB para los negocios de Autos y Seguros Generales en las que se integrarán las entidades filiales aseguradoras de ambos grupos en Brasil. Para su distribución se utilizarán tanto la red del Banco, integrada por más de 5.000 oficinas, como la de Mapfre. En 2011 Mapfre Re abre una oficina en París y junto a Euler Hermes firman un acuerdo para el desarrollo conjunto de los Seguros de Crédito y Caución en España, Portugal y América Latina. Mapfre se está redefiniendo como aseguradora global con el fin de continuar en el futuro por el camino del éxito seguido desde el inicio de su internacionalización 40 años atrás. En 2012 se compra una participación mayoritaria de las aseguradoras turcas Genel Sigorta, especializada en seguros no vida y su filial vida Genel Yasam, ambas pertenecientes al grupo Çukurova, que mantendrá una participación minoritaria, el objetivo es convertir a la sociedad resultante, Mapfre Genel Sigorta, en la empresa aseguradora líder en este mercado estratégico. En 2013 Mapfre adquiere el 20% de la aseguradora indonesia Asuransi Bina Dana Arta (ABDA), país de gran importancia para la compañía debido a la gran población del país oceánico. En 2014 se adquieren las filiales de seguros de automóvil de Direct Line Group en Alemania e Italia, en una apuesta de la empresa por el seguro directo online que le permita reforzar su presencia en Europa. Ese mismo año Mapfre llega a un acuerdo con la mayor aseguradora china, Picc China Group para la distribución de seguros de vida, accidente, salud y viajes y, a partir de 2016, comenzará a operar en el seguro de automóvil en la región de Shandong, tercera región con el PIB más alto y equivalente en tamaño y población a Alemania.

Así pues, la distribución de los negocios de Mapfre; ya sea mediante sociedades filiales, sociedades participadas, sucursales u oficinas de representación, viene representada en el mapa 2, en él puede verse gráficamente el dominio de Mapfre en el sector asegurador, con presencia en los cinco continentes, en las mayores economías mundiales y en los países de mayor crecimiento económico.

Mapa 2. Presencia Internacional Mapfre.



Fuente: Elaboración propia.

5.2. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE BBVA

En este apartado se va a exponer, a través de las operaciones más importantes, el proceso de expansión internacional que ha seguido el grupo bancario español. Una internacionalización que comienza en 1902, mucho antes de que se realizasen las acciones y las fusiones que dieron lugar a BBVA en 1999, con la apertura de la primera sucursal bancaria española en el exterior por parte del Banco de Bilbao.

Internacionalización de Banco de Bilbao, Banco de Vizcaya y Banco Exterior:

Banco de Bilbao es el primer banco español en comenzar su internacionalización, con la apertura de una sucursal en 1902 en París y años más tarde, en 1918, con la apertura de una secunda sucursal en Londres. No fue hasta el año 1970 cuando compra una participación del banco andorrano Banc Internacional d'Andorra, que poseerá hasta el año 2006. Completa su internacionalización con la creación de filiales en Jersey, Panamá, Alemania y Suiza.

La internacionalización de Banco Vizcaya comenzó en 1920 con la creación en París, junto con otros bancos españoles como socios, de los bancos Español y Francés. En 1982 se adjudica el rescatado Banco Occidental, al ser la única entidad en presentar oferta firme. Banco Occidental, además de tener presencia en España, tiene participaciones en Banco Comercial de Mayagüez en Puerto Rico, Banco Gesbanque en Bélgica y una financiera en Suiza. Completa su internacionalización con la apertura de oficinas en Milán y Nueva York.

La internacionalización de Banco Exterior se centró, en sus primeros años, en las áreas de África con influencia española; Sahara, Guinea Ecuatorial y Sidi Ifni. En 1940 adquiere Banco Español en París y Londres y años más tarde tras la independencia de Marruecos, se hace con la sucursal de Casablanca de Banco Español de París. En 1946 Banco Exterior crea en Estados Unidos la filial Interchange Commercial Corporation. En el año 1967 crea filiales en Panamá y Paraguay. La presencia en Estados Unidos crece con la compra, en 1977, de Century National Bank & Trust Company. Este mismo año crea una filial en Nicaragua. En el año 1978 crea filiales en Chile y Ecuador. En 1980 crea una filial en Argentina y aumenta su presencia en Estados Unidos con la creación, en Nueva York, de Extebank. Completa su internacionalización con la creación, en 1981, de una filial en Uruguay y con la apertura de sucursales en Portugal y Bélgica.

Internacionalización de BBV:

Entre los años 1987 y 1991 se realiza un proceso de intensa concentración bancaria en España. Entre las fusiones producidas se encuentra la fusión, en 1988, de Banco Bilbao y Banco Vizcaya dando lugar al BBV, que será por aquel entonces el banco privado líder en España.

En 1990, aprovechando la nueva legislación bancaria de Marruecos, se hace con la mayoría del capital de la Unión Bancaria Hispano Marroquí (Uniban), entidad privada participada por capital de ambos países. En el año 1995 se producen las primeras

adquisiciones del banco BBV en América Latina, comprando Banco Continental en Perú y Probursa en México. A partir de ese momento la estrategia del banco en su internacionalización se centrará en el crecimiento del banco en esa macroárea. En 1996 compra Banco Ganadero en Colombia, una participación del 30% en el tercer banco argentino, Banco Francés y los grupos financieros Cremi y Banco de Oriente, aumentando así su presencia en México. En 1997 adquiere Banco Provincial en Venezuela y, mediante fusión del Banco Francés con Banco de Crédito Argentino crea el primer banco del mercado argentino, del que posee más del 40% de su accionariado. Ese mismo año, en Marruecos, Uniban es absorbida por Wafabank, BBV pasará a poseer el 9,9% del nuevo banco, participación que mantendrá hasta el año 2004. En 1998 compra el cuarto banco portorriqueño, Poncebank, una participación del 54,5% del séptimo banco brasileño, Banco Excel Económico y una participación del 55% del séptimo banco chileno, Banco Hipotecario de Fomento (BHIF). En 1999 se hace con una participación de control de la gestora de fondos de pensiones chilena Provida, negocio del que se deshará en 2013 cuando se produce una desinversión en el negocio previsional Latinoamericano. Ese mismo año compra la aseguradora argentina Consolidar y en Portugal la red minorista de Lloyds Bank en el país.

Internacionalización de BBVA:

En 1991 se crea Corporación Bancaria de España, sociedad estatal de crédito, un holding público que agrupa todas las entidades en manos del estado; Banco Exterior, Banco de Alicante, Banco de crédito Industrial, Banco Hipotecario Español, Caja Postal, Banco de crédito Local y Banco de crédito Agrícola; dando como resultado Argentaria. A partir de 1993 y hasta 1998 es progresivamente privatizado y, en 1999, se produce la fusión de Argentaria con BBV y otras entidades pertenecientes al grupo; como Banco Comercial y Banca Catalana, dando lugar a un nuevo banco, BBVA.

Ya como BBVA, en el año 2000, se hace con una participación del 30% del banco resultante de la fusión de Probursa con el segundo banco Mexicano, Bancomer. Como resultado se crea la primera entidad del país y una de las más importantes en América Latina. Poco a poco irá aumentando su participación en el banco hasta que, en 2004, se hace con la totalidad de sus acciones. En 2004 Bancomer, filial de BBVA que ya opera en Estados Unidos desde el año 1995, compra Valley Bank, entidad con licencia para opera en California y cuenta con seis oficina al sur de Los Ángeles, que integrará dentro de su red. En 2005 adquiere el colombiano Granahorrar, dedicado al mercado hipotecario, que convierte al grupo BBVA en el líder hipotecario en el país andino. También en el mercado hipotecario compra la mayor entidad hipotecaria del mercado mexicano, Hipotecaria Nacional. Ese mismo año compra Laredo National Bancshares, que agrupa The Laredo National Bank, South Texas National Bank y una entidad especializada en hipotecas. Esta entidad, líder en la zona fronteriza de Texas, será integrada en la red de BBVA manteniendo la marca Laredo. En 2005, presenta un plan estratégico de expansión en Asia, un mercado que representa el 53% de la población mundial y el 26% del PIB mundial. Debido a su potencial de crecimiento y el aumento en las relaciones comerciales entre Asia y América Latina, donde BBVA es una empresa líder. En su nueva estrategia global, el año 2005 abre una oficina de representación en Shanghai, que se suma a

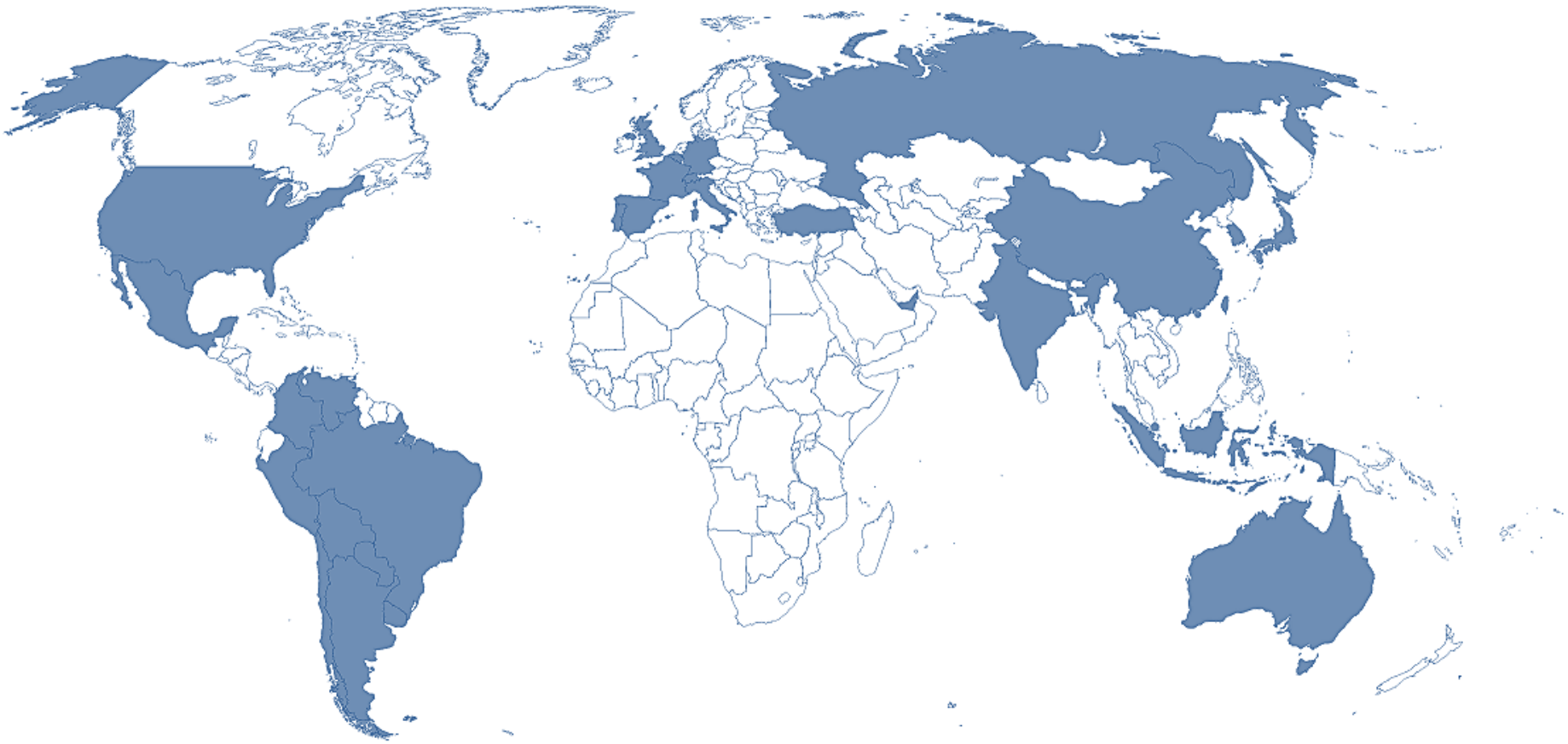
la que ya posee desde 1985 en Beijing en China y una sucursal en Tokio (Japón). En el año 2006 consolida su presencia en el estado norteamericano de Texas con la compra del grupo bancario Texas Regional Banchares, que cuenta con 73 oficinas especializadas en la población de habla hispana. Este mismo año compra, en Chile, el 51% del accionariado de Forum Servicios Financieros, esta participación será incrementada en 2011 al 75%, con la estrategia de incrementar su presencia en Chile, una de las economías más dinámicas de América del Sur. En 2006, en Asia-Pacífico, abre oficinas de representación en Sídney (Australia), Singapur, Taipéi (Taiwán) y Seúl (Corea). Esta última oficina se convertirá en 2011 en sucursal.

En 2007 realiza la mayor adquisición de su historia, con la compra del 100% del banco estadounidense Compass Bancshares, el trigésimo banco del mercado con presencia en los estados de Texas, Alabama, Arizona y Nuevo México. Este banco se fusionará con Laredo National, Texas Regional y State National, banco de Texas comprado ese mismo año, bajo la denominación BBVA Compass. En su estrategia en Asia, en 2007 llega a un acuerdo de exclusividad para ser el único socio extranjero de CITIC, con la adquisición de un 5% del capital de China Citic Bank (CNBC) y el 15% de su filial internacional Citic International Financial Holdings (CIFH) con sede en Hong Kong. Estas participaciones aumentarán progresivamente en los años siguientes hasta que, en 2009, la participación del BBVA es del 15% de CNCB y del 30% del CIFH. Años más tarde irá reduciendo su accionariado, vendiendo el 5,1% y el 4,9% en los años 2013 y 2015 hasta quedarse con aproximadamente un 5% del accionariado de CNBC y vendiendo la participación de CIFH a su matriz en el año 2014. Este año también realiza un acercamiento a la India abriendo una oficina de representación en Mumbai, como apoyo a las actividades del banco en este país. En 2009 BBVA Compass adquiere la entidad Guaranty Bank, consolidándose como cuarto banco del estado elevando un 21% el número de clientes en Estados Unidos.

En 2011, en su apuesta de diversificación y expansión a mercados emergentes se hace con el 24,9% del banco turco Garanti, el segundo mayor banco privado de Turquía con unos activos totales de 60.000 millones de euros, 20.000 empleados y una red de 837 oficinas. En el año 2015 aumentará su participación hasta el 39,9%, convirtiéndose en el accionista mayoritario del banco. Este mismo año la entidad se hace con Crédit Uruguay, convirtiendo BBVA Uruguay en la segunda entidad financiera del país. En 2012 abre una oficina de representación en Abu Dhabi (Emiratos Árabes Unidos), fortaleciendo su compromiso a largo plazo con Asia y sus mercados emergentes. También se convierte en el primer banco español en tener sucursal bancaria en Taiwán. En 2013, junto a American Express y Groupon invierte en SumUp, una startup que opera en 11 países europeos y que permite aceptar pagos con tarjeta a través de un teléfono móvil. En 2014 compra la plataforma de banca online Simple, con sede en Portland (Oregón), centrada en la captación y gestión de ahorros a través de web, y aplicaciones móviles. En Asia abre una oficina de representación en Yakarta (Indonesia).

Así pues, la distribución de los negocios de BBVA; ya sea mediante sociedades filiales, sociedades participadas, sucursales u oficinas de representación, viene representada en el mapa 3, en él puede verse gráficamente la apuesta del grupo por su expansión en mercados emergentes y de gran potencial de crecimiento en América y Asia, y en las mayores economías mundiales.

Mapa 3. Presencia Internacional BBVA.



Fuente: Elaboración propia.

5.3. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE SANTANDER

En este apartado se va a exponer, a través de las operaciones más importantes, el proceso de expansión internacional que ha seguido el grupo bancario español, en la internacionalización de los bancos que formará el grupo en 1999. Esta internacionalización comienza en la década de los cuarenta, mucho antes de que se realizasen las acciones y las fusiones que dieron lugar al Banco Santander tal y como se conoce hoy en día.

Décadas Entre los 40 y los 70:

Entre la década de los cuarenta y la de los setenta tiene lugar la primera fase de la expansión latinoamericana del Santander y la primera aproximación al mercado Europeo: En 1947 adquiere una participación en The Trust Company de Cuba, hasta que el banco se fusiona con el banco de comercio, posteriormente, en 1951 abre en la Habana su primera oficina de representación en el extranjero, manteniendo su presencia en Cuba hasta que, en 1960, Fidel Castro nacionaliza el sistema bancario cubano; en 1956 Santander abre una oficina de representación en Ciudad de México y en Caracas; en 1957 Santander adquiere una participación en el banco Intercontinental do Brasil, participación que venderá años después; en el año 1960 abre una oficina de representación en Argentina, presencia que incrementa en el año 1963 al comprar el Banco El Hogar Argentino; En 1965 abre una oficina de representación en Lima (Perú); en el año 1966 crea Banco de Santander y Panamá en dicho país y, entre 1969 y 1970, abre oficinas de representación en París y Fráncfort, que más tarde en 1972 y 1973 convertirá en sucursales. Éstas, se unen a la sucursal del Banco Central Hispano en París, y las oficinas de representación que Santander abre en Bruselas, Viena y Génova.

En 1974, tras años de conflictos con los gobiernos argentinos, Santander compra Banco Comercial e Industrial de Córdoba y en el año 1976 adquiere el 30% de Banco Condal Dominicano (República Dominicana), que venderá en 1985 y el First National Bank en Puerto Rico. Ese mismo año, Banco Hispanoamericano abre una oficina de representación en Teherán, la primera de un banco español en el país, con el objetivo de canalizar las actividades comerciales entre Irán y España y, junto con Banco Urquijo, crea una sociedad destinada a la gestión de operaciones comerciales e industriales españolas en Irán. La apertura de una oficina en Teherán no es la única ya que Banco Hispanoamericano abre oficinas en Río de Janeiro, São Paulo, Londres, Lisboa y Moscú. En el año 1977 Santander crea el Banco de Santander Costa Rica. En 1978 compra el banco inmobiliario en Guatemala y el Banco Crédito y Ahorro Ponceño en Puerto Rico. Al año siguiente, en 1979, crea Casa Bancaria Santander en Uruguay y adquiere el 20% de Sociedad General de Crédito en Ecuador. Durante estos años, también se establece en Estados Unidos con agencias y sucursales en Nueva York y Miami.

Década de los 80:

En el año 1982 comienza en el subcontinente americano la llamada década perdida, a partir de entonces la estrategia de Santander cambia y realiza desinversiones en República

Dominicana, Ecuador, Guatemala, El Salvador, Panamá, Costa Rica y Argentina, apostando por sus inversiones en Chile y Uruguay, comprando el Banco Español-Chile y el Banco del Litoral Asociados en Uruguay, que fusiona con Casa Bancaria, creando Banco Santander Uruguay. Santander se convierte en el pionero de la banca comercial en América Latina.

En este periodo de crisis en América Latina Santander vuelve la mirada de nuevo a Europa, donde adquiere en 1987 CC Bank, especializado en créditos de consumo para automóviles y la franquicia de tarjetas Visa de Bank of America en Alemania. En 1988 Santander crea una subsidiaria en Bahamas (Estados Unidos), Banco Santander Trust & Banking Corporation. Este año, en Europa, Santander adquiere Crédit du Nord Belge, dedicada a los créditos de consumo, a la que llama CC Banque Belgique de la que posteriormente, en 1992 se deshará con un intercambio de acciones por el que aumenta su participación en Banco de Comércio e Indústria de Portugal, del que poseía una participación desde 1988. No volverá a Bélgica hasta la fusión con Banco Central Hispano, con las que adquiere sus subsidiarias en el país, creando Santander Benelux. En 1989 Santander compra al fondo de Garantía de Depósito Bayamón Federal Savings Bank en Puerto Rico y un año más tarde Caguas Central Federal Savings en el mismo estado, convirtiendo al Banco Santander en el segundo mayor banco de Puerto Rico. A partir de este año, el gobierno de Portugal privatiza el Banco Totta e Açores, del que Banesto se hace con una participación directa del 25% y una indirecta de otro 25%. Este año Banco Central Hispano se hace con el 20% del capital de Banque Commerciale de Maroc, en Marruecos. Banque Commerciale de Maroc se fusionará con Banco Wafa, creando Attijariwafa Bank, del que el Grupo Santander poseerá una participación del 14,5% hasta que en 2009 se deshace del 10% del capital.

Década de los 90:

La reentrada del Santander en Latinoamérica se produce en la década de los 90, esta vez la intensa expansión se desarrolla a través de la compra de participaciones mayoritarias y de control en bancos importantes, que le permiten desarrollar el negocio en Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela, al tiempo que impulsa sus negocios en Chile, Puerto Rico y Uruguay. En 1992 Banco Central Hispano entra en México con la adquisición del 8% del Banco Internacional de México (Bital) sumándose al 8% del banco que ya poseía su filial Banco Comercial Portugués, en 2002, una vez fusionados Santander y Central hispano, aumentarán la participación en el banco hasta el 26% intentando hacerse con el control del banco, ante su fracaso tuvo que deshacerse de la inversión. En 1993 Santander adquiere Findcard, el mayor emisor de tarjetas de crédito de Chile y crea Banco Santander de Negocios Portugal (BSNP), al que más tarde cambiará el nombre a Banco Santander Portugal. En 1994 crea Santander México, con la unión de tres subsidiarias y crea SantanderDirekt en Alemania, dedicada a la banca directa, mientras que el Central Hispano adquiere el 10% de las acciones de Banco Comercial Português, que aumentará al 20%. En el año 1995 Santander compra Financiera Fusa en México, dedicada a la financiación de consumo, también compra, en Perú, Banco InterAndino y Banco Mercantil, que fusionará creando Banco Santander Perú, séptimo banco del país. Santander continúa con las adquisiciones en Portugal, haciéndose con la totalidad de Banco Totta y Açores y una participación de Crédito Predial. Con el control de cuatro bancos:

Totta e Açores, Crédito Predial, BSP y BSNP Santander aumenta la cuota de mercado del Banco Santander en Portugal al 12% y consigue tener presencia en las antiguas colonias portuguesas de África.

En 1996 Santander adquiere el Banco Osorno y La Unión, convirtiéndose en el segundo banco comercial de Chile; en Argentina adquiere Banco Río de la Plata, uno de los más rentables del país y, en Puerto Rico, compra la subsidiaria del Central Hispano, Banco Central Hispano Puerto Rico. Banco Central Hispano adquiere el 50% de Banco Tornquist, que tras la fusión con Santander fusionarán con Banco Rio de la Plata y una participación minoritaria del Banco de Galicia y Buenos Aires. Ese año, el Banco Central Hispano, crea al 50% junto con O'Higgins la sociedad de inversión O'Higgins Central Hispano, al que transfiere sus subsidiarias en Argentina, Uruguay, Paraguay y Perú. La sociedad adquiere Banco Santiago en Chile. Con la fusión de Santander y Central Hispano, el banco adquiere su parte a la sociedad de inversión, quedándose con Santander Chile y Banco Santiago en Chile y Banco de Sur (Bancosur), quinto banco de Perú, que se fusionará con Banco Santander Perú. Central Hispano también aporta la subsidiaria Panameña de Central Hispano y suma participaciones en dos países en los que Santander no estaba presente: Bolivia y Paraguay. En 1997 Santander adquiere el 60% de InverMéxico en México, Banco Geral do Comercio en Brasil y Bancoquia en Colombia, con subsidiarias en Panamá. Este año, en Europa, el CC Bank entra en República Checa con los negocios que, a partir de 2003, serán llamados Santander Consumer Financer y en Italia con lo que a partir de 2006 se llamará Santander Consumer Bank. En 1998, continuando con el crecimiento en Brasil, Banco Santander adquiere Banco Noreste y, en 1999 adquiere Banco Serfin en México. Tercer banco mexicano.

Décadas de los 2000:

Durante esta década el grupo Santander, fruto de la unión de Santander y Central Hispano realiza una reordenación de sus inversiones para continuar con la misma estrategia de expansión internacional, centrando esta vez su atención en Europa y la financiación de consumo: En el año 2000 adquiere Banco do Estado de São Paulo (Banespa), la mayor adquisición del grupo en Brasil; en 2002, CC Bank se fusiona con AKB Bank, creando un banco con una cuota de mercado del 70% de financiación de la compra de automóviles; en el año 2003 el banco realiza desinversiones en Paraguay y Panamá. Este año compra una licencia bancaria en Polinia, creando CC Bank Polska, que fusionará con el banco que adquirirá al año siguiente, Polskie Towarzystwo Finansowe (PTF) creando PTF Bank; en Asia, se hace con una participación del 11,4% de la financiera de consumo japonesa Shinsei Bank, que un año más tarde reducirá hasta el 7,7%; en 2004 realiza la mayor compra bancaria en Europa, con la adquisición de Abbey National Bank, sexto mayor banco de Reino Unido. Este mismo año compra en Noruega Elcon Finans, dedicado a la financiación de consumo; En 2005 adquiere Bankia Bank en Noruega, dedicado a la financiación de consumo y que fusionará con Elcon, para crear Santander Consumer Bank y en Holanda compra Abfin, dedicado a la financiación de la compra de automóviles. Este mismo año Santander, junto con su socio Marroquí Attijariwafa Bank, compra el 33,54% del banco estatal tunecino Banque du Sud. La estrategia de invertir en financieras de consumo en Europa se completa con la creación de Santander

Consumer Finance UK y las adquisiciones en Portugal, de la mayoría de las acciones de Interbanco, en Italia con la compra de Unifin y en Rusia con la compra de Extrobank, convirtiéndose en una de las mayores financieras de consumo europea que opera en 13 países, abarcando tanto mercados maduros como emergentes: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Italia, Noruega, Holanda, Polonia, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Aunque el banco ya había realizado durante la década anterior operaciones en Estados Unidos obteniendo grandes beneficios, no es hasta el año 2005 cuando en banco se establece en el país con la compra del 20% de Sovereign Bancorp, el decimoctavo banco del país, con sede en Filadelfia y que también opera en Baltimore y Boston. En 2008 adquirirá la totalidad del banco y en 2013 cambia su nombre a Santander Bank. En 2006 adquiere la estadounidense, con sede en Dallas (Texas), Drive Financial Services, especializado en la financiación para la compra de automóviles y la también financiera Island Finance, en Puerto Rico, convirtiéndose el Santander en el segundo banco puertorriqueño, con una cuota de mercado del 16,4%. En 2007 lleva a cabo, en consorcio con Royal Bank of Scotland y Fortis, la operación de compra del banco holandés ABN amor, con la que se adjudica Banco Real en Brasil, consiguiendo doblar así su presencia en el país y en el año 2008, realiza adquisiciones en un mercado que se ha vuelto estratégico para el banco, Reino Unido, donde consigue convertirse en el tercer banco con la adquisición de Alliance & Leicester y Bradford & Bingley.

Década de los 2010:

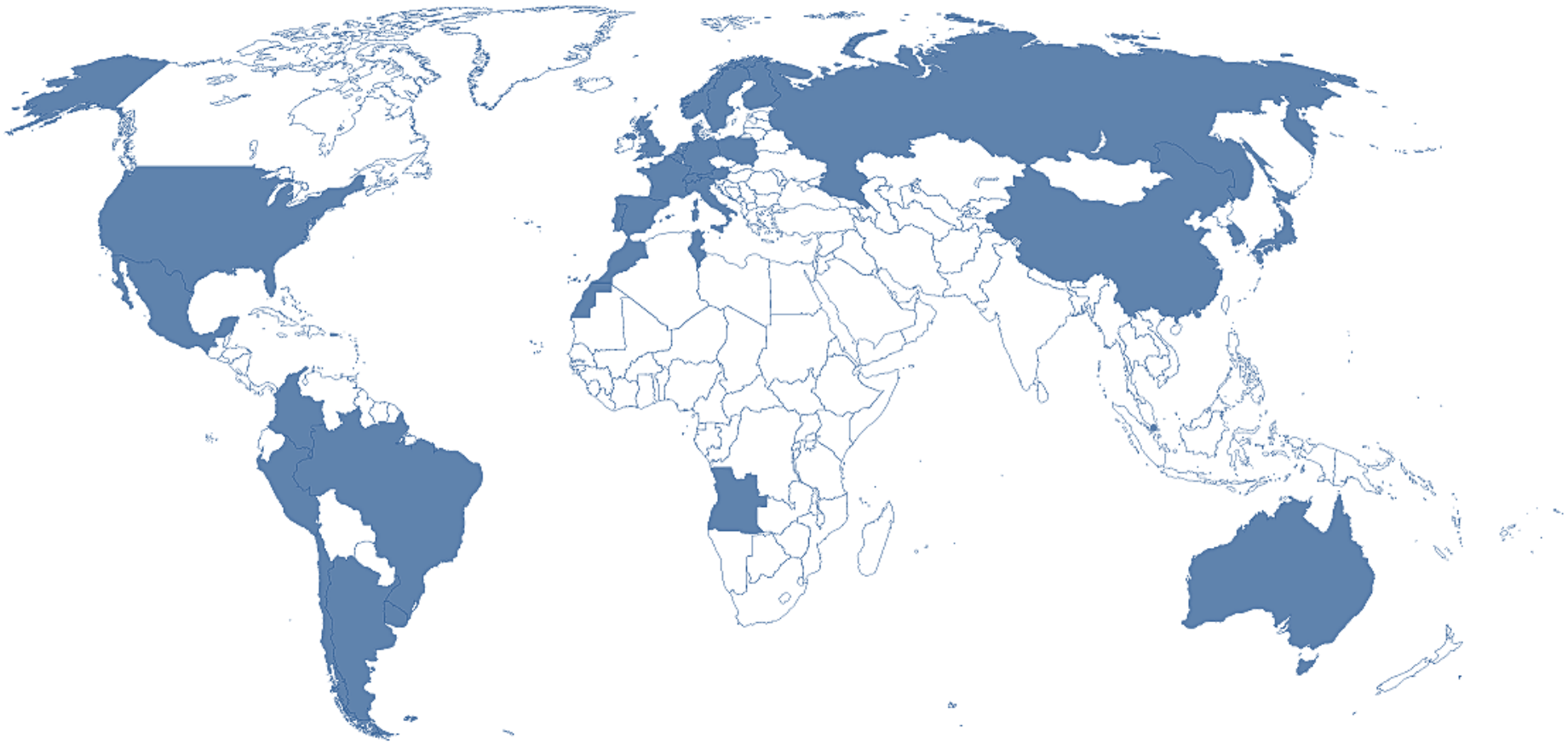
En Asia y Oceanía, aunque el banco dispone desde 1988 y 1993 de oficinas de representación en Tokio (Japón) y Beijing (China), ha incrementado su presencia a lo largo de estos años abriendo sucursales en Hong Kong y Shanghai, como centro de operaciones en la zona, oficinas de representación en Seúl (Corea del Sur) y sucursales en Singapur y Sidney (Australia).

En 2011, compra el tercer banco polaco con una cuota de mercado del 8%, Bank Zachodni WBK, convirtiéndose Polonia en un mercado clave para el banco. En el año 2013 el banco ha comprado el 8% de Bank of Shanghai, convirtiéndose en el segundo mayor accionista y el socio estratégico internacional del segundo mayor banco del país. En 2014, continuando con su política de consolidación como una de las financieras líderes del continente europeo, la unidad de financiación al consumo de Santander ha comprado el negocio de General Electric Capital en Suecia, Dinamarca y Noruega. El banco, con posiciones en distintas líneas de financiación al consumo, como créditos directos y tarjetas, de los que Suecia supone el 55%, Noruega el 26% y Dinamarca el 19% se suma a la financiación para la compra de automóviles, donde Santander Consumer Finance es la empresa líder. En Estados Unidos, este mismo año, se hace con el negocio de banca privada de BNP Paribas en Miami, especializado en los clientes latinoamericanos, a través de Santander Bank, que se suma a la adquisición realizada el año anterior de los clientes latinoamericanos y del Caribe de Barclays Wealth & Investment Management. En 2015 llega a un acuerdo con el banco Unicredit para la fusión de sus gestoras de activos, creando una gestora global líder en Europa y Latinoamérica con 353.000 millones

de activos, de la que el banco poseerá una participación directa del 33,3%. Ese mismo año eleva su participación en Santander Consumer USA (Scusa) un 9,69% hasta el 68,7%.

Así pues, la distribución de los negocios de Santander; ya sea mediante sociedades filiales, sociedades participadas, sucursales u oficinas de representación, viene representada en el mapa 4, en él, puede verse gráficamente la apuesta del grupo por su expansión en los mercados latinoamericano, estadounidense y europeo, así como su presencia en Asia y Oceanía.

Mapa 4. Presencia Internacional Santander.



Fuente: Elaboración propia.

5.4. DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA

En el presente capítulo se ha querido mostrar el proceso de internacionalización sectorial que han desarrollado las grandes empresas del Sector Financiero y de Seguros español con el fin de analizar, en este apartado, las razones, el momento, el destino de la inversión y las estrategias de entrada y verificar que, lo estudiado en los capítulos 3 y 4 se cumple en la expansión internacional de estas entidades.

Las tres han desarrollado un proceso paralelo, con reducidas diferencias:

Se ha observado que su internacionalización, aunque tímida, comenzó mucho antes de 1993, año a partir del cual se tienen datos sobre los flujos de inversión. Podría decirse que durante esta etapa la principal razón que empujó a las empresas del sector a la internacionalización fue el seguimiento del cliente en su expansión internacional y el ofrecer servicio a la emigración española en Latinoamérica, Europa e incluso en las áreas de influencia española en África. La estrategia de entrada está basada durante esta etapa en asumir pocos riesgos; crecimiento interno con apertura de filiales y sucursales, oficinas de representación y escaso crecimiento externo mediante pequeñas adquisiciones en Latinoamérica y alianzas empresariales en Europa.

Las siguientes etapas han sido tratadas en el capítulo cuarto, tres etapas en función de las fases de la economía española: Liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional [1993 – 2000], entrada de España en el Euro y bonanza económica [2001 – 2007] y crisis económica [2008 – 2014].

La etapa comprendida entre los años 1993 y 2000 está marcada por la creación del mercado único. El entorno se volvió mucho más competitivo y eficiente, y las grandes empresas del sector tuvieron que reforzarse ganando tamaño mediante un proceso de fusiones y adquisiciones que culminará a finales de esta década con la creación de los dos grandes grupos bancarios Santander y BBVA. En este periodo, con el fin de ganar tamaño y defenderse de posibles ataques de bancos extranjeros, aumenta la intensidad del proceso de expansión internacional. Los mercados en los que estas entidades muestran mayor interés, como se vio en el análisis de flujos, son Latinoamérica y Europa, debido a la no existencia de barrera lingüística y al aprovechamiento de los procesos de liberalización y privatización en el primero y al proceso de integración comunitaria en el segundo. La estrategia de entrada está basada en asumir grandes riesgos, con la utilización de muchos recursos para realizar la toma de participaciones mayoritarias.

En la etapa 2001 - 2007 tiene lugar la entrada en circulación del euro, es una etapa de prosperidad de la economía española. La internacionalización de las grandes empresas del sector se vuelve más selectiva, centrándose en Europa y en países desarrollados, aunque sin olvidarse de Latinoamérica donde se siguen produciendo inversiones, principalmente en los mercados más estables; Perú, México y Brasil. Es en este periodo donde se encuentran las mayores diferencias en cuanto a la estrategia de selección de mercados de las tres compañías: Mientras que Banco Santander apuesta por Europa y BBVA se centra en el mercado estadounidense Mapfre realiza grandes inversiones en ambos mercados. En la estrategia de

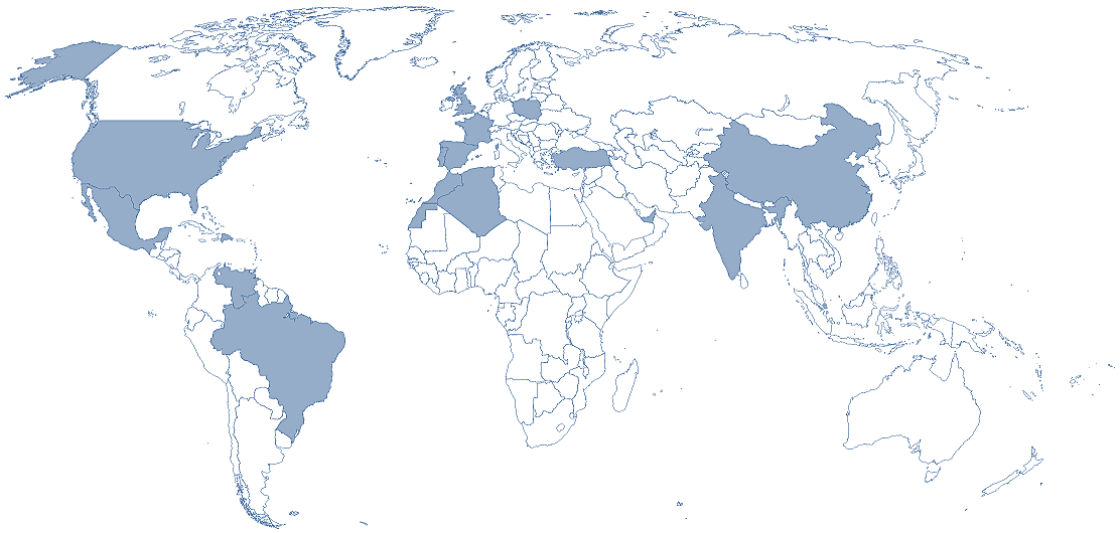
entrada se observa un notable incremento de la agresividad en crecimiento externo, en esta etapa se producen las mayores adquisiciones y la toma de participaciones mayoritarias.

La última de las etapas, 2008 – 2014, está marcada por la crisis económica global. En los tres casos se observa la desaceleración en el proceso inversor, al igual que la búsqueda de refugio en economías emergentes y de alto crecimiento tanto asiáticas, es el caso de China y Turquía, como europeas, Polonia, y en los países que mejor han soportado la crisis. La principal razón para esta selección de mercados es el hacer frente al ciclo económico adverso**.** Los métodos de entrada está basados en el crecimiento externo, mediante adquisiciones, y el crecimiento interno mediante la apertura de filiales, sucursales y oficinas de representación para la toma de posiciones en los mercados más lejanos.

6. OTROS CASOS DE ESTUDIO

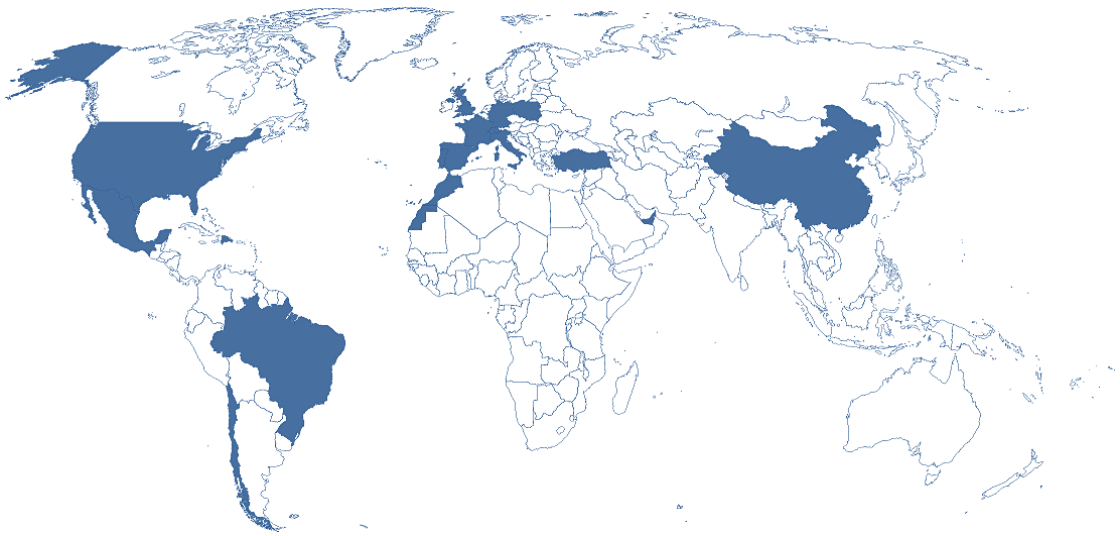
En los años previos a la crisis, utilizando la estrategia de seguir a la competencia, se empezó a desarrollar la misma tendencia de internacionalización que el de las grandes empresas españolas en otras empresas del sector, como Banco Sabadell, el mapa 5 muestra su presencia internacional; Banco Popular, el mapa 6 muestra su presencia internacional; Catalana Occidente, el mapa 7 muestra su presencia internacional y Caixabank, el mapa 8 muestra su presencia internacional.

Mapa 5. Presencia Internacional Banco Sabadell.



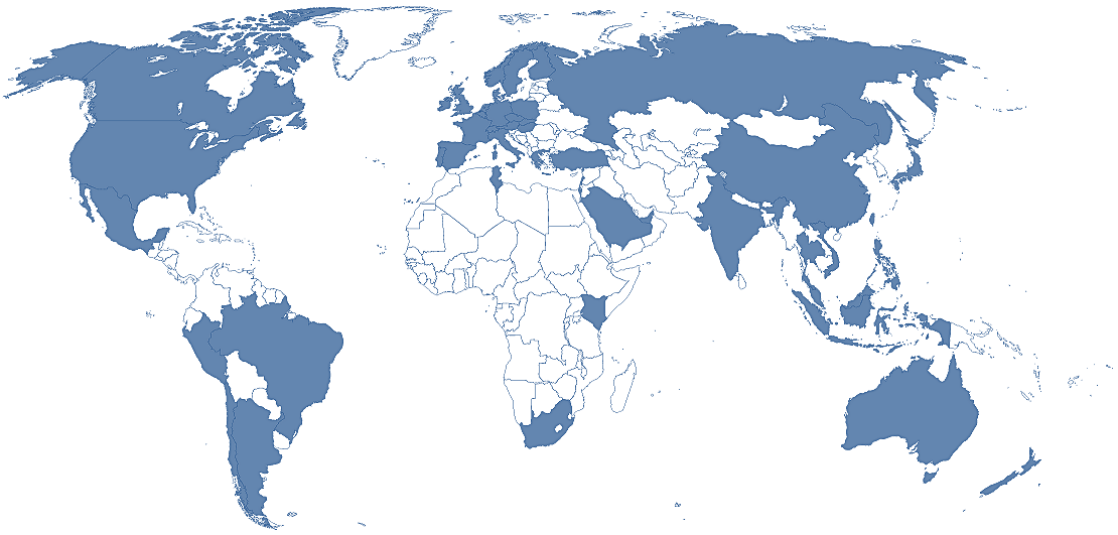
Fuente: Elaboración propia.

Mapa 6. Presencia Internacional Banco Popular.



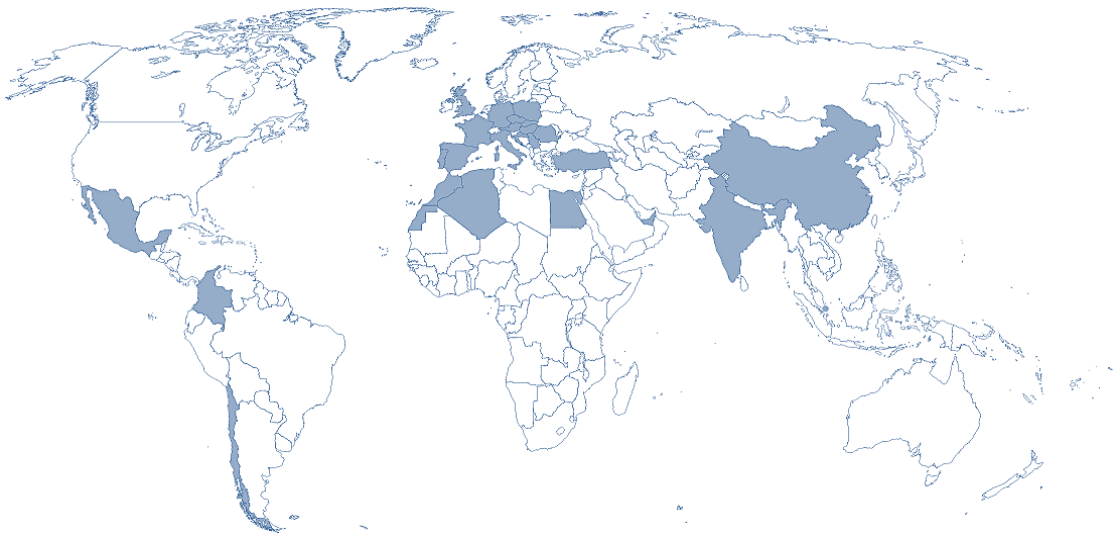
Fuente: Elaboración propia.

Mapa 7. Presencia Internacional Catalana Occidente.



Fuente: Elaboración propia.

Mapa 8. Presencia Internacional Caixabank.



Fuente: Elaboración propia.

Este proceso ha perdido fuerza durante los años en los España ha estado en crisis, debido a la necesidad de concentrar esfuerzos en la delicada situación nacional. Sin embargo, con la mejora de las perspectivas económicas, se prevé que el proceso se reactive y se unan nuevos grupos, como el asegurador Mutua Madrileña, que avanza en su plan estratégico en la prospección de mercados y oportunidades, centrando la selección de mercados en México, Perú, Colombia y Chile debido a la favorable evolución de sus economías en los últimos años, su apertura a la inversión extranjera y las posibilidades de desarrollo de los ramos de mayor interés para la mutua: los seguros de coche y de salud. También la aseguradora Santa Lucía, tras su reciente entrada en Argentina, estudia su expansión a Colombia, Chile y Perú.

7. CONCLUSIONES

El presente proyecto surge con el objetivo de analizar la salida al extranjero de las empresas pertenecientes al Sector Financiero y de Seguros español y el proceso seguido por éstas en su internacionalización, centrándose el análisis en las empresas que concentran este proceso. La banca española ha sido, además, un protagonista fundamental de este proceso en las últimas décadas con un intenso y selectivo crecimiento de su actividad internacional.

Las dos actividades más importantes del Sector Financiero español desde sus inicios, hasta hoy día en un contexto de crisis económica mundial son la actividad bancaria y la actividad aseguradora: La actividad bancaria desempeña un papel económico vital, al operar como canal principal y más potente del sector, mediante la transformación del ahorro en financiación para empresas, familias y administraciones públicas; La actividad aseguradora forma parte del sector financiero como un subsector especializado, cuya finalidad consiste en trasladar los riegos, principalmente los llamados riesgos puros, a los que están sometidos los particulares, a una empresa con la capacidad económica para hacerse cargo de ellos.

En el análisis del entorno, se ha observado que el sector tiene un entorno turbulento, es decir, dinámico y de alta incertidumbre. Los puntos más desfavorables se encuentran en la dimensión económica, lo que indica que el entorno global actual supone una amenaza y no es propicio para el buen desarrollo de la actividad del sector. Por otro lado los puntos más favorable, y por consiguiente el atractivo del sector, está en la mayor parte de las otras dimensiones, siendo la mayor oportunidad la utilización de la tecnología como canal de distribución y reductor de costes.

A partir del análisis de las cinco fuerzas de Porter, se ha valorado el atractivo del sector en función de cada uno de los factores y la intensidad de la competencia. El atractivo es medio.

Las razones que han empujado a las empresas del sector a su internacionalización son diversas: Desde acompañar a sus clientes en sus propios procesos de internacionalización, hasta el aprovechamiento de los procesos de privatización y liberalización, que facilitan la entrada de capital extranjero, pasando por la necesidad de buscar nuevos mercados debido a la saturación del mercado local y la entrada de nuevos competidores extranjeros en él. Este proceso no está libre de riesgos, por lo que la empresa que salga al exterior tendrá que valorarlos y tomar medidas para reducirlos.

El análisis de los flujos de inversión muestra tres etapas diferenciadas. El periodo de 1993 – 2000, en el que aprovechando los procesos de liberalización y aprovechando la ventaja competitiva de la no existencia de barrera idiomática y afinidad cultural, el sector concentra sus esfuerzos en la internacionalización en el subcontinente latinoamericano. El segundo periodo, 2001 – 2007, es el periodo de mayor estabilidad en el continente europeo, coincide con la entrada de la unión monetaria y, aprovechando la reducción de costes que supone evitar el efecto del cambio de moneda, las empresas se lanzan a conquistar Europa. El último periodo es el correspondiente a la crisis económica, 2008 – 2014, en el que las empresas buscan refugio en los países que mejor soportan la crisis y en países emergentes de alto crecimiento de Latinoamérica y Asia.

La inversión de las empresas del sector está repartida entre inversiones en empresas del sector, convergencia sectorial, que supone el 41% del total e inversión en empresas no financieras, diversificación, que supone el 59% restante. La estrategia de las empresas en cuanto a la diversificación ha ido cambiando a lo largo de los años, desde la búsqueda de participar en la gestión hasta la búsqueda del acceso al negocio financiero indirecto derivado de la actividad.

El destino principal de la inversión de las empresas, mostrado en el análisis, demuestra que es Europa, con un 54% del total la primera región receptora, con países como Holanda, Reino Unido y Luxemburgo entre los que mayor inversión han recibido, seguida de Latinoamérica, con un 32% del total, de los que Brasil, Argentina, México y Chile son los mayores receptores y Norteamérica con un 10% del total y Estados Unidos como mayor receptor.

El análisis de casos empresariales, muestra las empresas que concentran la mayor parte de este proceso: Mapfre, BBVA y Banco Santander. También esboza las líneas seguidas por las empresas que, siguiendo a la competencia, han seguido a las grandes empresas del sector, estos seguidores son: Banco Sabadell, Banco Popular, Caixabank y Catalana Occidente. De este análisis se extrae la conclusión de que, todas las empresas han seguido una estrategia similar, comenzando su internacionalización por Latinoamérica, para seguir por Europa, y una vez establecidas en ambos mercados dar el salto a países emergentes de Asia y Oceanía. Esta misma estrategia es la que, con la mejora de las perspectivas económicas, se prevé que tomen otras empresas del sector en el que será el tercer salto de empresas españolas del sector hacia la internacionalización.

8. ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICOS, TABLAS Y MAPAS

8.1. ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Estructura del Sistema Financiero……7

Figura 2. Modelo de las cinco fuerzas de Porter……10

8.2. ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Perfil Estratégico del Entorno Sector Financiero y de Seguros……9

Gráfico 2. Inversión española directa de la empresa española (1993 – 2014)……17

Gráfico 3. Inversión española directa del Sector Financiero español (1993 – 2014)……17

Gráfico 4. Peso de la inversión española directa en el exterior de los tres subsectores, según sector de destino (1993 – 2014)……20

Gráfico 5. Convergencia sectorial, Diversificación y Peso del sector servicios en la inversión española directa en el exterior (1993 – 2014)……22

Gráfico 6. Distribución de la inversión en el exterior del Sector Financiero y de Seguros según macroárea receptora de la inversión (1993 – 2014)……23

Gráfico 7. Peso de la inversión española directa en el exterior, según macroárea y periodo…. 23

Gráfico 8. Peso de la inversión española directa en el exterior, según país y periodo……25

Gráfico 9. Evolución de la Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los paraísos fiscales (1993 – 2014)……28

8.3. ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Subsectores de actividad del Sector Financiero y de Seguros……7

Tabla 2. Intensidad de la competencia y atractivo del sector……11

Tabla 3. Matriz DAFO del Sector Financiero y de Seguros español……12

Tabla 4. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros, según subsector (1993 – 2014)……19

Tabla 5. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en cada uno de los sectores de actividad (1993 – 2014)……21

Tabla 6. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros según la macroárea receptora y subsector inversor (1993 – 2014)……22

Tabla 7. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros según país receptor y subsector inversor (1993 – 2014)……24

8.4. ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1. Presencia Internacional del Sector Financiero y de Seguros español (1993 – 2014)….27

Mapa 2. Presencia Internacional Mapfre……33

Mapa 3. Presencia Internacional BBVA……37

Mapa 4. Presencia Internacional Santander……43

Mapa 5. Presencia Internacional Banco Sabadell……46

Mapa 6. Presencia Internacional Banco Popular……46

Mapa 7. Presencia Internacional Catalana Occidente……47

Mapa 8. Presencia Internacional Caixabank……47

9. BIBLIOGRAFÍA

ARTÍCULOS Y PUBLICACIONES

De las Cagigas, L.C. & Ruiz, J.L.G. (2009) La internacionalización del seguro español: el caso de Mapfre, 1969-2001. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 143–157.

Calvo Bernardino, A. (2014) *Manual del sistema financiero español*. Ariel, Barcelona.

Campa, J.M. & Cobos, J.G. (2008) La internacionalización del sector bancario europeo. *Universia Business Review*, 84–95.

Durán Herrera. (1995) El proceso de multinacionalización de la banca española. *Información Comercial Española*.

Fernández, M. del P.S. (2007) Estrategias de internacionalización de la gran banca española. *Pecvnia: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León*, 229–272.

Guerras Martín, L.A., Navas López, J.E. & López Sáez, P. (2007) *La Dirección estratégica de la empresa: teoría y aplicaciones*. Thomson Civitas, Madrid.

Guillén, M.F. & Tschoegl, A.E. (2007) *Santander, el banco*. LID, Madrid.

Guillén, M.F. & Tschoegl, A.E. (2008) La Internacionalización de la banca española. *Universia Business Review*, 74–83.

Porter, M.E. (1980) Competitive Strategy. *Harvard Business Review*, 137 –145.

Riportella, C.C. & Papis, L.C. (1999) Estrategias de entrada de la banca española en América latina: Análisis teórico y empírico.

Ruíz, J.L.G. & Caruana, L.C. (2009) La internacionalización del seguro español en el siglo XX. *Revista de Historia Industrial*, 17–48.

Tortella Casares, G. (2014) *Historia del seguro en España*. Fundación Mapfre, Madrid.

Yáñez, J.A. (2011) El proceso de reforma del sistema financiero español. *40 años de la Unacc: el nuevo mapa del sistema financiero* pp. 15–32. Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (Unacc).

Zurita, J. (2014) La reforma del sector bancario español hasta la recuperación de los flujos de crédito.

INFORMES

Banco de España: “Informe de Estabilidad Financiera. 05/2014”.

Confederación Española de Organizaciones Empresariales: “Informe Trimestral de la Economía Española. Julio 2014”.

Instituto Nacional de Estadística: “CNAE-2009”

Ministerio de Economía y Competitividad: “Seguros y Fondos de Pensiones. Informe 2013”.

LEGISLACIÓN

Decreto-ley 4/1965, de 22 de marzo, por el que se establece la aplicación gradual de la Ley 122/1962, de 24 de diciembre, sobre Uso y Circulación de Vehículos de Motor.

Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio (Solvencia II).

Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias.

Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito.

Ley de 14 diciembre de 1942, por el que se implanta el seguro de enfermedad.

Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados.

Real Decreto 475/2007, de 13 de abril, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 (CNAE-2009).

Real Decreto 1080/1991, 5 de julio, por el que se determinan los países o territorios a que se refieren los artículos 2.º, apartado 3, número 4, de la Ley 17/1991, de 27 de mayo, de Medidas Fiscales Urgentes, y 62 de la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991.

Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas [notificada con el número C(2003) 1422].

PAGINAS WEB

- **Asociación Empresarial del Seguro**

  www.unespa.es

- **Banco de España**

  www.bde.es

- **Banco Santander**

  www.bancosantander.es

  www.santander.com

- **BBVA**

  www.bbva.es

  accionistaseinversores.bbva.com

  www.prensa.bbva.com

- **Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE)**

  www.cnae.com.es

- **Confederación Española de Organizaciones Empresariales**

  www.ceoe.es

- **Data Invex (Secretaría de Estado de Comercio)**

  datainvex.comercio.es

- **Diario ABC**

  www.abc.es

- **Diario Cinco Días**

  cincodias.com

- **Diario El Mundo**

  www.elmundo.es

- **Diario El País**

  Elpais.com

- **Diario Expansión**

  www.expansion.com

- **Europa Press**
  www.europapress.es

- **Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria**

  www.frob.es

- **Instituto Nacional de estadística**

  www.ine.es

- **Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (ICEA)**

  www.icea.es

- **Mapfre**

  www.mapfre.es

  www.mapfregrupo.com

ANEXO A

EL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL

Tabla de contenido

A.1. INTRODUCCIÓN: LA ACTIVIDAD BANCARIA Y ASEGURADORA 59
A.2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA.....63
A.2.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA ACTIVIDAD BANCARIA EN ESPAÑA.....63
A.2.2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA EN ESPAÑA.....68
A.3. PRINCIPALES ÁMBITOS DE ACTIVIDAD 70
A.4. CARARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA DEL SECTOR EN ESPAÑA 71
A.4.1. CONDICIÓN JURÍDICA.....71
A.4.2. ESTRATOS DE ASALARIADOS 72
A.4.3. EDAD 73
A.4.4. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA 74
A.5. INTERMEDIACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL.....76
A.6. INNOVACIÓN EN EL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL 82
A.6.1. INNOVACIÓN DEL PROCESO INTERNOS 83
A.6.2. INNOVACIÓN EN CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....83
A.6.3. INNOVACIÓN EN PRODUCTOS FINANCIEROS.....85
A.6.4. INNOVACIÓN EN PRODUCTOS NO FINANCIEROS.....85
A.7. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....86
A.7.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL.....86
A.7.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO.....92
A.8. ANÁLISIS MEDIANTE MATRIZ DAFO 96

A.1. INTRODUCCIÓN: LA ACTIVIDAD BANCARIA Y ASEGURADORA

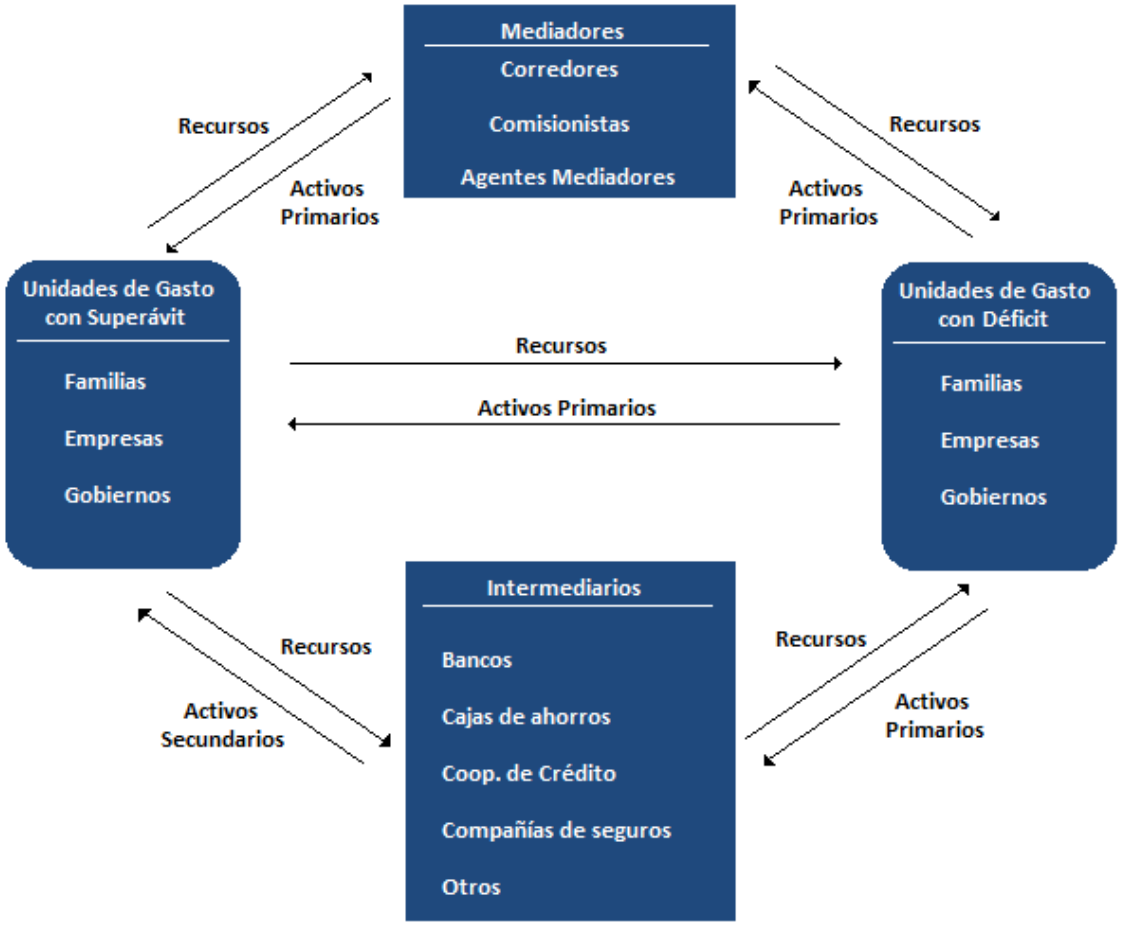
El sector financiero es una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación para la creación de valor a través del dinero. Su misión es la captación del excedente de los ahorradores (unidades económicas de gasto con superávit), para ofrecerlos a préstamos hacia la inversión empresarial, financiación del consumo y gasto público (unidades económicas de gasto con déficit). Es uno de los sectores más estrictos en cuanto a la calidad de la información requerida, la seguridad y confiabilidad que la institución debe mantener en todo momento, así como por mayores requerimientos operativos, comerciales y regulatorios.

El sistema financiero es complejo, puesto que, además de sus principales agentes (ahorradores y prestatarios), está compuesto tanto de los activos y pasivos, como los intermediarios, los mercados y las autoridades encargadas de regularlo y controlarlo.

Los activos/pasivos financieros son títulos emitidos por las unidades de déficit, para la captación de fondos y suscritos por los ahorradores. Para los ahorradores será considerado un activo y para los prestatarios un pasivo. Estos activos se adquieren en los mercados financieros, lugares de intercambio, a través de las instituciones financieras. Estas instituciones, compuestas de intermediarios y mediadores, son los encargados de satisfacer las necesidades de los agentes económicos.

Los mediadores (corredores, comisionistas, y agentes mediadores), ponen en contacto a ahorradores y prestatarios sin modificar los productos, mientras que los intermediarios (bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito, etc.), modifican los productos haciéndolos más atractivos para los agentes. Esta estructura del sistema financiero, con sus flujos, puede verse en la Figura A.1.

Figura A.1. Estructura del Sistema Financiero.



Fuente: Elaboración propia a partir de (Calvo Bernardino 2014).

Existen dos tipos de instituciones financieras, como muestra la Figura A.2, en función de su capacidad para crear dinero:

- **Bancarias:** Ofrecen productos financieros que son aceptados como medio de pago.
- **No Bancarias:** No pueden ofrecer productos financieros válidos como dinero o medio de cambio.

Figura A.2. Tipos de intermediarios financieros.

Fuente: Elaboración propia.

El sistema financiero cumple tres funciones, recogidas en el libro "*Manual del sistema financiero Español*" (Calvo Bernardino 2014):

a) Garantizar una eficaz asignación de los recursos financieros.
b) Contribuir al logro de la estabilidad monetaria y financiera.
c) Fomentar el ahorro y la inversión productiva, motores del crecimiento económico.

En este proyecto se va a describir el proceso de internacionalización que han seguido dos de las actividades más importantes del sector financiero español desde sus inicios, hasta hoy día en un contexto de crisis económica mundial. Estas dos actividades son la actividad bancaria y la actividad aseguradora.

La actividad bancaria desempeña un papel económico vital, al operar como canal principal y más potente del sector, mediante la transformación del ahorro en financiación para empresas, familias y administraciones públicas. El acceso a este crédito en condiciones competitivas, tanto en términos de coste como de volumen, es condición indispensable para el crecimiento de la economía y está, por tanto, estrechamente vinculado a la creación de empleo y riqueza nacional.

La actividad aseguradora forma parte del sector financiero como un subsector especializado, cuya finalidad consiste en trasladar los riegos, principalmente los llamados riesgos puros[1], a los que están sometidos los particulares, a una empresa con la capacidad

económica para hacerse cargo de ellos. Los clientes y la empresa de seguros firman un contrato por el cual el cliente paga una cantidad, llamada prima, a cambio del compromiso de que, en caso de producirse un siniestro durante el periodo pactado en la póliza, la empresa se hará cargo de indemnizar todo o parte del perjuicio.

Durante las últimas décadas, este sector ha sufrido un profundo cambio y, al igual que las empresas industriales, ha buscado en la diversificación geográfica una estrategia de crecimiento. Como sostiene (Fernández 2007), este fenómeno ha sido desarrollado por la gran banca de los países desarrollados. Y la banca española ha sido, además, un protagonista fundamental en las últimas décadas con un intenso y selectivo crecimiento de su actividad internacional.

Si bien es cierto que el proceso de internacionalización del sector financiero lleva años produciéndose, según (Campa & Cobos 2008) a pesar de la sensación de ser un sector altamente integrado internacionalmente, no existe en banca comercial ningún operador con un grado de internacionalización similar al de empresas líderes en otros muchos sectores, como la automovilística, los bienes de consumo u otros.

A.2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

A.2.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA ACTIVIDAD BANCARIA EN ESPAÑA

El origen del sistema bancario español tiene lugar en 1782, durante el reinado de Carlos III, con la creación del Banco Nacional de San Carlos, primer banco estatal encargado de administrar la deuda pública. Posteriormente y tras el fin de actividad del banco en 1829, durante el reinado de Fernando VII, se crea el Banco Español de San Fernando, que nace como banco de emisión y descuento y también con la misión de financiar al gobierno.

En el año 1844 se funda el Banco de Isabel II, comienza una etapa en la que los dos bancos entablan competencia hasta que, en 1877 se produce la primera fusión bancaria en España, creando la entidad que, a partir de 1856 se denominará Banco de España.

El primer banco comercial español privado, el Banco de Barcelona, se fundó en 1844. Éste será el primero de los muchos que se fundaron a partir de ese momento.

Según el artículo 1 de la ***ley de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito***, en el sistema financiero español operan tres tipos de entidades que, aunque en sus orígenes centrasen su actividad en distintos campos, han acabado ofreciendo los mismos servicios. Estas entidades son bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito. Véase sus principales diferencias en la tabla A.1.

Tabla A.1. Principales diferencias de los tres tipos de entidades que operan en el sistema.

	Bancos	Caja de ahorros	Cooperativas de crédito
Forma Jurídica	Sociedad Anónima	Fundación	Sociedad Cooperativa
División Capital	Acciones	-	Participaciones sociales
Gestión	Consejo de Administración	- Asamblea General - Consejo de Administración - Comisión de Control	- Asamblea General - Consejo Rector - Consejo Social
Finalidad	Rentabilidad y Beneficio	Social	Servicio a necesidades financieras de los socios
Beneficios	Reparto accionistas	- 50% mínimo Reservas - Obra social	- 50% mínimo Reservas - 10% Fondo educación y promoción - Reparto socios

Fuente: Elaboración propia.

Durante años, los participantes en el sistema financiero español realizaron su actividad en un mercado regulado que les permitió obtener beneficios pese a su escasa competitividad.

A principios de los años ochenta comenzó una etapa de desregulación y en los años noventa la liberalización del mercado europeo. Algunas de las medidas tomadas, reflejadas en la tabla A.2, evidenciaron esa falta de competitividad; las entidades españolas debían innovar para superar sus ineficiencias y aumentar su tamaño si no querían desaparecer dentro del nuevo contexto de mercado único europeo.

Tabla A.2. Principales medidas de desregulación y liberalización del mercado.

Año	Institución	Medida
1984	Gobierno de España	Permiso de entrada a los 7 grandes bancos extranjeros
1985	Gobierno de España	Liberalización de apertura de sucursales bancarias
1987	Gobierno de España	Supresión de límites superiores a los tipos de interés Liberalización de comisiones Reducción de los coeficientes de inversión obligatorios
1988	Gobierno de España	Liberalización de los correajes en el mercado de valores Liberalización de la entrada de bancos extranjeros
1989	Gobierno de España	Permiso a las cajas de ahorros a abrir sucursales fuera de su provincia de origen
1989	Comisión Europea	Creación del "pasaporte europeo"
1990	Banco de España	Reducción del coeficiente de caja obligatorio al 5%
1991	Gobierno de España	Liberalización de los flujos de capital transfronterizo
1992	Banco de España	Eliminación del coeficiente de coeficiente de caja obligatorio
1993	Comisión Europea	Liberalización de los mercador y transacciones de capital
1994	Gobierno de España	Concesión de independencia del Banco de España

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por (Guillén & Tschoegl 2008).

Así pues, en el periodo comprendido entre los años 1990 y 2007, año anterior al estallido de la crisis financiera de las hipotecas subprime[2] en el mercado estadounidense, que posteriormente se extendió globalmente, se produce un proceso de concentración con el fin de ganar tamaño:

- El número de cajas de ahorros se vio reducido de 66 a 45 entidades.
- El número de cooperativas de crédito pasó de 107 a 81.
- En el caso de los bancos, aunque sí se produjo el mismo proceso, no se vio reducido en número por la entrada de competidores extranjeros.

En el caso Español, como asevera (Zurita 2014) el problema estuvo en los excesos cometidos durante los años de auge: abundancia de fuentes de liquidez que generaron la percepción de que el dinero siempre estaría disponible a precios bajos, tipos de interés muy

reducidos, políticas económicas expansivas durante periodos excesivamente prolongados, bajas primas de riesgo, baja volatilidad en los mercados de capitales, etc.

En estas condiciones se produjo durante estos años un exceso de financiación para el sector inmobiliario, el nivel de crédito en el año 2008 representaba el 172% del PIB. Esto, sumado a la crisis financiera global, provocó la llamada crisis de la burbuja inmobiliaria.

Comienzan entonces una serie de medidas de reorganización del sector para paliar la inestabilidad generada y la vuelta al crecimiento, esta vez sostenible. Con este fin se crea el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), que tiene por objeto gestionar los procesos de reestructuración y resolución de las entidades de crédito y cuya aportación a este proceso cuantifica (Yáñez 2011) en 7.551 millones de €.

Durante este periodo, entre los años 2007 y 2014, el número de entidades se ha reducido notablemente:

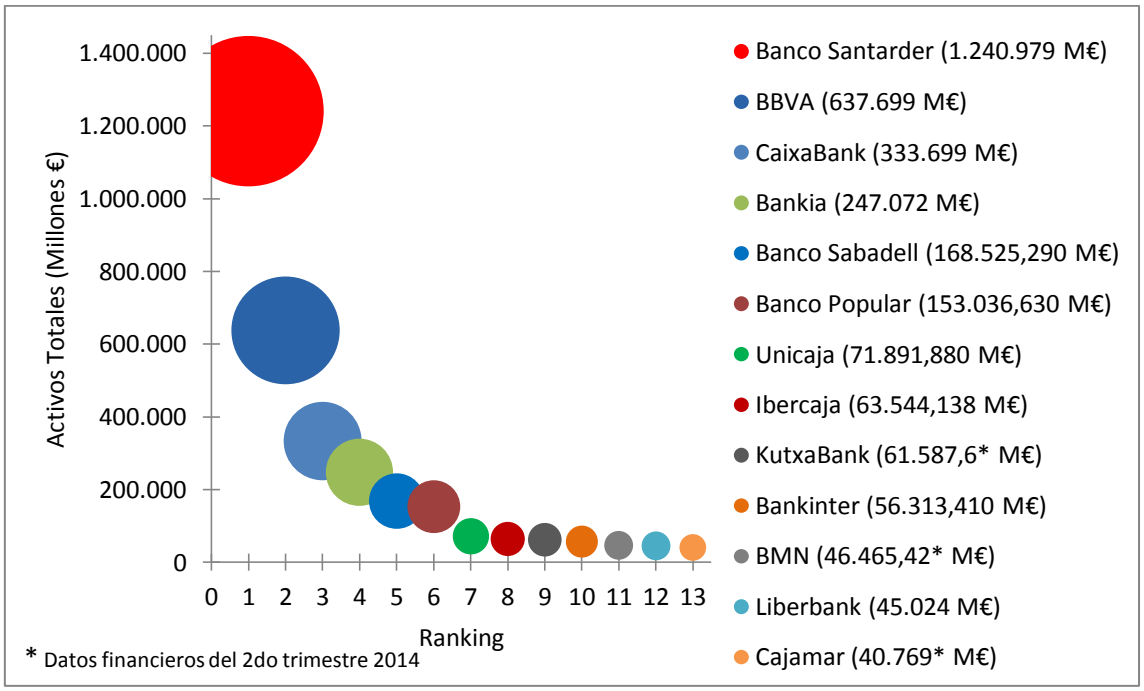
- 12 cajas de ahorros. En cumplimiento de la ***Ley de cajas de ahorros y fundaciones bancarias*** que, obliga a traspasar su actividad financiera a una entidad de crédito si el valor de su activo sobrepasa los 10.000 millones de euros o su cuota de mercado en depósitos en su comunidad autónoma supera el 35%, tan solo las dos más pequeñas continúan con esta forma jurídica.

- 41 cooperativas de crédito.

- 5 Bancos.

La facturación combinada de las empresas que se dedican a esta actividad supone una aportación del 14% al PIB. En el gráfico A.1 se puede observar el tamaño, por volumen de activos totales, de los principales bancos españoles.

Gráfico A.1. Principales entidades bancarias de capital español.

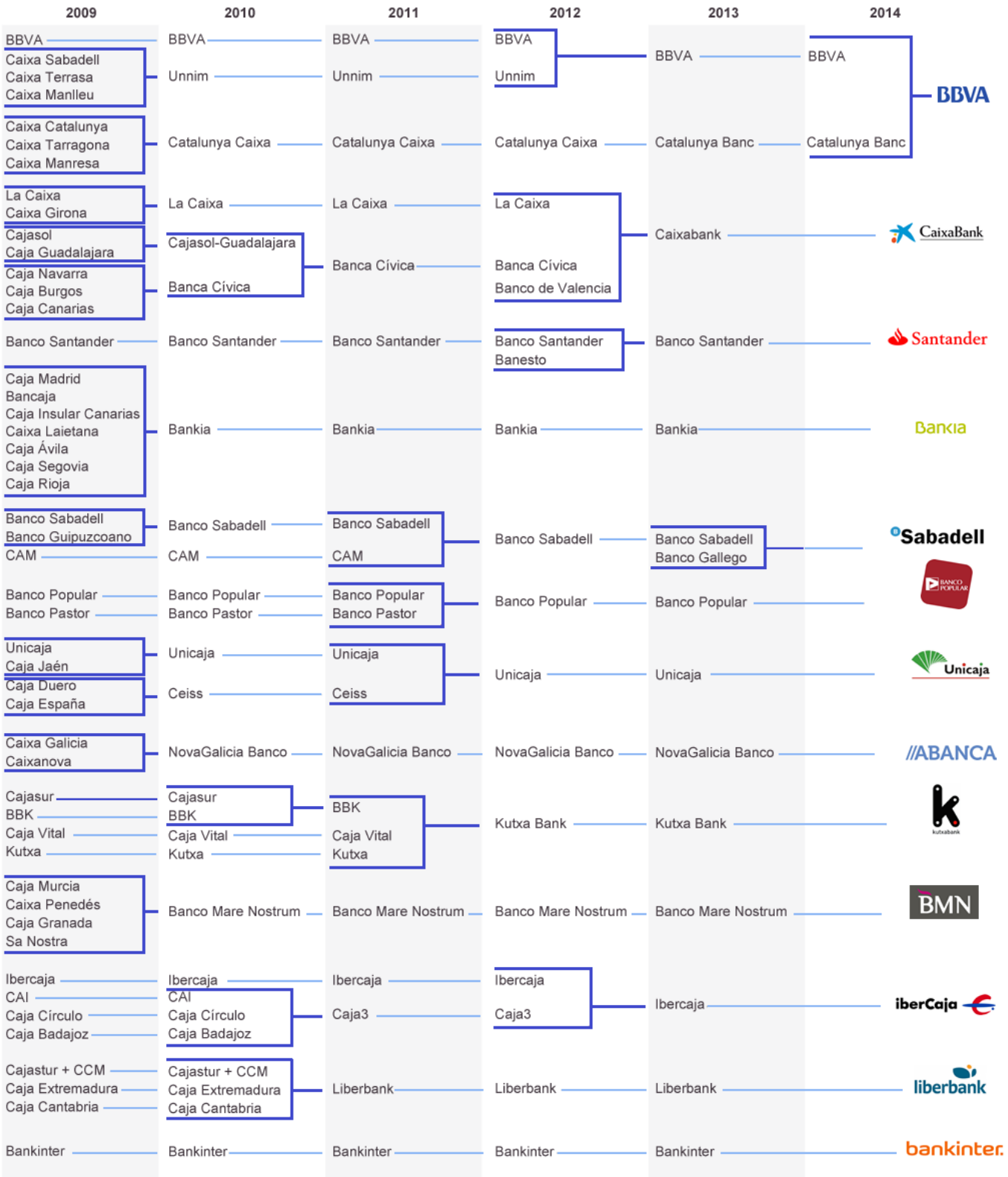


Fuente: Elaboración propia con los datos financieros del 3er trimestre 2014.

Pese a lo que pueda parecer en este anexo, la gran banca española, inmersa en una fase de refuerzo de capital y mejora de rentabilidad está considerada de las más eficientes y mejor gestionadas del mundo.

A continuación, en el gráfico A.2. se muestran las sucesivas fusiones realizadas en los últimos años en la banca española y su concentración con el objetivo de ganar eficiencia y rentabilidad para hacer frente a la crisis financiera.

Gráfico A.2. Reestructuración del sistema financiero español.



* En 2014 NovaGalicia Banco fue comprado por un grupo bancario venezolano, Banesco, sustituyendo su marca comercial por Abanca.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del diario El País (25 Julio 2014).

A.2.2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA EN ESPAÑA

Aunque la actividad aseguradora en España se generalizó a finales de siglo XIV con el seguro marítimo, gracias primero al comercio mediterráneo y más tarde las rutas comerciales con Las Indias, no es hasta mediados de los años sesenta del siglo pasado cuando, debido a la modernización y al crecimiento económico, esta actividad pasó de situarse en los últimos puestos de los países europeos a codearse con la industria aseguradora de los grandes países desarrollados.

Según el libro *"Historia del seguro en España"* (Tortella Casares 2014) el periodo 1966 – 2000 presenta dos etapas bien diferenciadas: la primera de lento crecimiento, hasta 1986, con un difícil inicio al perder las entidades aseguradoras el ramo[3] de accidentes de trabajo que representaba el 29,1% de toda su actividad; y la segunda, de rápida expansión, a partir de esa fecha, gracias en buena medida al salto provocado por la aparición de los seguros de vida de prima única. Es entonces, con la entrada de España en la Unión Europea cuando, se produce la entrada de los grupos bancarios en el sector asegurador. La mayor parte de las compañías aseguradoras terminaron controladas por bancos o por multinacionales de otros países (Ruíz & Caruana 2009).

De acuerdo con lo establecido en el artículo 7 del ***texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados***, la actividad aseguradora puede ser realizada por entidades que adopten la forma de sociedad anónima, mutua, cooperativa y mutualidad de previsión social.

El seguro español ha conseguido esquivar los efectos de la crisis económica, pero es uno de los países europeos donde más ha cambiado el mapa de entidades, como consecuencia de la crisis financiera. Actualmente, a 31 de diciembre de 2013, en España existen 264 entidades operativas inscritas en el registro administrativo de entidades aseguradoras, 93 entidades menos que en el año 2007. En la tabla A.3 se clasifican estas entidades según su forma jurídica.

Tabla A.3. Distribución de entidades aseguradoras según su forma jurídica.

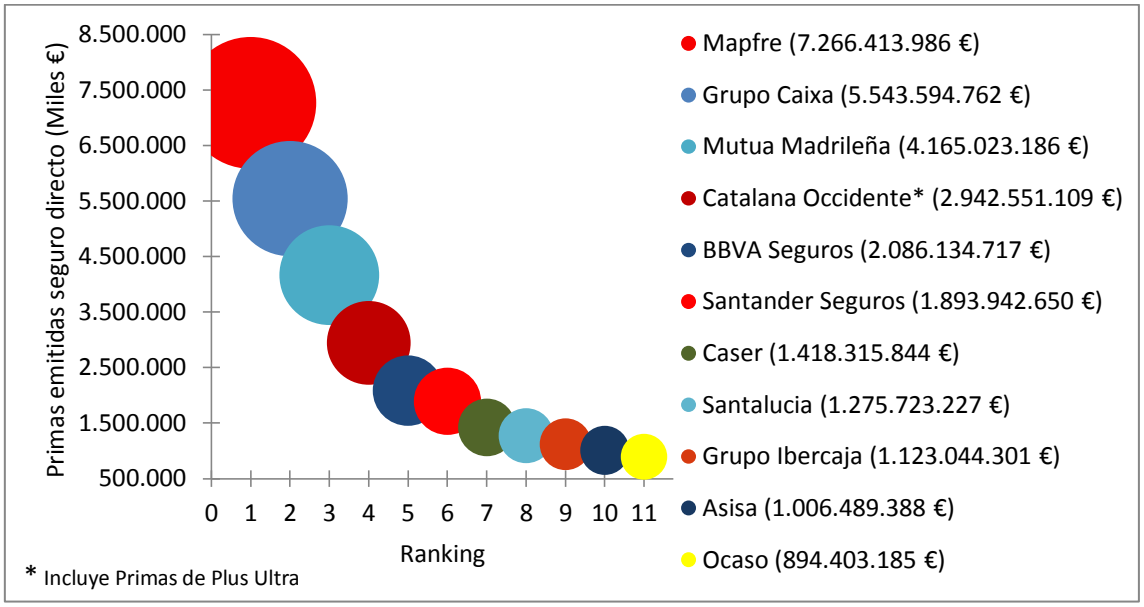
Sociedades anónimas	178
Mutuas	32
Cooperativa	0
Mutualidades de previsión social	52
Entidades reaseguradoras	2

Fuente: Seguros y fuentes de pensiones. Informe 2013.

La reestructuración de la banca en España ha contribuido en la reducción de la industria del seguro durante los últimos años. A las fusiones, adquisiciones y liquidaciones de los grandes grupos aseguradores, hay que añadir la reordenación bancaria y de cajas de ahorros, muy vinculada al sector asegurador.

La facturación combinada de las empresas de este sector supone una aportación del 5% al PIB. En el gráfico A.3. se puede observar el tamaño, por primas emitidas, de las principales aseguradoras españolas.

Gráfico A.3. Principales entidades aseguradoras de capital español.



Fuente: elaboración propia con datos ICEA Enero - Diciembre 2014.

A partir de enero de 2016, cuando entrará en vigor la ***Directiva sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y reaseguro y su ejercicio (Solvencia II)***, se prevé que debido a los nuevos requisitos exigidos, se desate una oleada de fusiones y adquisiciones de las entidades más modestas.

A.3. PRINCIPALES ÁMBITOS DE ACTIVIDAD

Las principales actividades de las que está compuesto el sector Financiero y de seguros en España, vienen reflejadas en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE).

La última actualización, ***Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009*** reflejada para el sector Financiero y de Seguros en la tabla A.4. según se recoge en el real decreto de su publicación, supone un impulso en los esfuerzos por modernizar la producción de las estadísticas nacionales al adecuarse a la realidad actual, y permite que las empresas, las entidades financieras, los gobiernos y los demás operadores del mercado dispongan de datos fiables y comparables.

Tabla A.4. Clases de actividades económicas de la CNAE-2009 incluidas en el sector financiero y de seguros.

64. Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones
64.1. Intermediación monetaria
64.1.1. **Banco central**
64.1.9. **Otra intermediación monetaria**
64.2. Actividades de las sociedades holding
64.2.0. **Actividades de las sociedades holding**
64.3. Inversión colectiva, fondos y entidades financieras similares
64.3.0. **Inversión colectiva, fondos y entidades financieras similares**
64.9. Otros servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones
64.9.1. **Arrendamiento financiero**
64.9.2. **Otras actividades crediticias**
64.9.9. **Otros servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones n.c.o.p.**
65. Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria
65.1. Seguros
65.1.1. **Seguros de vida**
65.1.2. **Seguros distintos de los seguros de vida**
65.2. Reaseguros
65.2.0. **Reaseguros**
65.3. Fondos de pensiones
65.3.0. **Fondos de pensiones**
66. Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros
66.1. Actividades auxiliares a los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones
66.1.1. **Administración de mercados financieros**
66.1.2. **Actividades de intermediación en operaciones con valores y otros activos**
66.1.9. **Otras actividades auxiliares a los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones**
66.2. Actividades auxiliares a seguros y fondos de pensiones
66.2.1. **Evaluación de riesgos y daños**
66.2.2. **Actividades de agentes y corredores de seguros**
66.2.9. **Otras actividades auxiliares a seguros y fondos de pensiones**
66.3. Actividades de gestión de fondos
66.3.0. **Actividades de gestión de fondos**

Fuente: CNAE-2009.

A.4. CARARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA DEL SECTOR EN ESPAÑA

En este apartado se analizan las principales características de las empresas del sector Financiero y de Seguros español, para poder conocer con detalle la situación actual en estas actividades. Por esta razón, se van a analizar las empresas con actividad económica incluidas en las divisiones 64,65 y 66 de la CNAE-2009.

Las características que se van a analizar a continuación son:

- Condición jurídica
- Estratos de asalariados
- Edad
- Distribución geográfica

A.4.1. CONDICIÓN JURÍDICA

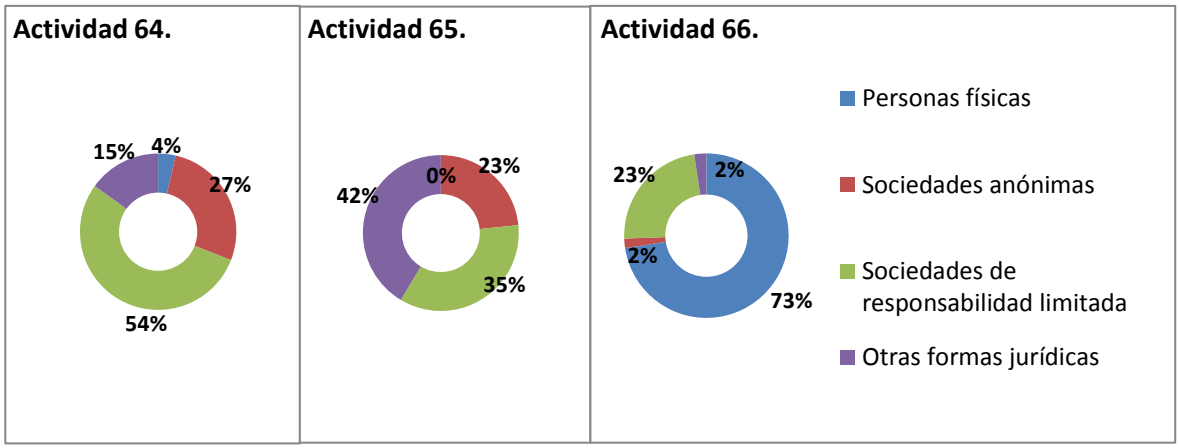
En los datos de condición jurídica para las divisiones 64, 65 y 66 de la CNAE - 2009 mostrados en la tabla A.5. y en el gráfico A.4., que muestra esos mismos datos en forma de porcentaje, se puede observar que: para la división 64, servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, las formas jurídicas predominantes son la de sociedad de responsabilidad limitada (S.L) con el 54% y la de sociedad anónima (S.A) con el 27%; para la división 65, seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria, el reparto es más equilibrado con un 42% de las empresas con "otras formas jurídicas", un 35% con condición de sociedad de responsabilidad limitada y un 23% con condición de sociedad anónima; para la división 66, Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros destacan las personas físicas, es decir, los autónomos.

Tabla A.5. Condición jurídica de las empresas del sector financiero y de seguros español en el año 2014.

		Actividad		
		64	65	66
Condición jurídica	Personas físicas	87	0	48.172
	Sociedades anónimas	662	206	1.228
	Sociedades de responsabilidad limitada	1.309	310	15.399
	Otras formas jurídicas	365	365	1.571

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (Directorio central de empresas).

Gráfico A.4. Porcentaje de empresas del sector financiero y de seguros español en el año 2014 según su condición jurídica.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (Directorio central de empresas).

A.4.2. ESTRATOS DE ASALARIADOS

Según la Comisión Europea en su ***Recomendación, de 6 de mayo de 2003, sobre definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas [notificada con el número C (2003) 1422]*** una microempresa es aquella que tiene menos de diez trabajadores y un volumen de facturación anual inferior a dos millones de euros o un activo total inferior a dos millones de euros; una pequeña empresa es la que tiene un máximo de 49 trabajadores y un volumen de facturación o total de activo inferior a diez millones de euros; y las medianas empresas son las que tienen menos de 250 trabajadores y un volumen de facturación inferior a cincuenta millones de euros o un activo menor a 43 millones de euros. Las grandes empresas son aquellas que sobrepasan estos parámetros.

Atendiendo únicamente al parámetro de asalariados, de la tabla A.6. se observa que aproximadamente el 98% de las empresas del sector son microempresas, mientras que el total de las empresas medianas y grandes suponen únicamente un 0,61% del total.

Tabla A.6. Empresas del sector financiero y de seguros español por estratos de asalariados en el año 2014.

		Actividad		
		64	65	66
Número de asalariados	0	1.056	267	46.779
	[1,2]	632	247	15.726
	[3,5]	198	87	2.469
	[6,9]	101	58	712
	[10,19]	136	51	351
	[20,49]	98	61	216
	[50,99]	61	25	66
	[100,199]	51	37	25
	[200,499]	43	21	16
	[500,999]	18	16	9
	[1000,4999]	17	10	1
	≥5000	12	1	0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (Directorio central de empresas).

A.4.3. EDAD

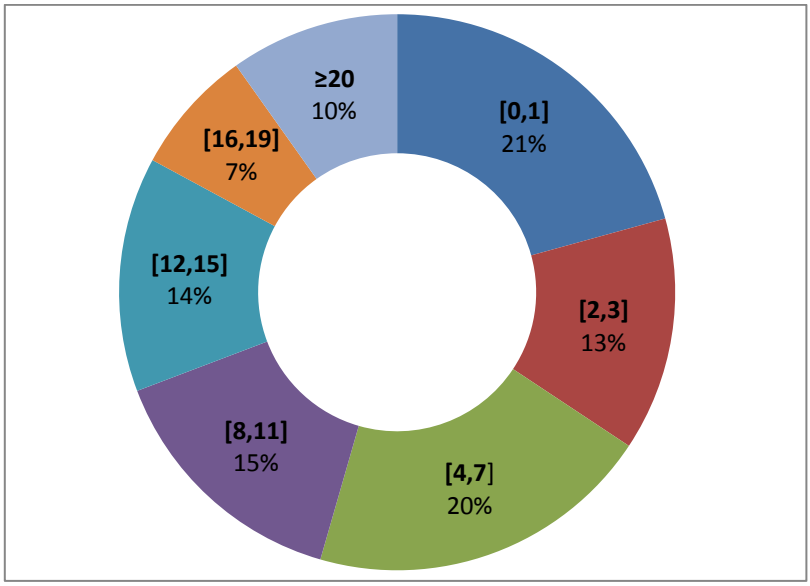
La tabla A.7. analiza el sector según la edad de las empresas. En él se puede observar la convulsión que ha sufrido este sector en los últimos años. El gráfico A.5. muestra que, aunque en los últimos siete años en España ha habido una crisis financiera y en principio podría parecer que la creación de nuevas empresas se hubiera frenado, el número de empresas surgidas en este periodo supone el 54% del total, mientras que las empresas con más de dieciséis años únicamente supone el 17%.

Tabla A.7. Edad de las empresas del sector financiero y de seguros español en el año 2014.

		Actividad		
		64	65	66
Edad de las empresas	[0,1]	298	87	14.055
	[2,3]	251	84	9.135
	[4,7]	618	157	13.255
	[8,11]	411	140	9.745
	[12,15]	290	93	9.129
	[16,19]	123	67	4.887
	≥20	432	253	6.164

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (Directorio central de empresas).

Gráfico A.5. Porcentaje de empresas del sector financiero y de seguros español en el año 2014 según su edad.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (Directorio central de empresas).

A.4.4. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

La distribución geográfica de las empresas del sector, está estrechamente ligada a la población de las comunidades autónomas. Así pues, las comunidades con mayor población (Andalucía, Comunidad de Madrid y Cataluña) son las que mayor número de empresas poseen y las que menor población tienen (las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla) son las que menor número de empresas poseen. La tabla A.8. muestra una comparativa entre el ranking de población y el de número de empresas del sector financiero y de seguros.

Tabla A.8. Comparativa entre población por comunidades y número de empresas del sector.

	Total empresas	Ranking empresas	Ranking población
Comunidad de Madrid	11.770	1ª	3ª
Cataluña	11.762	2ª	2ª
Andalucía	11.390	3ª	1ª
Comunidad Valenciana	7.849	4ª	4ª
Galicia	4.752	5ª	5ª
Castilla y León	3.403	6ª	6ª
País Vasco	2.818	7ª	7ª
Castilla - La Mancha	2.816	8ª	9ª

Canarias	2.582	9ª	8ª
Aragón	2.067	10ª	11ª
Región de Murcia	1.866	11ª	10ª
Islas Baleares	1.602	12ª	12ª
Extremadura	1.423	13ª	13ª
Principado de Asturias	1.419	14ª	14ª
Cantabria	788	15ª	16ª
Comunidad Foral de Navarra	760	16ª	15ª
La Rioja	514	17ª	17ª
Ciudad Autónoma de Ceuta	49	18ª	18ª
Ciudad Autónoma de Melilla	44	19ª	19ª

Fuente: Elaboración propia.

A.5. INTERMEDIACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL

La intermediación financiera existe porque, por una parte hay una opción de generar ingresos y nuevos recursos, realizando eso sí una función con riesgos, y por otra es una figura que ayuda a la existencia y buen funcionamiento del mercado.

Según la última encuesta financiera de las familias (EFF), el 95,8% de los hogares tiene algún activo financiero depositado en entidades de depósito. Cabe recordar que, los activos financieros de los agentes, son los pasivos de las entidades de depósito. En la tabla A.9 puede verse el peso de los distintos tipos de activos financieros de los hogares españoles.

Tabla A.9. Peso relativo de los activos financieros de los hogares españoles

	%
Cuenta Bancaria	40,3
Planes de Pensiones	18,4
Acciones	26,2
Fondos de Inversión	5,4
Renta Fija	1,7
Otros	8

Fuente: Elaboración propia con los datos de EFF.

Cuenta bancaria

- El 93,9% de las familias dispone de cuentas bancarias, para realizar pagos, con un saldo mediano de 3000€.
- El porcentaje de familias con cuentas bancarias no utilizables para realizar pagos, es del 23,6%, con un salgo mediano de 18.400€.

Acciones y Fondos de inversión

- La proporción de hogares que poseen, de manera directa acciones cotizadas en Bolsa es del 11%, con un valor mediano invertido de 7.000€.
- El 5,7% de las familias españolas, tienen fondos de inversión, con una inversión mediana de 10.000€.
- El 1,8% de los hogares posee, acciones no cotizadas, con un valor mediano invertido de 12.000€.

Valores en renta fija

- Un 2,1% de los hogares invierte directamente en valores de renta fija, por valor de 12.000€.

Planes de pensiones y Seguros de vida

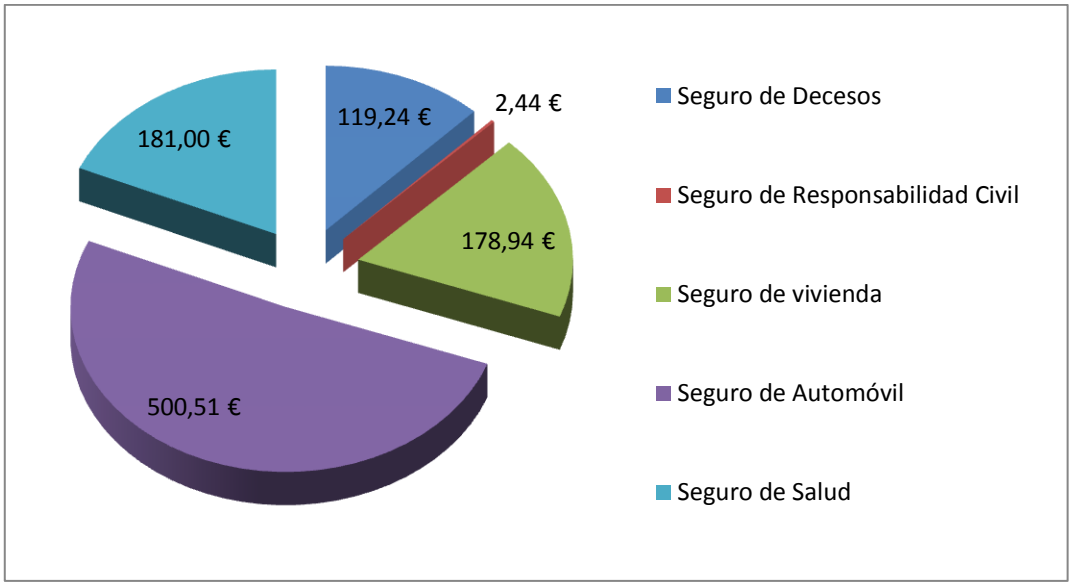
- El porcentaje de familias que posee algún plan de pensiones o seguro de vida de inversión o mixto es del 26,5%. El valor mediano de capital acumulado en este activo es de 8,200 €.

Otros activos financieros

- En esta categoría se incluyen los créditos pendientes a favor de los hogares y las carteras gestionadas. El porcentaje de familias que tiene de estos activos es del 11,9% (11,7% tiene deuda a su favor y 0,3% posee carteras gestionadas). La cantidad mediana de estos préstamos es de 8.000€.

Por otro lado, según la encuesta de presupuestos familiares (EPF), el esfuerzo que las familias realizan para la adquisición de seguros de no vida, contratos que son interpretados como un activo financiero, ya que el asegurado adquiere un derecho, no una obligación sobre el asegurador, y derivado, donde los pagos dependen de los cambios en el valor de otros activos, alcanza el 3,3% del presupuesto de gastos de los hogares. Teniendo en cuenta que el gasto medio por hogar según el INE es de 29.782 € anuales, el gasto en seguros asciende a 982,12 €. A continuación, en el gráfico A.6. se muestra la proporción del gasto total de seguros no vida según el tipo.

Gráfico A.6. Composición del gasto medio anual en seguros no-vida de los hogares españoles.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Unespa 2012.

La evolución de los mercados financieros internacionales, durante los año 2013 y 2014 ha estado marcado por políticas de mantenimiento de unas condiciones de financiación favorables, con unos tipos de interés bajos, así como la previsión de una demanda continuada de compra de activos por parte de las autoridades monetarias y el avance de la construcción de la Unión Bancaria, que ha reforzado la solvencia y la liquidez de las entidades.

La recuperación de las economías europeas y las actuaciones del Banco Central Europeo ha ayudado a la creación de un entorno más favorable, relajando los mercados financieros, lo que se ha visto reflejado en una continua disminución de la prima de riesgo y una evolución positiva de los mercados bursátiles.

Sin embargo, En el balance consolidado[4] de las entidades de depósito españolas, los activos descendieron a diciembre de 2013 un 10,2% en tasa interanual, debido a la reducción del 3,6% de los negocios en el extranjero, que suponen un 30,4% de sus activos totales y del 12,7% del negocio en España, que supone un 69,6% de sus activos totales.

Según la encuesta de préstamos bancarios (EPB) de la zona euro, el crédito en España no está creciendo, al contrario que en el resto de países del continente, aunque la demanda del mismo sí que lo está haciendo con fuerza. Tabla A.10.

Tabla A.10. Últimos avances en la Encuesta sobre Préstamos Bancarios resultados en la principal zona del euro.

	Empresas						Compra de vivienda						Crédito al consumo					
	CS			DEM			CS			DEM			CS			DEM		
	14Q1	14Q2	AVG	14Q1	14Q2	AVG	14Q1	14Q2	AVG	14Q1	14Q2	AVG	14Q1	14Q2	AVG	14Q1	14Q2	AVG
Zona Euro	1	-3	14	2	4	-8	-5	-4	10	13	19	-4	-2	-2	7	4	17	-5
Alemania	0	0	6	0	3	1	7	0	2	24	10	6	3	-7	0	13	6	7
España	0	0	13	20	20	-7	0	0	22	0	11	-15	-10	0	12	20	50	-18
Francia	0	-2	10	4	-2	-19	0	0	5	-1	-17	5	2	0	-1	13	6	-6
Italia	13	-13	24	0	0	0	-50	-25	7	38	63	3	0	0	12	-25	13	8
Holanda	-14	0	20	-29	-29	-17	17	0	23	17	33	-28	-20	0	16	-20	0	-21

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta sobre préstamos bancarios del BCE.

Si hablamos de la demanda de crédito (DEM), en la tabla, puede verse que:

- La demanda de crédito de las empresas en España ha crecido, en 2014, 20 puntos tanto en el primer trimestre como en el segundo. Un crecimiento muy por encima de la media de países de la zona euro, que crece un 4 y el mayor crecimiento de los países de la zona. Según las entidades españolas de crédito, este incremento es consecuencia de la demanda de las pymes y de que la demanda de las grandes empresas ha dejado de reducirse.

- En cuanto a los hogares, la demanda de hipotecas ha comenzado a crecer en el segundo trimestre (11 puntos), después de un primer trimestre estable. En el caso de los créditos al consumo, la demanda está creciendo fuertemente en los dos primeros trimestres de 2014 (20 y 50 puntos respectivamente).

Si se habla de las condiciones de acceso al crédito (CS), en la tabla puede verse que:

- En el caso de empresas y concesión de hipotecas, mientras las condiciones en la media de la zona euro se han relajado en el segundo trimestre en 3 y 4 puntos básicos, en España estas condiciones se han mantenido estables.

- En el caso del crédito al consumo, tras un primer trimestre de reducción, se ha estabilizado en el segundo trimestre de 2014.

De esta encuesta, también se desprende que el temor a los impagos y la alta tasa de morosidad, en máximos históricos, es la razón por la cual el crédito no fluye desde las entidades a las empresas y los hogares.

A continuación, en la tabla A.11, se muestran el reparto del crédito concedido por las entidades españolas según el receptor.

Tabla A.11. Peso Relativo del Crédito Financieros de España.

%	2010	2011	2012	2013
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	53,7	53,1	50	47,9
BIENES	15,7	14,8	14,2	13,4
Agricultura, pesca e industrias extractivas	1,6	1,5	1,6	1,6
Industria manufacturera	5,3	5,2	5,4	5,4
Energía y electricidad	2,5	2,5	2,5	2,3
Construcción	6,3	5,6	4,8	4,2
SERVICIOS	38	38,3	35,8	34,5
Comercio, reparaciones y hostelería	6,5	6,6	7,1	7,3
Transporte y comunicación	2,3	2,4	2,7	2,6
Promoción inmobiliaria	17,5	17,2	14,4	12,5
Intermediación financiera	4,7	5,1	4,3	4,1
Otros servicios	7,1	7	7,4	8
CRÉDITO A HOGARES	45,2	45,8	48,8	51,1
Vivienda (adquisición y rehabilitación)	36,9	37,9	40,9	43,2
Crédito al consumo	2,3	2,2	2,1	1,9
Otras	6	5,7	5,8	6,1
RESTO	1	1,1	1,3	1

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España. Abril 2014.

Atendiendo al pasivo, el balance consolidado muestra un crecimiento del 1,3% de los depósitos del sector privado, a diciembre de 2013, especialmente en los negocios en España. Siendo el único pasivo en mostrar una evolución positiva.

En definitiva, el balance consolidado de la banca española, tabla A.12, muestra un aumento de la financiación al sector privado, al tiempo que lo hacen los depósitos del mismo. Las mayores partidas.

Tabla A.12. Balance consolidado de las Entidades de Depósito.

Activo	Dic-2013	Var. dic-2013/ dic-2012	Peso relativo dic-2012	Peso relativo dic-2013
	(m€)	(%)	(%)	(%)
Caja y bancos centrales	141.011	-22,9	4,7	4,1
Depósitos en entidades de crédito	183.189	-22,4	6,1	5,3
Crédito a las Administraciones Públicas	94.722	-17,5	3,0	2,7
Crédito al sector privado	2.027.253	-7,4	56,6	58,4
Valores de renta fija	562.452	-2,0	14,8	16,2
Otros instrumentos de capital	38.953	0,0	1,0	1,1
Participaciones	46.992	-12,8	1,4	1,4
Derivados	163.863	-37,8	6,8	4,7
Activo material	50.672	7,1	1,2	1,5
Otros (a)	163.754	-1,3	4,3	4,7
TOTAL ACTIVO	**3.472.862**	**-10,2**	**100**	**100**
Pro memoria:				
Financiación al sector privado	2.178.643	-7,2	60,7	62,7
Financiación a las Administraciones Públicas	439.405	-3,9	11,8	12,7
Activos dudosos totales	222.858	14,1	5,1	6,4
Ratio de morosidad total	7,8	149 (c)		
Fondo para insolvencias y riesgo-país	-124.867	-6,2	-3,4	-3,6

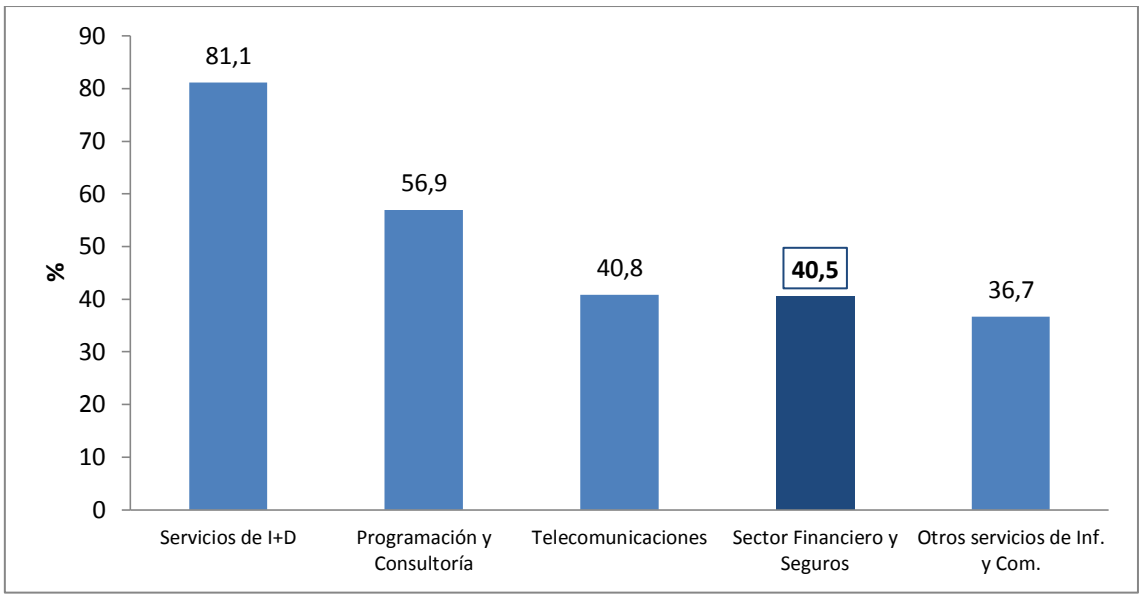
Pasivo y patrimonio neto	Dic-2013	Var. dic-2013/ dic-2012	Peso relativo dic-2012	Peso relativo dic-2013
	(m€)	(%)	(%)	(%)
Depósitos de bancos centrales	214.269	-43,5	9,8	6,2
Depósitos de entidades de crédito	382.487	-9,5	10,9	11,0
Depósitos de las Administraciones Públicas	84.190	-11,1	2,4	2,4
Depósitos del sector privado	1.742.627	1,3	44,5	50,2
Valores negociables	402.378	-18,3	12,7	11,6
Derivados	151.567	-37,9	6,3	4,4
Financiación subordinada	42.947	-30,0	1,6	1,2
Provisiones para pensiones e impuestos	35.326	-2,2	0,9	1,0
Otros (a)	184.996	-8,5	5,2	5,3
TOTAL PASIVO	**3.240.789**	**-11,3**	**94,4**	**93,3**
Pro memoria:				
Préstamo neto del Eurosistema (b)	183.454		6,7	5,3
Intereses minoritarios	26.858	48,0	0,5	0,8
Ajustes por valoración del patrimonio neto	-16.801	.	-0,3	-0,5
Fondos propios	222.017	6,3	5,4	6,4
TOTAL PATRIMONIO NETO	**232.074**	**7,9**	**5,6**	**6,7**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	**3.472.863**	**-10,2**	**100**	**100**

Fuente: Banco de España.

A.6. INNOVACIÓN EN EL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL

El sector financiero y de seguros español es uno de los sectores más innovadores en España, y el que más inversión dedica a las tecnologías de la información y las comunicación (TIC). Aunque, por lo general, el sector servicios es menos innovador que el industrial, el 40,5% de las empresas del sector de Financiero y de seguros en España son innovadoras. Gráfico A.7.

Gráfico A.7. Porcentaje de empresas innovadoras. Sector servicios (2010-2012).

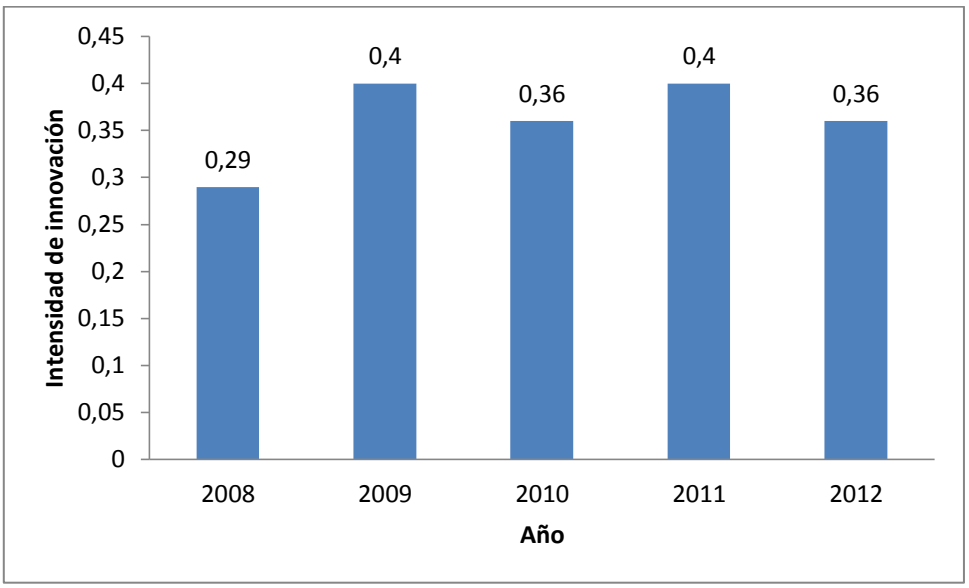


Fuente: Elaboración propia con datos del INE (Encuesta Sobre Innovación en las empresas).

La innovación en los sectores dedicados a los servicios tiene características propias que la diferencia de la innovación en sectores industriales o de bienes. El sector financiero, como sector servicios, innova más en el proceso que en el producto.

Por último, cabe destacar que pese a la crisis que ha azotado a nuestra economía y especialmente al sector financiero, la intensidad innovadora de las empresas del sector, gráfico A.8., se ha mantenido estable.

Gráfico A.8. Intensidad de innovación en el sector financiero y de seguros.



Fuente: Elaboración propia con datos del INE (Encuesta Sobre Innovación en las empresas).

A.6.1. INNOVACIÓN DEL PROCESO INTERNOS

Como ya se ha nombrado, las empresas del sector innovan más en procesos que en productos, debido a la constante evolución de las tecnologías y tecnologías de la información que permiten una mayor sistematización de los procesos operativos, gestión de riesgos, control y de gobierno corporativo.

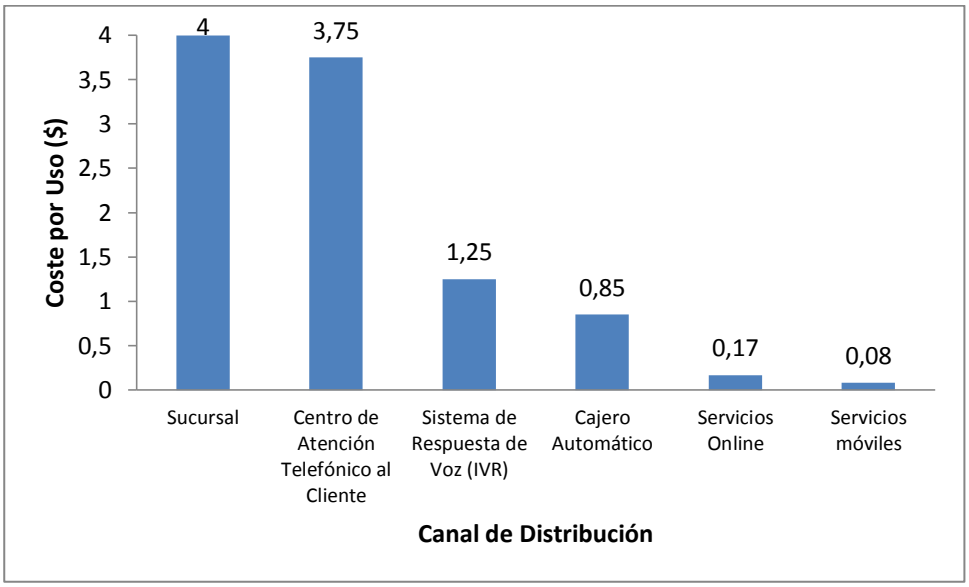
A.6.2. INNOVACIÓN EN CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Posiblemente la innovación más importante del sector financiero. La importancia de la información instantánea ha hecho que el uso de la banca a distancia crezca en importancia frente a la banca personal in situ, facilitando el acceso a las operaciones y consiguiendo una mayor comodidad, pero para el correcto cumplimiento de su cometido, tiene que estar complementado imprescindiblemente de los medios tradicionales de distribución.

La tecnología ha facilitado la proliferación de múltiples canales de distribución en el sector financiero. La introducción de estas nuevas formas de interactuar ha reducido la especialización, el cliente ya no siente la necesidad de comunicarse con una persona para

realizar sus actividades financieras cotidianas, aumentándose así la eficiencia operativa, y a su vez, reduciéndose los costes. Gráfico A.9.

Gráfico A.9. Coste unitario de cada uso de los distintos canales de Distribución.



Fuente: Elaboración propia con datos de Deloitte.

Existen distintos canales de distribución a distancia:

- **Centro de atención telefónico:** Es junto con la sucursal el que mayor coste por uso posee. Esto es debido a que, esta modalidad, es una sucursal en la que realizar las operaciones a través del teléfono.

- **Sistema de Respuesta por Voz:** Es un sistema telefónico capaz de recibir una llamada e interactuar con el cliente a través de grabaciones de voz y el reconocimiento de respuestas simples.

- **Cajero Automático:** Su facilidad de uso y su flexibilidad lo ha convertido en un instrumento bancario clave. Paulatinamente se están ampliando sus funciones (reintegros, abonos, transferencias, ingreso de cheques, consulta de movimientos, recarga de teléfonos móviles, compra de entradas...).

- **Servicios Online:** Hasta el momento es el canal de distribución en el que más están invirtiendo y desarrollando las entidades. Permite el acceso a las operaciones desde cualquier lugar, a través de internet.

- **Servicios Móviles:** La penetración de los teléfonos inteligentes (Smartphones) está creciendo exponencialmente en todo el planeta, se estima que se han vendido en el

mundo 1.000 millones. España ocupa el 15º en el ranking de penetración, con un 84%. Esta tendencia no ha pasado desapercibida en el sector financiero, donde los dispositivos móviles de última generación empiezan a tener un papel protagonista en la configuración de los cambios del sistema financiero.

A.6.3. INNOVACIÓN EN PRODUCTOS FINANCIEROS

Los productos financieros son, los productos habituales de las entidades financieras. Estos son principalmente productos de ahorro e inversión.

El sector ha dedicado, esfuerzos en los últimos años, al desarrollo de nuevos servicios de captación de capital, como la emisión de participaciones preferentes, depósitos de ahorro, etc. También productos relacionados con el pasivo, como hipotecas, créditos on-line, etc.

Otros productos financieros, relacionados con la tecnología como las tarjetas de crédito, débito y monedero, o el servicio de pagos móvil.

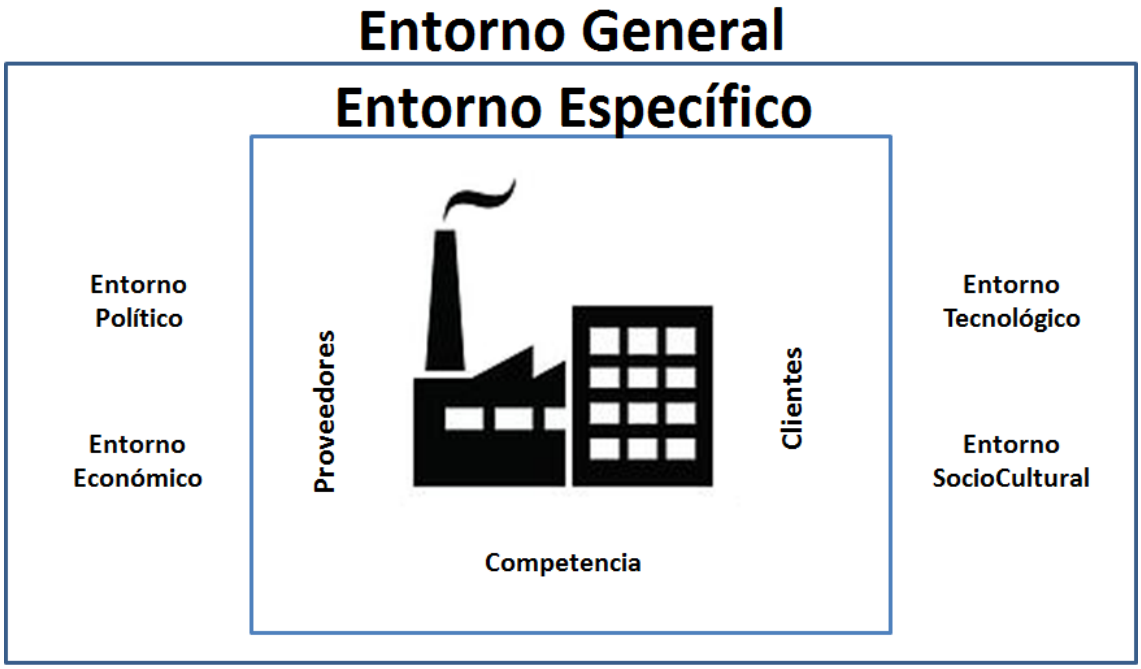
A.6.4. INNOVACIÓN EN PRODUCTOS NO FINANCIEROS

Cada vez son más los productos no financieros, como la venta de entradas, recarga de móviles prepago o servicios de alquiler de automóviles, entre otros, aprovechando la capacidad de la entidad, el número de clientes o su red de oficinas y cajeros automáticos.

A.7. ANÁLISIS DEL ENTORNO

En este apartado, se va a estudiar el entorno del sector. Para ello, primero se estudiará el entorno general y posteriormente se hará lo propio con el entorno específico. En la figura A.3. se puedes observar un esquema del entorno de una empresa, y como se divide en dos zonas; Entorno General y Entorno Específico.

Figura A.3. Entorno de la empresa.



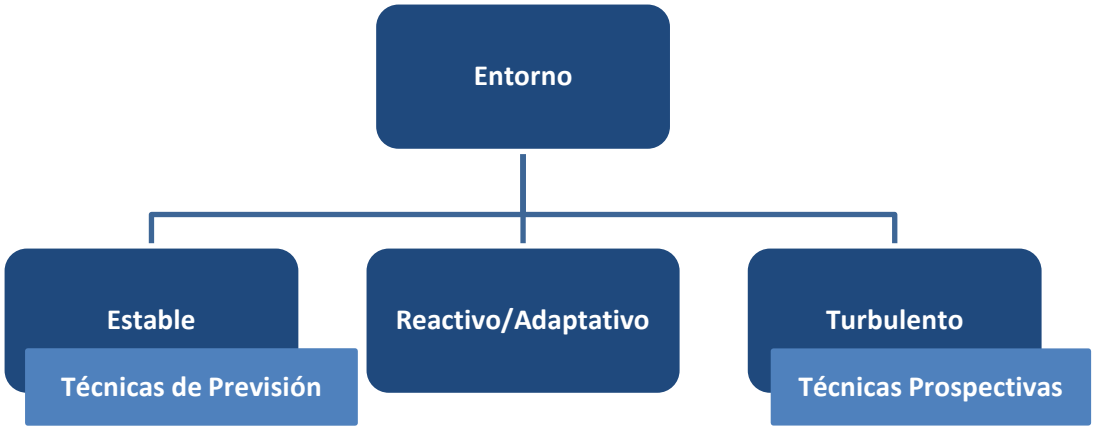
Fuente: Elaboración propia a partir de (Guerras Martín, Navas López & López Sáez 2007).

A.7.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL

El entorno general de la empresa, o macro-entorno, se refiere a todos aquellos factores externos a la misma que pueden tener una influencia sobre sus resultados. Estos aspectos son incontrolables, ya que son factores que influyen en todas las empresas, por lo que tienen que estar presentes a la hora de desarrollar su estrategia empresarial.

El estudio de la estabilidad, complejidad, diversidad y hostilidad del entorno dará como resultado la llamada tipología del entorno, empleada para la elección de técnicas de análisis del entorno general futuro. Figura A.4.

Figura A.4. Tipos de Entorno y Técnicas de análisis del entorno general futuro.



Fuente: Elaboración propia.

- **Estabilidad:** El entorno puede clasificarse, según su estabilidad, en estable o dinámico. Hay que valorar la estabilidad del sector, así como en la inestabilidad, su duración y su capacidad de adaptación.
  El sector es fácilmente desestabilizable (dinámico), debido a que el factor clave de su funcionamiento es la confianza. Esta confianza es muy frágil ante cualquier cambio en el entorno y de producirse un cambio negativo, la desconfianza se propaga rápidamente, pudiendo llegar a colapsar el sector. Es lo que se conoce como riesgo sistémico.

- **Complejidad:** El entorno puede clasificarse, según su complejidad, en simple y complejo. Hay que valorar los conocimientos requeridos para entender y/o predecir los cambios que producen.

  El sector financiero y de seguros es complejo, ya que además de sus principales agentes (ahorradores y prestatarios), está compuesto tanto de los activos, los pasivos, los intermediarios, los mercados y las autoridades encargadas de regularlo. Los cambios pueden suceder por multitud de factores (Políticos, económicos, tecnológicos…) difícilmente previsibles.

- **Diversidad:** El entorno puede clasificarse, según su diversidad, en integrado y diverso. Hay que valorar la amplitud de los segmentos de clientes y de las zonas geográficas en las que se desarrolla la actividad.

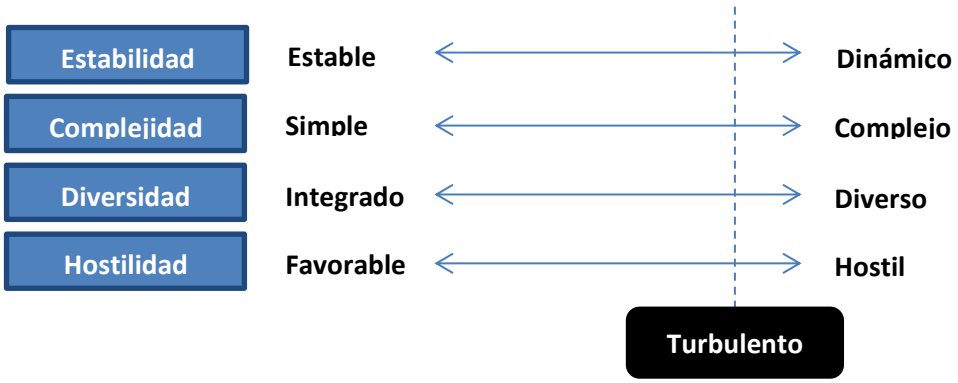
El sector es un sector diverso, que presta servicio, ya sea de captación, de crédito o de cobertura, en todos los segmentos de población y empresa. Teniéndose que ajustar a las necesidades que cada uno de ellos demanda al sistema.

- **Hostilidad:** El entorno puede clasificarse, según su hostilidad, en favorable u hostil. Hay que valorar las relaciones con grupos de poder, la conflictividad laboral, así como la velocidad con que se producen los cambios.

  El sector, como se ha comentado anteriormente, es muy sensible a los cambios que se producen en el entorno y debido a su complejidad y competitividad, aunque sean difícilmente predecibles, la adaptación a esos cambios debe producirse rápidamente. Por todo esto, el sector es hostil.

De todo esto se deduce que, el sector financiero y de seguros, tiene un entorno general turbulento, (Figura A.5.) y debido a esto, las técnicas de análisis del entorno general futuro serán técnicas prospectivas como: Método de los escenarios, método Delphi, impactos cruzados…

Figura A.5. Tipología del Entorno del Sector Financiero y de Seguros.



Fuente: Elaboración propia.

Perfil estratégico: Entorno actual

Con el objetivo de descubrir las amenazas y oportunidades y poder sintetizar la información obtenida e identificar los factores más influyentes, se lleva a cabo la elaboración del llamado perfil estratégico del entorno del sector financiero y de seguros. Gráfico A.10.

1) El primer paso que se debe llevar a cabo es definir el alcance del análisis. Se debe definir el nivel de análisis para delimitar el tipo de información necesaria y la amplitud del diagnóstico. En este caso, se va a realizar un análisis a nivel nacional.

2) Se definirán unas dimensiones del entorno. Éstas serán los tipos de variables que se pretenden considerar en el análisis:

   - **Sociocultural:** Hace referencia a los valores, las costumbres y la realidad cultural en que se encuentran inmersos los individuos de un determinado lugar, así como sus factores demográficos.

   - **Tecnológica:** Hace referencia al progreso a partir de la inversión en I+D, el desarrollo de los conocimiento y habilidades científicas y tecnológicas y a la mejora de las infraestructuras, equipos etc.

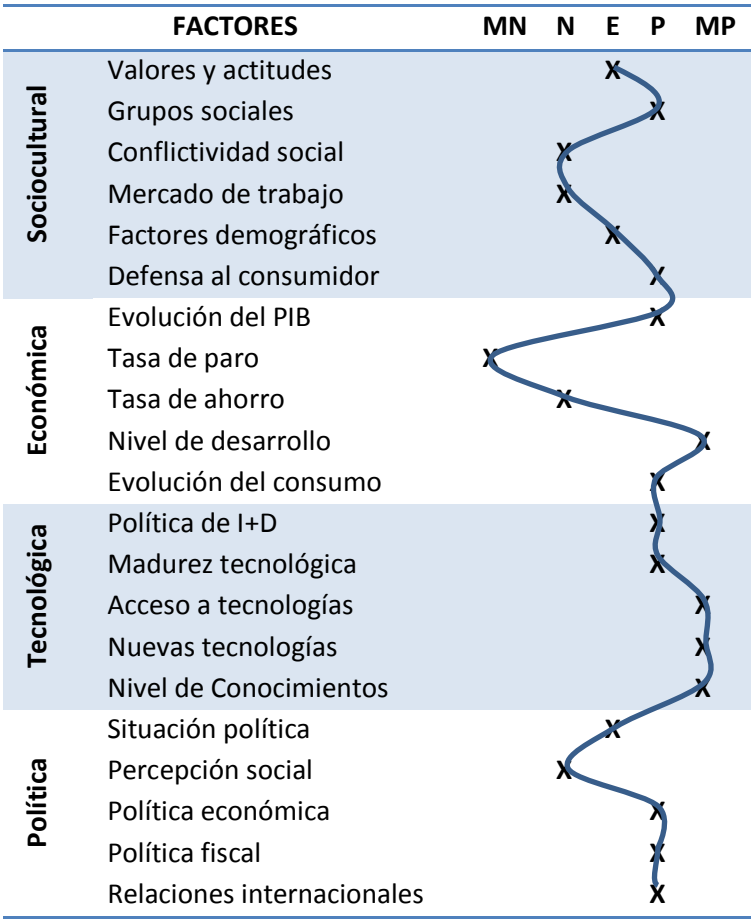
   - **Económica:** Hace referencia al conjunto de factores y circunstancias (inflación, paro, PIB…) que influyen en el desarrollo financiero de una determinada zona y conducen a las decisiones de cómo la sociedad usa sus recursos.

   - **Política:** Hace referencia a las actuaciones y regulaciones de los diferentes poderes (Estatales, regionales, locales…), que la sociedad tiene que acatar, y cómo repercuten en el comportamiento de la misma.

3) El siguiente paso es identificar las variables o factores clave dentro de cada dimensión. Cada una de ellas será valorada como:

   - **MN** - muy negativa
   - **N** - negativa
   - **E** - estable
   - **P** - positiva
   - **MP** - muy positiva

Gráfico A.10. Perfil Estratégico del Entorno Sector Financiero y de Seguros.



Fuente: Elaboración propia.

Se observa que los puntos más desfavorables se encuentran en la dimensión económica, por lo que podría indicar que el entorno global actual supone una amenaza y no es propicio para el buen desarrollo de la actividad del sector. Por otro lado, se observa que la valoración es alta para la mayor parte de las otras dimensiones, lo que indica el atractivo del sector, siendo la mayor oportunidad la utilización de la tecnología como canal de distribución y reductor de costes.

Método de los escenarios: Entorno Futuro

Como se ha comentado anteriormente, al ser un entorno turbulento, el análisis del entorno futuro se deberá hacer mediante técnicas prospectivas. En este caso se va a utilizar el método de los escenarios, que se trata de una técnica no predictiva por medio de la que se describen las circunstancias, condiciones o acontecimientos que pueden representar la situación del entorno en un momento futuro. Se analizarán tres posibles escenarios, teniendo en cuenta dos factores principales para el sector financiero, como son el PIB y la tasa de paro.

Los escenarios que se pueden plantear respecto al PIB:

- **Recesión:** La menos posible, ya que distintos marcadores macroeconómicos empiezan a rechazar estas expectativas, lo que agravaría la situación económica, haciendo difícil el crecimiento en este sector. Esto supondría una salida de la crisis muy lejana en el tiempo.

- **Estancamiento:** Una opción poco probable en vistas de la evolución del último año, pero el estancamiento de otras economías cercanas podría arrastrar a la economía española a esta situación. Supondría una salida lenta de la crisis.

- **Crecimiento:** La más plausible, aunque siendo este crecimiento no muy elevado. Un crecimiento de la economía aunque sea mínimo, favorecerá el desarrollo de este tipo de actividad. Supondría una salida rápida de la crisis, y significaría una gran mejora para el sector, y para la economía nacional en general.

Los escenarios que se pueden plantear en lo referente a la tasa de paro dependen en gran medida de la situación del desarrollo del PIB, que se ha comentado con anterioridad.

- **Incremento de la tasa de paro:** El peor de los escenarios posibles, supondría la destrucción de más puestos de trabajo y el cierre de mayor número de empresas del sector, lo que provocaría una mayor pobreza en la sociedad.

- **Estancamiento de la tasa de paro:** La tasa de paro es tan elevada que será inasumible a largo plazo y podría tener similares consecuencias para las empresas que la situación anterior.

- **Disminución de la tasa de paro:** Sería la mejor de las opciones y la más plausible, esto debería provocar un incremento del consumo, lo que provocaría un aumento en la actividad del sector.

Analizando estos escenarios, se observa que el mejor caso, y más plausible, sería aquel en el que la salida de la crisis fuera rápida, junto a una disminución de la tasa de paro. Sin embargo, la peor situación es la de una recesión, junto con el aumento de la tasa de paro.

A.7.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO

El análisis del entorno general se complementa con el análisis del sector en el que operan las empresas, el llamado entorno específico.

Para poder realizar este análisis es necesario:

1) En primer lugar es preciso establecer los límites del entorno específico.

2) En segundo lugar, hay que determinar cuál es el grado de atractivo del sector e identificar cuáles son los factores clave de éxito en dicho sector.

3) En tercer lugar, si es posible, se deben establecer entornos competitivos más reducidos a través de la identificación de segmentos.

4) Por último, conviene conocer cuáles son las prácticas y el comportamiento que están teniendo los integrantes del sector, para prevenir sus movimientos competitivos o anticipar sus reacciones.

Modelo tridimensional de Abell

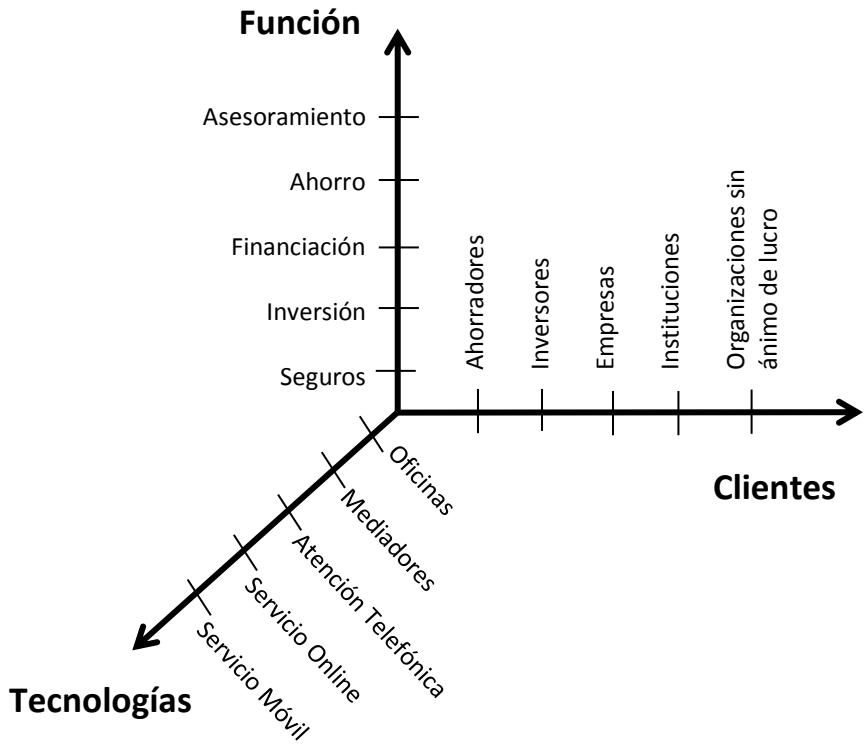
El modelo de Abell propone la definición de tres dimensiones para delimitar el entorno competitivo, representado en la figura A.6 para el sector financiero:

- **Clientes:** Representa la dimensión de a quién se quiere satisfacer.

- **Función:** Representa las necesidades o requisitos esperados, qué quiere el cliente. Su elección y combinación ofrecen una efectiva oportunidad para activar una segmentación de los clientes con la consecuente optimización del posicionamiento de la oferta.

- **Tecnología:** Representa cómo se da respuesta a las necesidades de los clientes. Describe las posibles alternativas para satisfacer la función, las necesidades y la situación de uso.

Figura A.6. Modelo tridimensional de Abell, en el sector financiero.



Fuente: Elaboración propia.

Modelo de las cinco Fuerzas de Porter

Según (Porter 1980), cinco fuerzas; poder de negociación de los proveedores, amenaza de productos o servicios sustitutivos, poder de negociación de los clientes, amenaza de nuevos competidores potenciales y rivalidad de la competencia, representadas en la figura A.7. determinan conjuntamente la intensidad de la competencia y la rentabilidad que se puede esperar en un sector o mercado concreto.

A continuación se aplica el modelo de las cinco fuerzas de Porter para el caso del Sector Financiero y de Seguros:

- **Poder de negociación de los proveedores:**

  Existen distintos tipos de proveedores en el sector y cada uno de ellos tiene un poder de negociación distinto. Por un lado se encuentran los proveedores de material de oficina, con un poder de negociación bajo, debido al gran número de posibles proveedores y su fácil sustituibilidad, por otro lado se encuentran los proveedores de equipos, sistemas y servicios (tecnológicos, jurídicos…), mucho menos sustituibles, por lo que su poder de negociación es alto.

- **Amenaza de servicios sustitutivos:**

  La amenaza de servicios sustitutivos para el sector financiero es bajo, debido a que actualmente no existen servicios sustitutivos al sector. Lo que existe en las empresas del sector financiero son distintos productos que cumplen un mismo servicio y que el cliente deberá elegir en función de sus necesidades, su perfil de riesgo, etc.

- **Poder de negociación de los clientes:**

  Para analizar el poder de negociación de los clientes hay que diferenciar entre si estos son ahorradores, asegurados o prestatarios.

  En el caso de los ahorradores, su poder de negociación es muy alto debido a que pueden cambiar su dinero de entidad con total libertad. Así pues, el poder de negociación aumenta conforme aumenta el capital que tienen depositado en la entidad. En el caso de los asegurados ocurre lo mismo, la posibilidad de cambiar la póliza a otra entidad hace que su poder de negociación sea alto. Por último, en el caso de los prestatarios, el poder de negociación es muy bajo, ya que, debido a su necesidad de financiación son las entidades las que ponen las condiciones.

- **Competidores potenciales:**

  Existe una barrera de entrada importante para la aparición de nuevos competidores en el sector, impuesta por las autoridades financieras. Es necesario un capital mínimo inicial para trabajar en él.

  La amenaza de entrada de grandes empresas financieras extranjeras es alta.

  Otra gran amenaza, surgida debido a la pérdida de reputación de las entidades financieras tradicionales, es que conglomerados empresariales como Apple, Google, Facebook o PayPal entre otros, con mejor reputación, gran capitalización y elevada liquidez se lancen a competir en el negocio financiero.

- **Rivalidad de la competencia:**

  La rivalidad entre los competidores en el sector es alta debido a su fragmentación, aun cuando en los últimos años se ha producido un proceso de concentración, y que los productos y servicios ofrecidos son similares.

  Esto, junto con su necesidad de ganar tamaño y volumen de negocio, ha hecho que en los últimos años haya habido una lucha por mejorar las condiciones que cada entidad ofrecía a sus clientes.

Figura A.7. Modelo de las cinco fuerzas de Porter.

Fuente: Elaboración propia a partir de (Porter 1980).

A.8. ANÁLISIS MEDIANTE MATRIZ DAFO

Por último, se utilizará la matriz DAFO, tabla A.13., para realizar un análisis sencillo pero conciso de la situación actual del entorno del Sector Financiero y de Seguros español frente al del resto de países del mundo. Este modelo permite hacer una evaluación del entorno interno (fortalezas y debilidades) y del entorno externo (amenazas y oportunidades).

Tabla A.13. Matriz DAFO del Sector Financiero y de Seguros español.

DAFO	
Debilidades	**Fortalezas**
▪ Desconfianza de la sociedad en las entidades, provocada por la crisis. ▪ Potencial de mercado español. (La capacidad de ahorro por habitante en España es menor a la de otros países). ▪ Tecnología. (Debido al modelo basado en el establecimiento de relaciones cercanas, el uso de las tecnologías en el sector es todavía relativamente bajo). ▪ Bajo desarrollo de banca de inversión.	▪ Consolidación del sector en España. (Fortaleciendo balances y liquidez). ▪ Alto nivel de eficiencia operativa. ▪ Modelo basado en el establecimiento de relaciones cercanas y duraderas. ▪ Gestión de riesgos tras la crisis. ▪ Amplia gama de productos. ▪ Grado de internacionalización de las grandes entidades Españolas. ▪ Gran desarrollo de banca minorista.
Amenazas	**Oportunidades**
▪ Cambio demográfico. Envejecimiento de la población frente al crecimiento sostenido en economías emergentes. ▪ Introducción de estándares de liquidez (Basilea III) ▪ Entrada en el sector de grandes entidades internacionales. ▪ Entrada en el sector de grandes conglomerados empresariales con buena reputación. ▪ Elevada tasa de Paro en España.	▪ Reactivación de la economía española. ▪ Política del BCE quantitative easing (QE), aumentando el nivel de reservas y favoreciendo la concesión del crédito. ▪ Unión Bancaria europea como mejora de la capacidad competitiva de las entidades del sector. ▪ Internacionalización de entidades medianas hacia economías emergentes. ▪ Nuevos canales de distribución para la reducción de costes.

Fuente: Elaboración propia.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura A.1. Estructura del Sistema Financiero……60
Figura A.2. Tipos de intermediarios financieros……61
Figura A.3. Entorno de la empresa……86
Figura A.4. Tipos de Entorno y Técnicas de análisis del entorno general futuro……87
Figura A.5. Tipología del Entorno del Sector Financiero y de Seguros ……88
Figura A.6. Modelo tridimensional de Abell, en el sector financiero……93
Figura A.7. Modelo de las cinco fuerzas de Porter……95

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico A.1. Principales entidades bancarias de capital español……66
Gráfico A.2. Reestructuración del sistema financiero español……67
Gráfico A.3. Principales entidades aseguradoras de capital español……69
Gráfico A.4. Porcentaje de empresas del sector financiero y de seguros español en el año 2014 según su condición jurídica……72
Gráfico A.5. Porcentaje de empresas del sector financiero y de seguros español en el año 2014 según su edad……74
Gráfico A.6. Composición del gasto medio anual en seguros no-vida de los hogares españoles ……78
Gráfico A.7. Porcentaje de empresas innovadoras. Sector servicios (2010-2012)……82
Gráfico A.8. Intensidad de innovación en el sector financiero y de seguros……83
Gráfico A.9. Coste unitario de cada uso de los distintos canales de Distribución……84
Gráfico A.10. Perfil Estratégico del Entorno Sector Financiero y de Seguros……90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla A.1. Principales diferencias de los tres tipos de entidades que operan en el sistema……63
Tabla A.2. Principales medidas de desregulación y liberalización del mercado……64
Tabla A.3. Distribución de entidades aseguradoras según su forma jurídica……68
Tabla A.4. Clases de actividades económicas de la CNAE-2009 incluidas en el sector financiero y de seguros……70
Tabla A.5. Condición jurídica de las empresas del sector financiero y de seguros español en el año 2014……71
Tabla A.6. Empresas del sector financiero y de seguros español por estratos de asalariados en el año 2014……73
Tabla A.7. Edad de las empresas del sector financiero y de seguros español en el año 2014….73
Tabla A.8. Comparativa entre población por comunidades y número de empresas del sector ……74
Tabla A.9. Peso relativo de los activos financieros de los hogares españoles……76
Tabla A.10. Últimos avances en la Encuesta sobre Préstamos Bancarios resultados en la principal zona del euro ……79
Tabla A.11. Peso Relativo del Crédito Financieros de España……80
Tabla A.12. Balance consolidado de las Entidades de Depósito……81
Tabla A.13. Matriz DAFO del Sector Financiero y de Seguros español……96

ANEXO B

EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS

Tabla de contenido

B.1. INTRODUCCIÓN 101
B.2. RAZONES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS 103
B.3. RIESGOS EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS 105
B.4. BARRERAS EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS 106
B.5. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA 107
B.5.1. SELECCIÓN DE MERCADOS 107
B.5.2. ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN 108
B.5.3. MOMENTO DE ENTRADA 108
B.5.4. ESTRATEGIAS DE ENTRADA 110

B.1. INTRODUCCIÓN

La internacionalización es el proceso a largo plazo, asumiendo grandes riesgos, por el cual una empresa comienza a desarrollar actividades en uno o varios mercados externos, fuera de su ámbito geográfico de actuación original. Supone una forma de crecimiento para la empresa, que finaliza en el fenómeno de la multinacionalización.

Para las empresas españolas, Latinoamérica, aprovechando que no existe barrera lingüística y valiéndose de una similitud cultural ha sido la plataforma internacional para convertirse en multinacionales, convirtiéndose muchas de ellas en líderes en sus respectivos sectores. Posteriormente han continuado su internacionalización expandiéndose por otros países de la OCDE[5] en América, Europa y Asia.

En este proceso, el sector financiero no ha sido una excepción e incluso ha sido uno de los principales participes, configurándose como una industria global, cuyos resultados dependen en gran medida de sus actuaciones internacionales.

Desde el comienzo de la internacionalización del sector español, a finales de la década de los ochenta, hasta la actualidad, España ha conseguido tener uno de los sistemas financieros más robusto y desarrollados del mundo, demostrando que la apuesta por la internacionalización es una apuesta por la economía, y por consiguiente por el desarrollo del país.

No obstante, esta internacionalización no ha sido generalizada dentro del sector Financiero y de Seguros en España y está muy concentrada en dos grupos bancarios; Banco Santander y BBVA y un grupo asegurador; Mapfre. En los años previos a la crisis se empezó a desarrollar la misma tendencia en otros grupos bancarios: Banco Sabadell y Banco Popular, las antiguas cajas de ahorros: Caja Madrid (Bankia) y La Caixa (CaixaBank) y el grupo asegurador Catalana Occidente, con la compra de una de las compañías líderes en seguro de crédito. Este proceso perdió fuerza durante los años en los España ha estado en crisis, debido a la necesidad de concentrar esfuerzos en la delicada situación nacional.

Sin embargo, con la mejora de las perspectivas económicas, se prevé que el proceso de internacionalización del sector se reactive y se unan nuevos grupos, como el asegurador Mutua Madrileña, que avanza en su plan estratégico en la prospección de mercados y oportunidades. Centrando el análisis de posibles países de entrada en México, Perú, Colombia y Chile debido a la favorable evolución de sus economías locales en los últimos años, su apertura a la inversión extranjera y las posibilidades de desarrollo futuro de los ramos de mayor interés para la mutua, como son el seguro de coche y el seguro de salud. También la aseguradora Santa Lucía, tras su reciente entrada en Argentina, estudia su expansión a países como Colombia, Chile y Perú.

En la figura B.1. se muestra los distintos procedimientos empleados en el sector financiero para la entrada en países distintos al país de origen.

Figura B.1. Procedimientos empleados en la internacionalización.

Fuente: Elaboración Propia.

B.2. RAZONES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

Durante las últimas décadas, dentro del contexto de globalización económica, la internacionalización de las empresas ha conseguido un gran protagonismo. Esta internacionalización, entendida como el desarrollo de actividades por parte de una empresa en un mercado geográfico fuera de su mercado de origen, puede ser abarcada por la empresa mediante inversión directa, participaciones "joint venture", acuerdos con empresas locales, etc. Esta decisión será elegida dependiendo de las características propias de la empresa.

Las razones por las que las empresas deciden emprender este proceso varían dependiendo del sector en el que operan, aunque no difieren en demasía. En el caso del sector de análisis algunas causas pueden ser:

- **Obtener nuevas fuentes de financiación y destinos de inversión:**

  Superando las limitaciones propias del país de origen; maduración del mercado doméstico, capacidad de ahorro por habitante, necesidades de inversión de los clientes, nivel de desarrollo, limitaciones legislativas, etc.

- **Acompañar al resto de sectores en su internacionalización:**

  Aprovechando el modelo de relaciones cercanas y duraderas, y por consiguiente el conocimiento de sus clientes, se produce un ahorro de costes al realizarse el seguimiento, por parte de los bancos a sus clientes en su expansión internacional.

- **Seguir a la competencia:**

  Evitando que el principal rival realice un movimiento que provoque una distanciamiento con el resto de competidores. Ocurre en sectores oligopolísticos como el financiero.

- **Ganar tamaño:**

  En el caso de los bancos, el tamaño es un factor importante para la supervivencia, proporcionando a la entidad una ventaja competitiva, al mismo tiempo que se evita que otra empresa más grande pueda utilizar una estrategia de márquetin agresiva de absorción.

- **Resistencia a ciclos económicos adversos:**

  La competitividad de las empresas internacionalizadas, y por tanto diversificadas, aumenta debido a que no están expuestas únicamente a las fases de un solo mercado.

- **Imagen de marca:**

  La internacionalización permite desarrollar la marca de la empresa, lo cual es muy favorable para las campañas de márquetin global como son los patrocinios deportivos.

- **Aprovechar procesos de integración internacional:**

  Como el ocurrido en el mercado europeo, que reduce y/o elimina las barreras de entrada a competidores extranjeros.

- **Aprovechar procesos de privatización y liberalización:**

  Las autoridades financieras locales facilitan la entrada de capital extranjero para la contribución en la recapitalización de entidades con problemas de solvencia.

- **Compensar la pérdida de mercado:**

  Debido a la presión de las cajas de ahorro, con gran arraigo en sus territorios de origen, que ha arrancado poco a poco cuota de mercado a los bancos.

- **Instalarse en mercados menos saturados por la competencia:**

  Siempre que el mercado tenga gran demanda, potencial de crecimiento, y donde la empresa puedan desarrollar su actividad, aprovechando sus recursos y capacidades y obtener una alta cuota de mercado.

Sea cual sea la razón de entre las anteriores, por las que una empresa decide emprender el proceso de la internacionalización, asumiendo sus riesgos, se debe pensar siempre en la ventaja competitiva que se va a obtener y se realizará sólo cuando se disponga de los recursos y capacidades necesarios y en exceso, disponibles para ser utilizados, de forma eficiente, en mercados exteriores.

B.3. RIESGOS EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

Extender la actividad fuera de las fronteras nacionales entraña riesgos que deberán ser valorados antes de emprender el proceso de internacionalización, y en caso de decidir emprenderlo, se tendrán que tomar las medidas necesarias para amortiguarlos:

- **Riegos de comunicación:**

  Los factores sociales, culturales y tecnológicos dificultan aceptación de los productos y servicios ofrecidos por la matriz en su localización de origen teniendo que ser adaptados a los demandados en la filial de la empresa.

- **Riesgo competitivo:**

  Las empresas locales tienen mayor experiencia en el mercado y conocen las demandas de los clientes.

- **Riesgo económico:**

  La entrada en un nuevo mercado, por la misma razón que ofrece una oportunidad, supone un riesgo ya que la empresa se verá afectada por los ciclos económicos de los nuevos países.

- **Riesgo político:**

  Las actuaciones de los gobiernos y entidades reguladoras pueden suponer un riesgo para los intereses de la empresa.

- **Riesgos moneda:**

  La variación del tipo de cambio puede ocasionar pérdidas de capital si los compromisos financieros están en diferente moneda.

B.4. BARRERAS EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

Existen algunas barreras que surgen al realizar una actividad fuera de las fronteras nacionales que deberán ser valorados antes de emprender el proceso de internacionalización, y en caso de decidir emprenderlo, se tendrán que tomar las medidas necesarias para amortiguarlas:

- **Barreras de entrada:**

  Impuestas por los gobiernos y las entidades reguladoras, pueden ser arancelarias (aranceles, derechos aduaneros y medidas de protección impuestas a la entrada de productos y servicios extranjeros que favorecen a las empresas nacionales) y no arancelarias (restricciones legales, normativa, etc. impuesta a la entrada de empresas extranjeras).

- **Barreras competitivas:**

  Ante la llegada de una nueva empresa a un país, las empresas locales, aprovechando sus ventajas competitivas, su prestigio, su conocimiento del cliente o su facilidad de acceso a los recursos necesarios, pueden tomar represalias contra la empresa o dificultar su establecimiento.

  El desconocimiento por parte de la población a la nueva marca, su prestigio y su fiabilidad también puede ser una importante barrera a la hora de establecerse en un mercado internacional.

B.5. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La mayor parte de la literatura sobre procesos de internacionalización, habla sobre la internacionalización de sectores industriales. El análisis del proceso de internacionalización de las empresas del sector Financiero y de Seguros debe hacerse en el contexto de internacionalización empresarial, en particular, para empresas suministradoras de servicios.

B.5.1. SELECCIÓN DE MERCADOS

No es posible analizar todos los países del mundo a la hora de internacionalizar una empresa. Por lo general, se preferirán países con bajas barreras de entrada, en los que exista una experiencia previa a través de otras empresas del sector.

La empresa elegirá los países realizando estudios a partir de estadísticas ofrecidas por Naciones Unidas (ONU), OCDE y el Banco Mundial. La selección de los países más adecuados se puede realizar mediantes dos métodos:

- **Eliminación gradual:**

  Partiendo de una lista con gran número de posibles países receptores, se va reduciendo gradualmente aplicando filtros de información cada vez más específicos.

  Una vez reducida la lista a un número de cinco o seis países candidatos, se realiza un estudio detallado para la elección del mercado más conveniente en el que implantarse.

- **Indexación y ranking:**

  Método basado en la asignación de puntos a los países candidatos en función de su atractivo. En cada país se identifican las variables de potencial de mercado, se califica cada variable en cada país, asignándose a cada una de ellas un peso en función de su relevancia. Finalmente obtenemos la puntuación final de cada país.

B.5.2. ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Como indica (Durán Herrera 1995), las empresas en su internacionalización pueden adoptar dos estrategias diferentes en función de su objetivo, mostradas en la tabla B.1. defensivas y ofensivas:

- **Defensivas:**

  Planteadas para la supervivencia de la empresa, se establece para ganar competitividad y así hacer frente a la competencia extranjera que arrecia en el mercado doméstico, pudiendo canalizarse a través de acuerdo de cooperación y de inversión directa extranjera.

- **Ofensivas:**

  Relacionadas con las estrategias de internacionalización que no priman el sentido de supervivencia inherente en la anterior, sino la de expansión, a través de la inversión directa para internalizar transnacionalmente su ventaja competitiva y para aprovechar mercados que ofrezcan oportunidades.

Tabla B.1. Estrategias y objetivos.

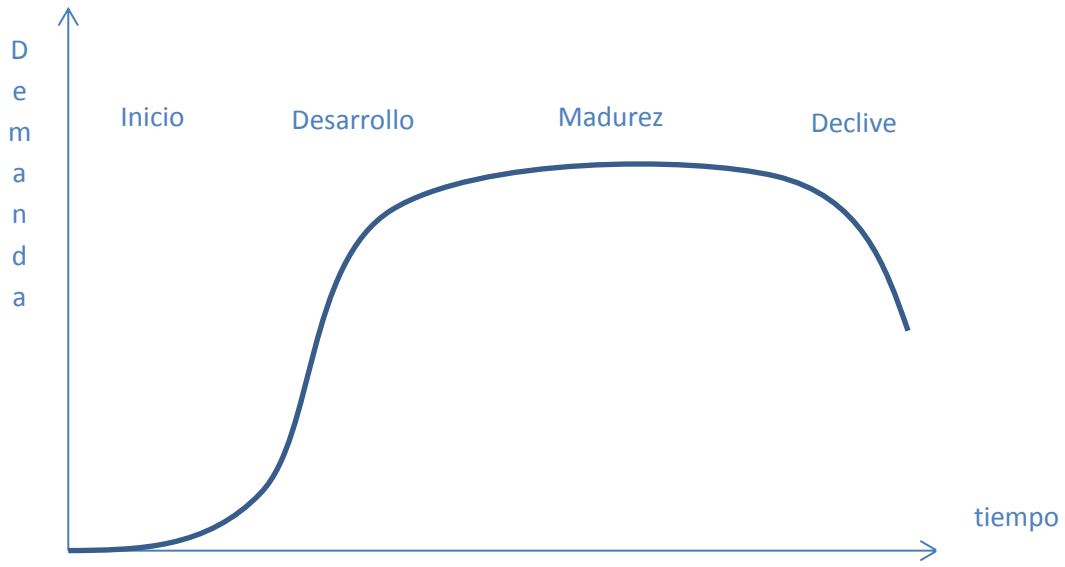
Estrategia	Objetivo
Defensivas	Supervivencia de la empresa
Ofensivas	Expansión de la empresa

Fuente: Elaboración propia.

B.5.3. MOMENTO DE ENTRADA

Otra importante variable a considerar en el proceso de internacionalización es identificar el momento adecuado para entrar en un determinado país. Para ello se tendrá que analizar el ciclo de vida del mercado, mostrado en la figura B.2., ya que el entorno económico y competitivo es diferente en cada fase del ciclo de vida de un mercado.

Figura B.2. Fases del ciclo de vida del mercado.



Fuente: Elaboración propia.

- **Etapa de inicio:**

  - Es una etapa de incertidumbre y expectativas de futuro.
  - Ha surgido una necesidad que cubrir, que ha sido identificada.
  - Etapa de crecimiento moderado.
  - Existen pocos segmentos
  - Existe poca competencia.
  - Poca rentabilidad.

  Las empresas en este mercado deben trabajas para estimular la demanda, adoptar su oferta y planificar la evolución que pueda tener el mercado en el futuro.

- **Etapa de desarrollo:**

  - Etapa de alto crecimiento.
  - La necesidad que cubrir está plenamente identificada.
  - Mayor número de segmentos.
  - Mayor competencia atraída por el crecimiento.
  - Expectativas de rentabilidad altas.

  Las empresas en este mercado deben trabajas por adquirir cuota de mercado para posicionarse en la estructura final en la próxima etapa del mercado.

- **Etapa de madurez:**

  - Etapa de estabilización o crecimiento moderado.
  - Los segmentos se mantienen respecto a la etapa anterior.
  - La competencia se mantiene respecto a la etapa anterior.
  - La rentabilidad será alta para las empresas que se hayan posicionado favorablemente.

  Las empresas en este mercado tienden a mantener la cuota de mercado ganada en la fase previa y si consiguen crecer, será a costa de los competidores, que lucharán por no perderla.

- **Etapa de declive:**

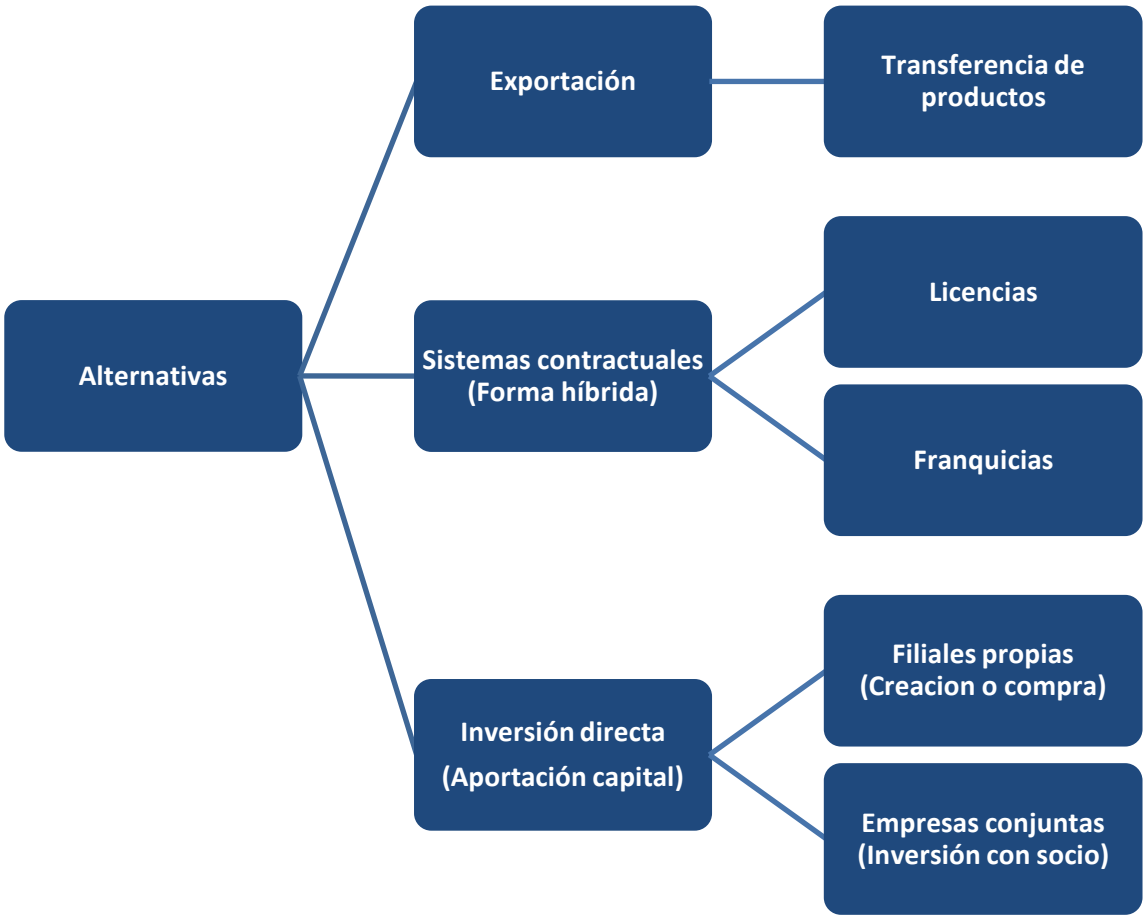
  - La demanda se reduce.
  - Desaparecen empresas.
  - Desaparecen consumidores.
  - Reducción de segmentos.
  - Reducción de rentabilidad.

  Las empresas en este mercado deben plantearse su permanencia en el mismo, optar por un relanzamiento o el abandono del mismo. El relanzamiento de un mercado es complejo y costoso, por lo que la opción habitual será la de abandonarlo.

B.5.4. ESTRATEGIAS DE ENTRADA

La estrategia de entrada de una empresa en los mercados internacionales es un factor clave, que determina la forma en la que la empresa va a operar en el exterior. Según (Guerras Martín *et al.* 2007) y como muestra la figura B.3, existen tres grandes estrategias de entrada: la exportación, los sistemas contractuales y la inversión directa en el exterior.

Figura B.3. Estrategias de entrada en mercados extranjeros.



Fuente: Elaboración propia a partir de (Guerras Martín *et al.* 2007).

- **Estrategia de exportación**

  Es el método más común y sencillo para introducirse en mercados extranjeros. La fabricación se mantiene en el país de origen y los productos se trasladan a los nuevos mercados.

  Existen dos tipos de exportación: directa (la venta se realiza a través de una red de ventas de la empresa) e indirecta (la venta se realiza a través de una red de ventas de otra empresa).

  En el sector servicios, este tipo de estrategia es únicamente posible cuando el servicio está sujeto a un bien físico y la interacción con el cliente sea baja.

- **Estrategia contractual**

  También conocida como inversión indirecta. La empresa no aporta capital, sino que cede los derechos sobre los productos y servicios a una segunda empresa, a cambio de una compensación.

  Existen dos tipos de contratos: licencias y franquicias. Ambas están basadas en la complementariedad con un socio local

  En el sector servicios, este tipo de estrategia es posible cuando el servicio no está totalmente sujeto a un bien físico y la interacción con el cliente sea elevada.

- **Estrategia de inversión directa en el extranjero (IDE)**

  La empresa invierte capital en un país extranjero, esta entrada puede realizarse mediante la creación de una nueva empresa en el país de destino o mediante la participación mínima del 10% en una empresa ya establecida.

  Es una estrategia de inversión a largo plazo.

  En el sector servicios, este tipo de estrategia (IDE) es la más adecuada, ya que la interacción con el cliente será elevada, clave del éxito en este sector.

A continuación, la tabla B.2. muestra un resumen de las estrategias de entrada en el sector servicios.

Tabla B.2. Modos de entrada y características del servicio.

	Grado de interacción	Grado de intangibilidad
Exportar	Bajo	Alto
Alianzas	Medio-Alto	Medio
IDE	Alto	Bajo

Fuente: Elaboración propia a partir de (Riportella & Papis 1999).

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura B.1. Procedimientos empleados en la internacionalización……..102
Figura B.2. Fases del ciclo de vida del mercado……109
Figura B.3. Estrategias de entrada en mercados extranjeros……..111

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla B.1. Estrategias y objetivos ……..108
Tabla B.2. Modos de entrada y características del servicio……112

ANEXO C

CLASIFICACIÓN NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS 2009

(CNAE – 2009)

Tabla de contenido

C.1. INTRODUCCION 116
C.2. ESTRUCTURA 118
C.3. SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS 128

C.1. INTRODUCCION

Las principales actividades de las que están compuestos los sectores económicos en España, vienen reflejadas en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE).

La última actualización, ***Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009*** según se recoge en el real decreto de su publicación, supone un impulso en los esfuerzos por modernizar la producción de las estadísticas nacionales al adecuarse a la realidad actual, y permite que las empresas, las entidades financieras, los gobiernos y los demás operadores del mercado dispongan de datos fiables y comparables.

La comparabilidad internacional de las actividades requiere que los países utilicen clasificaciones de actividades económicas que sigan las recomendaciones internacionales, en el caso de España, tiene que cumplir los requerimientos del Parlamento Europeo, que establece la Clasificación Europea de Actividades Económicas (NACE Rev.2). Esta clasificación europea, sigue a su vez las recomendaciones de Naciones Unidas

Esta actualización, CNAE-2009, fue propuesta por el Instituto Nacional de Estadística, conforme a la facultad de la función estadística pública, con objeto de adaptarla a la citada NACE Rev.2 y aprobada por el Ministerio de Economía y Hacienda el día 13 de abril de 2007 para su aplicación a partir del 1 de enero de 2009.

C.2. ESTRUCTURA

La CNAE-2009 está estructurada en cuatro niveles:

- **Secciones:**

  Identificadas mediante código alfabético.
  La CNAE-2009 está compuesta por 21 secciones.

  - **Divisiones:**

    Identificadas mediante código numérico de dos cifras.
    La CNAE-2009 está compuesta por 88 divisiones.

    - **Grupos:**

      Identificadas mediante código numérico de tres cifras.
      La CNAE-2009 está compuesta por 272 grupos.

      - **Clases:**

        Identificadas mediante código numérico de cuatro cifras.
        La CNAE-2009 está compuesta por 629 clases.

A continuación se describen las veintiuna secciones de las que está compuesta la CNAE-2009, mostrando cada una de sus divisiones.

A. AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA

Esta sección comprende el aprovechamiento de los recursos naturales vegetales y animales, incluyendo las actividades de producción agrícola, cría y reproducción de animales, recolección de madera y de otras plantas y animales en una explotación o su hábitat natural.

01. Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas

02. Silvicultura y explotación forestal
03. Pesca y acuicultura

B. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

Las industrias extractivas comprenden la extracción de minerales en su estado natural: sólidos (el carbón y los minerales metálicos), líquidos (el petróleo), o gaseosos (el gas natural).

La extracción puede lograrse mediante diversos métodos, como la minería subterránea o a cielo abierto, la explotación de pozos, la minería de los fondos marinos, etc.

Esta sección comprende las actividades suplementarias encaminadas a la preparación de los materiales en bruto para su comercialización, como la trituración, pulverización, limpieza, secado, clasificación y concentración de minerales, la licuefacción de gas natural y la aglomeración de combustibles sólidos.

Estas operaciones con frecuencia las realizan las unidades que extrajeron el recurso u otras localizadas en las proximidades.

05. Extracción de antracita, hulla y lignito
06. Extracción de crudo de petróleo y gas natural
07. Extracción de minerales metálicos
08. Otras industrias extractivas
09. Actividades de apoyo a las industrias extractivas

C. INDUSTRIA MANUFACTURERA

Esta sección comprende la transformación física o química de materiales, sustancias o componentes en nuevos productos, aunque esta condición no puede tomarse como criterio universal y único para su definición (véase más adelante el comentario sobre el tratamiento de residuos). Los materiales, sustancias o componentes transformados son materias primas que constituyen productos de la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la pesca, las industrias extractivas o de otras actividades manufactureras. Cualquier alteración, renovación o reconstrucción sustancial de artículos generalmente se considera manufactura.

10. Industria de la alimentación
11. Fabricación de bebidas
12. Industria del tabaco
13. Industria textil
14. Confección de prendas de vestir
15. Industria del cuero y del calzado
16. Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería
17. Industria del papel
18. Artes gráficas y reproducción de soportes grabados
19. Coquerías y refino de petróleo
20. Industria química
21. Fabricación de productos farmacéuticos
22. Fabricación de productos de caucho y plásticos
23. Fabricación de otros productos minerales no metálicos
24. Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones
25. Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
26. Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos
27. Fabricación de material y equipo eléctrico
28. Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.
29. Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques
30. Fabricación de otro material de transporte
31. Fabricación de muebles
32. Otras industrias manufactureras
33. Reparación e instalación de maquinaria y equipo

D. SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO

Esta sección comprende las actividades de suministro de energía eléctrica, gas natural, vapor, agua caliente y similares mediante una infraestructura permanente (red) de líneas, conducciones y tuberías. La dimensión de la red no es decisiva; incluye también la distribución de energía eléctrica, gas, vapor, agua caliente y similares en parques industriales o bloques residenciales.

Por tanto, esta sección comprende la explotación de redes de suministro de energía eléctrica y gas que generan, controlan y distribuyen energía eléctrica o gas. Comprende también el suministro de vapor y aire acondicionado.

Esta sección no comprende la explotación de redes de suministro de agua y de alcantarillado. Tampoco comprende el transporte de gas por tubería.

35. Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado

E. SUMINISTRO DE AGUA, ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO, GESTIÓN DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN

Estas sección comprende actividades relacionadas con la gestión (incluidos la captación, el tratamiento y la eliminación) de diversos tipos de desechos, como los residuos sólidos o no sólidos procedentes de los hogares o la industria, así como de lugares contaminados.

El producto que resulta del tratamiento de los residuos o aguas residuales puede o bien eliminarse o ser la base para otros procesos de producción.

En esta sección están agrupadas también las actividades de suministro de agua, puesto que suelen efectuarse en conexión con, o por unidades que intervienen también en el tratamiento de aguas residuales.

36. Captación, depuración y distribución de agua
37. Recogida y tratamiento de aguas residuales
38. Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización
39. Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos

F. CONSTRUCCIÓN

Esta sección comprende las actividades generales y especializadas de construcción de edificios y obras de ingeniería civil. Comprende las obras nuevas, la reparación, las ampliaciones y reformas, la construcción in situ de edificios y estructuras prefabricados, así como las construcciones de carácter temporal.

La construcción general consiste en la construcción de viviendas, edificios de oficinas y establecimientos comerciales completos, así como de otros edificios públicos, construcciones agrarias, etc., y la construcción de obras de ingeniería civil como autopistas, carreteras, calles, puentes, túneles, líneas férreas, aeropuertos, puertos y otras obras hidráulicas, sistemas de riego y alcantarillado, instalaciones industriales, gasoductos, oleoductos y líneas eléctricas, instalaciones deportivas, etc.

Estas obras pueden realizarse por cuenta propia o por cuenta de terceros. Pueden subcontratarse partes del trabajo e incluso, en ocasiones, el trabajo en su integridad. Las unidades que asumen la responsabilidad global relativa a proyectos de construcción se clasifican en la presente sección.

Se incluye asimismo la reparación de edificios y obras de ingeniería.

40. Construcción de edificios
41. Construcción de edificios
42. Ingeniería civil
43. Actividades de construcción especializada

G. COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICLETAS

Esta sección comprende el comercio al por mayor y al por menor (venta sin transformación) de todo tipo de mercancías, así como la prestación de servicios inherentes a la venta de la mercancía. El comercio al por mayor y el comercio al por menor constituyen las etapas finales de la distribución de mercancías. Se incluye también en esta sección la reparación de vehículos de motor y motocicletas.

45. Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas
46. Comercio al por mayor e intermediarios de comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas
47. Comercio al por menos, excepto de vehículos de motor y motocicletas

H. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO

Esta sección comprende el transporte de pasajeros o mercancías, regular o no, por ferrocarril, tuberías, carretera, agua o aire, y las actividades relacionadas con el mismo, como los servicios de terminal y aparcamiento, la manipulación de mercancías, el almacenamiento, etc. Se incluye también en esta sección el alquiler de equipos de transporte con conductor u operario. Comprende también las actividades postales y de correos.

49. Transporte terrestre y por tubería
50. Transporte marítimo y por vías navegables interiores
51. Transporte aéreo
52. Almacenamiento y actividades anexas al transporte
53. Actividades postales y de correos

I. HOSTELERÍA

Esta sección comprende la prestación de alojamiento para estancias cortas a turistas y viajeros, así como la oferta de comidas completas y bebidas aptas para su consumo inmediato. La cantidad y el tipo de servicios complementarios que agrupa esta sección pueden ser muy variables.

55. Servicios de alojamiento
56. Servicios de comidas y bebidas

J. INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

Esta sección comprende la producción y distribución de productos informáticos y culturales, la provisión de los medios para transmitir o distribuir tales productos, así como datos o comunicaciones, las actividades que utilizan tecnologías de la información y el tratamiento de datos y otros tipos de servicios informáticos.

58. Edición
59. Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical
60. Actividades de programación y emisión de radio y televisión
61. Telecomunicaciones
62. Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática
63. Servicios de información

K. ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS

Esta sección comprende las actividades de servicios financieros, incluidas las actividades de los seguros, los reaseguros y los fondos de pensiones, así como las actividades de apoyo a los servicios financieros. Se incluyen asimismo las actividades de tenencia de activos, como las que realizan las sociedades holding y la inversión colectiva, los fondos y otras entidades financieras similares.

64. Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones
65. Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria

66. Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros

L. ACTIVIDADES INMOBILIARIAS

Esta sección comprende el ejercicio como arrendador, agente o intermediario en una o varias de las actividades que siguen: venta o adquisición de propiedad inmobiliaria, alquiler de propiedad inmobiliaria, provisión de otros servicios relacionados con la propiedad inmobiliaria como la tasación de ésta o el ejercicio como agente inmobiliario fiduciario. Las actividades de esta sección pueden llevarse a cabo con bienes propios o arrendados, por cuenta de terceros. Se incluye asimismo la construcción de estructuras combinada con el mantenimiento de la propiedad o el arrendamiento de tales estructuras.

Esta sección engloba la actividad de los gestores de la propiedad inmobiliaria.

68. Actividades inmobiliarias

M. ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS

Esta sección comprende las actividades profesionales, científicas y técnicas especializadas. Estas actividades exigen un alto grado de formación y ponen a disposición del público técnicas y conocimientos especializados.

69. Actividades jurídicas y de contabilidad
70. Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial
71. Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos
72. Investigación y desarrollo
73. Publicidad y estudios de mercado
74. Otras actividades profesionales, científicas y técnicas
75. Actividades veterinarias

N. ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS AUXILIARES

Esta sección comprende diversas actividades complementarias de las operaciones empresariales generales. Estas actividades se diferencian de las que figuran en la sección M en que su objeto primordial no es la transferencia de conocimiento especializado.

77. Actividades de alquiler
78. Actividades relacionadas con el empleo
79. Actividades de agencias de viaje, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos
80. Actividades de seguridad e investigación
81. Servicios a edificios y actividades de jardinería
82. Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas

O. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; SEGURIDAD SOCIAL OBLIGATORIA

Esta sección abarca las actividades de carácter gubernamental que realiza normalmente la Administración Pública. Comprende la promulgación y la interpretación judicial de las leyes y su posterior regulación, así como la administración de programas basados en ellas, las actividades legislativas, el sistema tributario, la defensa nacional, el orden público y la seguridad, los servicios de inmigración, los asuntos exteriores y la administración de los programas gubernamentales.

Esta sección comprende también las actividades de la seguridad social obligatoria.

84. Administración Pública y Defensa; Seguridad Social obligatoria

P. EDUCACIÓN

Esta sección comprende la educación de cualquier nivel o para cualquier profesión. Se puede impartir de forma oral o escrita, tanto en aulas como por radio, televisión, Internet o correspondencia.

Comprende tanto la educación impartida por las diferentes instituciones del sistema educativo regular, en todos sus niveles, como la educación de adultos, programas de alfabetización, etc. También se incluyen en los niveles correspondientes las escuelas y academias militares, las escuelas en centros penitenciarios, etc.

Esta sección comprende tanto la educación pública como la privada. En cada nivel de la educación inicial, las clases comprenden la educación especial de alumnos con discapacidades físicas o mentales.

85. Educación

Q. ACTIVIDADES SANITARIAS Y DE SERVICIOS SOCIALES

Esta sección comprende la prestación de servicios sanitarios y sociales. Comprende una amplia variedad de actividades, desde la atención sanitaria que prestan los médicos en hospitales y otros centros, pasando por las actividades de los establecimientos residenciales que prestan cierta atención sanitaria, hasta los servicios sociales en los que no intervienen profesionales sanitarios.

86. Actividades sanitarias
87. Asistencia en establecimientos residenciales
88. Actividades de servicios sociales sin alojamiento

R. ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO

Esta sección comprende una amplia gama de actividades destinadas a satisfacer los intereses culturales, de entretenimiento y recreativos de la población en general, incluidas actuaciones en vivo, la explotación de museos, los juegos de azar, los deportes y las actividades de ocio.

90. Actividades de creación, artísticas y espectáculos
91. Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales
92. Actividades de juegos de azar y apuestas
93. Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento

S. OTROS SERVICIOS

Esta sección (como categoría residual) comprende las actividades de las organizaciones asociativas, la reparación de ordenadores y artículos de uso personal y doméstico y diversas actividades de servicios personales no contempladas en otros apartados de la clasificación.

94. Actividades asociativas
95. Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico
96. Otros servicios personales

T. ACTIVIDADES DE LOS HOGARES COMO EMPLEADORES DE PERSONAL DOMÉSTICO; ACTIVIDADES DE LOS HOGARES COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS PARA USO PROPIO

97. Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico
98. Actividades de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio

U. ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ORGANISMOS EXTRATERRITORIALES

99. Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales

C.3. SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS

Como se ha comentado en el Anexo A, Las principales actividades de las que está compuesto el sector Financiero y de seguros en España, en el que se centra este proyecto, vienen reflejadas en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) bajo la identificación alfabética de sección K.

Por esta razón, a continuación se describen las tres divisiones de las que está compuesta, sus grupos y sus clases.

64. SERVICIOS FINANCIEROS, EXCEPTO SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES

Esta división comprende las actividades de obtención y redistribución de fondos, distintas de los seguros, fondos de pensiones o la Seguridad Social obligatoria.

64.1 . Intermediación monetaria

Este grupo comprende la obtención de fondos en forma de depósitos transferibles, es decir, fondos con un valor monetario fijo que se obtienen cotidianamente y que, excepto en el caso del Banco Central, proceden de fuentes no financieras.

64.11. Banco central

Esta clase comprende la emisión y administración de la moneda nacional, la supervisión y control de la masa monetaria, la recepción de depósitos para operaciones de compensación entre instituciones financieras, la supervisión de las operaciones bancarias, el mantenimiento de las reservas internacionales del país, el ejercicio de la función de banco del gobierno.

Las actividades de los bancos centrales pueden variar por razones institucionales.

64.19. Otra intermediación monetaria

Esta clase comprende la recepción de depósitos y/o sustitutos próximos a los mismos, así como la concesión de créditos y préstamos. La concesión de un crédito puede adoptar diversas formas (préstamos, hipotecas, tarjetas de crédito, etc.).

Estas actividades son realizadas generalmente por instituciones monetarias distintas de los bancos centrales, tales como: bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito.

Esta clase comprende también las actividades de las cajas postales de ahorro y los giros postales, la concesión de créditos para compra de vivienda por instituciones especializadas que captan recursos en forma de depósitos, las actividades de transferencia de dinero.

64.2. Actividades de las sociedades holding

64.20. Actividades de las sociedades holding

Esta clase comprende las actividades de sociedades holding, es decir, de unidades que se dedican a la tenencia de los activos (manteniendo la propiedad de participaciones dominante) de un grupo de sociedades filiales, cuya actividad principal es la propiedad del grupo.

Las sociedades holding de esta clase no prestan ningún otro servicio a las empresas en las que mantienen una participación, es decir, no administran ni gestionan otras unidades.

64.30. Inversión colectiva, fondos y entidades financieras similares

Esta clase comprende las personas jurídicas constituidas para la mancomunidad de valores u otros activos financieros, sin gestionarlos, en nombre de accionistas o beneficiarios. Las carteras se adaptan para obtener características de inversión específicas, como diversificación, riesgo, tasa de rentabilidad y volatilidad de precios. Estas entidades obtienen intereses, dividendos y otras rentas de la propiedad, pero su número de empleados es escaso o nulo, y no obtienen ingresos por la venta de servicios.

Esta clase comprende los fondos de inversión abiertos, los fondos de inversión cerrados, los fondos de inversión colectiva, los fideicomisos, herencias o cuentas de agencia, administrados en nombre de los beneficiarios bajo un contrato de fideicomiso, testamento o contrato de agencia.

64.9. Otros servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones

Este grupo comprende los servicios financieros distintos de los prestados por instituciones monetarias.

64.91. Arrendamiento financiero

Esta clase comprende, los arrendamientos financieros, con un plazo aproximadamente igual a la vida útil esperada del bien, gozando el arrendatario prácticamente de todas las ventajas de su utilización, e incurriendo en todos los riesgos vinculados a la propiedad. No es preciso que llegue a efectuarse la transferencia final del bien en cuestión. Estas operaciones de arrendamiento financiero cubren todos o casi todos los costes, incluidos los intereses.

64.92. Otras actividades crediticias

Esta clase comprende, las actividades de servicios financieros relacionados fundamentalmente con la concesión de préstamos por instituciones no dedicadas a la intermediación monetaria en los que el crédito puede adoptar diversas formas, como las de un préstamo, una hipoteca, una tarjeta de crédito, etc.

64.99. Otros servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones n.c.o.p.

Esta clase comprende, otros servicios financieros consistentes fundamentalmente en la distribución de fondos por métodos diferentes al de la concesión de préstamos.

65. SEGUROS, REASEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES, EXCEPTO SEGURIDAD SOCIAL OBLIGATORIA

Esta división comprende las anualidades por suscripción, así como las pólizas de seguro y primas de inversión que constituyen una cartera de activos financieros para su utilización frente a obligaciones futuras. Se incluye la provisión directa de seguros y reaseguros.

65.1. Seguros

Este grupo comprende los seguros de vida, contengan o no un elemento importante de ahorro, y los seguros distintos de seguros de vida.

65.11. Seguros de vida

Esta clase comprende las anualidades por suscripción y pólizas de seguro de vida, pólizas de seguro de los ingresos en caso de discapacidad y pólizas de seguro en caso de pérdida de miembros o muerte por accidente (contengan o no un elemento importante de ahorro).

65.12. Seguros distintos de los seguros de vida

Esta clase comprende, la provisión de servicios de seguros distintos del seguro de vida: los seguros de accidente y contra incendios, los seguro de enfermedad, los seguros de viaje, los seguro sobre propiedades cosas, los seguro de automóviles, embarcaciones, aeronaves y transporte y los seguros sobre pérdidas monetarias y de responsabilidad civil.

65.2. Reaseguros

65.20. Reaseguros

Esta clase comprende las actividades de asunción de la totalidad o de una parte del riesgo asociado a las pólizas de seguro vigentes suscritas originalmente por otros aseguradores.

65.3. Fondos de pensiones

65.30. Fondos de pensiones

Esta clase comprende las personas jurídicas (es decir, fondos, planes o programas) constituidas para proveer prestaciones de renta de jubilación en exclusiva a los empleados del promotor o miembros.

Se incluyen aquí los planes de pensiones con prestaciones definidas, así como los planes individuales en los que las prestaciones se definen simplemente mediante la contribución de los miembros.

Esta clase comprende los planes de prestaciones para empleados, los fondos y planes de pensiones y los planes de jubilación.

66. ACTIVIDADES AUXILIARES A LOS SERVICIOS FINANCIEROS Y A LOS SEGUROS

Esta división comprende el suministro de servicios que forman parte de o están íntimamente vinculados a los servicios financieros, sin que constituyan por sí mismos un servicio financiero. El desglose fundamental de esta división se realiza conforme al tipo de operación financiera o provisión de fondos efectuada.

66.1. Actividades auxiliares a los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones

Este grupo comprende la provisión de mercados físicos o electrónicos con el fin de facilitar las operaciones de compraventa de acciones, opciones sobre acciones, bonos o contratos de productos básicos.

66.11. Administración de mercados financieros

Esta clase comprende la administración y la supervisión de mercados financieros por corporaciones independientes de las autoridades públicas, como los mercados de contratos de productos básicos, los mercados de contratos de futuros sobre mercancías, los mercados de valores, los mercados de acciones y los mercados de opciones sobre acciones o productos básicos.

66.12. Actividades de intermediación en operaciones con valores y otros activos

Esta clase comprende, las operaciones en los mercados financieros por cuenta de terceros (por ejemplo, corredores de bolsa) y otras actividades afines como la correduría de bolsa, la intermediación en operaciones con contratos de productos básicos, las actividades de oficinas de cambio de moneda, etc.

66.19. Otras actividades auxiliares a los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones

Esta clase comprende las actividades auxiliares a los servicios financieros, no incluidas en otra parte: las actividades de tramitación y liquidación de operaciones financieras, incluidas las operaciones de tarjetas de crédito, los servicios de asesoramiento en materia de inversión y las actividades de asesores e intermediarios hipotecarios.

Esta clase comprende también los servicios de fideicomisarios, fiduciarios y de custodia prestados por cuenta de terceros.

66.2. Actividades auxiliares a seguros y fondos de pensiones

Este grupo comprende el ejercicio como agentes o como corredores en la venta de pólizas de seguro y la prestación de otros servicios relacionados con pensiones, seguros y prestaciones a empleados, como la tasación de daños y la administración por terceros.

66.21. Evaluación de riesgos y daños

Esta clase comprende la prestación de servicios de administración de seguros, como la tasación y la liquidación de siniestros: la evaluación de las solicitudes de indemnización por siniestro y la liquidación de las solicitudes de indemnización por siniestro.

66.22. Actividades de agentes y corredores de seguros

Esta clase comprende las actividades de agentes y corredores de seguros (intermediarios de seguros) en la venta, negociación o intermediación de pólizas de seguro y de reaseguro.

66.29. Otras actividades auxiliares a seguros y fondos de pensiones

Esta clase comprende las actividades estrechamente relacionadas con seguros y fondos de pensiones (excepto las de intermediación financiera, la tasación de daños y las actividades de agentes y corredores de seguros).

66.3. Actividades de gestión de fondos

66.30. Actividades de gestión de fondos

Esta clase comprende las actividades de gestión de cartera y de fondos realizadas por cuenta de terceros para individuos, empresas y otros, como la gestión de fondos de inversión, la gestión de otras instituciones de inversión colectiva y la gestión de fondos de pensiones.

ANEXO D

ANÁLISIS DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR

SECTOR FINANCIERO Y DE SEGUROS ESPAÑOL

Tabla de contenido

D.1. INTRODUCCION 138

D.2. INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR 140

D.3. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL SEGÚN SECTOR DE DESTINO Y SUBSECTOR INVERSOR 148

D.3.1. SERVICIOS FINANCIEROS, EXCEPTO SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES (División 64) 148

D.3.2. SEGUROS, REASEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES, EXCEPTO SEGURIDAD SOCIAL OBLIGATORIA (División 65) 152

D.3.2. ACTIVIDADES AUXILIARES A LOS SERVICIOS FINANCIEROS Y A LOS SEGUROS (División 66) 155

D.4. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL SEGÚN SECTOR DE DESTINO .158

D.5. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL SEGÚN MACROÁREA Y SECTOR DE DESTINO 162

D.6. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL SEGÚN PAÍS RECEPTOR Y SECTOR DE DESTINO 171

D.1. INTRODUCCION

Una vez analizadas las causas que han provocado la salida al exterior del Sector Financiero y de Seguros español, en su proceso de internacionalización, es el momento de analizar los flujos de inversión directa en el extranjero (IDE) de las empresas que lo componen.

Para realizar este análisis se dispone de la herramienta Data Invex, una base de datos desarrollada por la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, desde la que se puede acceder a los datos estadísticos de inversión en el exterior.

En la base de datos, los flujos de inversión, es decir, la suma de la inversión directa durante un periodo determinado, incluyen los datos trimestrales desde el año 1993. Facilitando los datos de los flujos de inversión bruta[9] y los flujos de inversión neta[10].

Para realizar el análisis de los datos de la base de datos Data Invex, del Sector Financiero y de Seguros, se emplearán los códigos 64, 65 y 66 de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CNAE-2009 para el periodo de tiempo permitido por la herramienta, desde 1993, y los flujos de inversión ETVE (Entidades de tenencia de valores extranjeros) y NO ETVE.

D.2. INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR

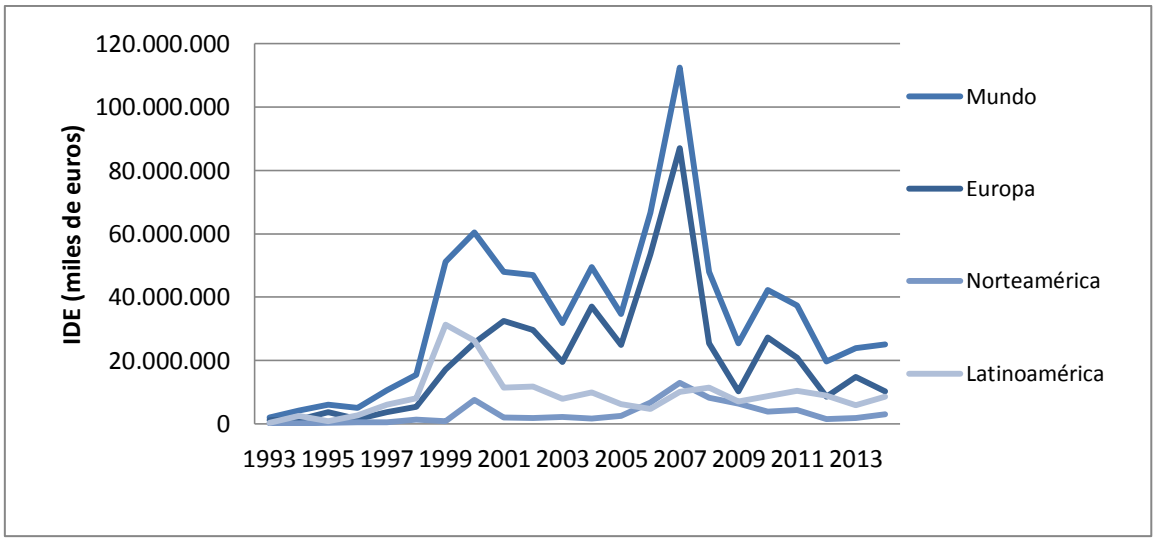
A partir de la adhesión, en 1986, de España en la Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea, la gran empresa española se ha venido modernizando y principalmente, a partir de 1993, progresando en su apertura al exterior, como el resto de países desarrollados y competitivos.

A principios de la década de 1990 los países desarrollados sufrieron una crisis económica y financiera provocada por el estallido de la burbuja inmobiliaria en Japón, que en España se vio agravada, en 1993, tras los dos grandes eventos organizados en 1992; la Exposición Universal de Sevilla y los Juegos Olímpicos de Barcelona. Una vez superada la inestabilidad, las empresas dieron el salto internacional amparándose en el fácil acceso al crédito bancario a partir de la entrada en circulación del euro.

La inversión de la empresa española en el exterior, mostrada en el gráfico D.1., presenta un arranque tímido de este proceso, con inversiones principalmente en Latinoamérica y, en menor medida, a Europa. A partir del año 2000, la inversión en Latinoamérica se reduce y Europa es la principal receptora de la inversión directa española.

Destaca el año 2007, año en que la inversión española en el exterior es la máxima del periodo estudiado, con más de 112.000 millones de euros; de los cuales el 71,11% es destinado a Europa, el 11,58% a Norteamérica y el 8,9% a Latinoamérica. Tras este año, la inversión se ha visto reducida debido al estallido, en 2008, de la crisis de las hipotecas subprime y el agravamiento de la situación en España por el exceso de financiación al sector inmobiliario.

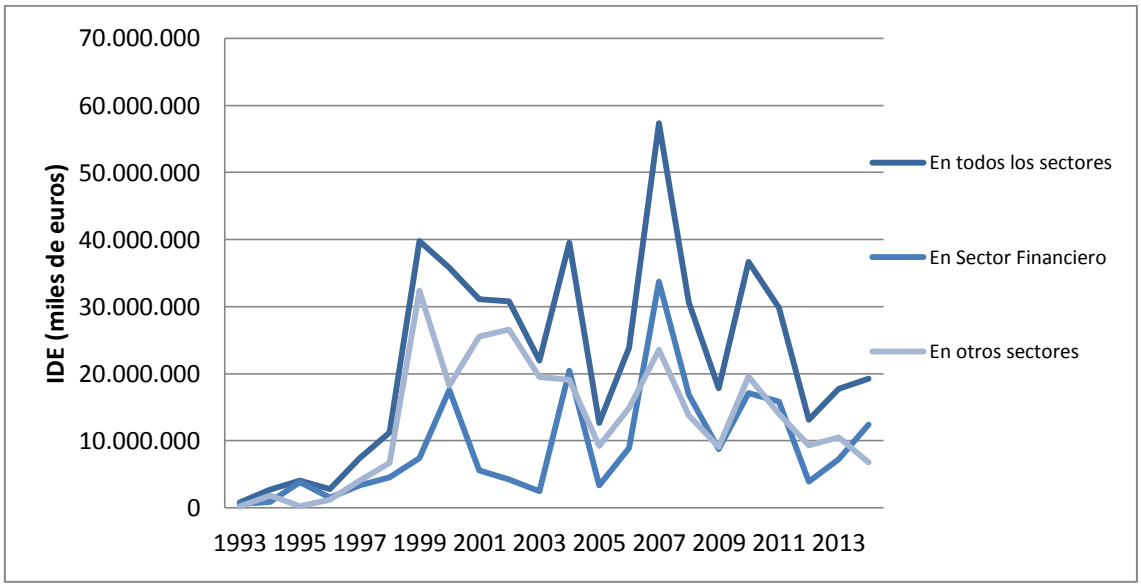
Gráfico D.1. Inversión española directa de la empresa española (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al Sector Financiero y de Seguros, como se observa en el gráfico D.2., la inversión en el exterior no se centra únicamente en las inversiones en el sector homónimo de los diferentes países. Siendo el monto total de las inversiones durante el periodo estudiado de más de 279.000 millones de euros para las inversiones en otros sectores mientras que para las inversiones en las actividades financieras supone aproximadamente 188.500 millones de euros, superando éstas a las del resto de sectores únicamente en los años 1993, 1995, 1996, 2004, 2007, 2008, 2011 y 2014.

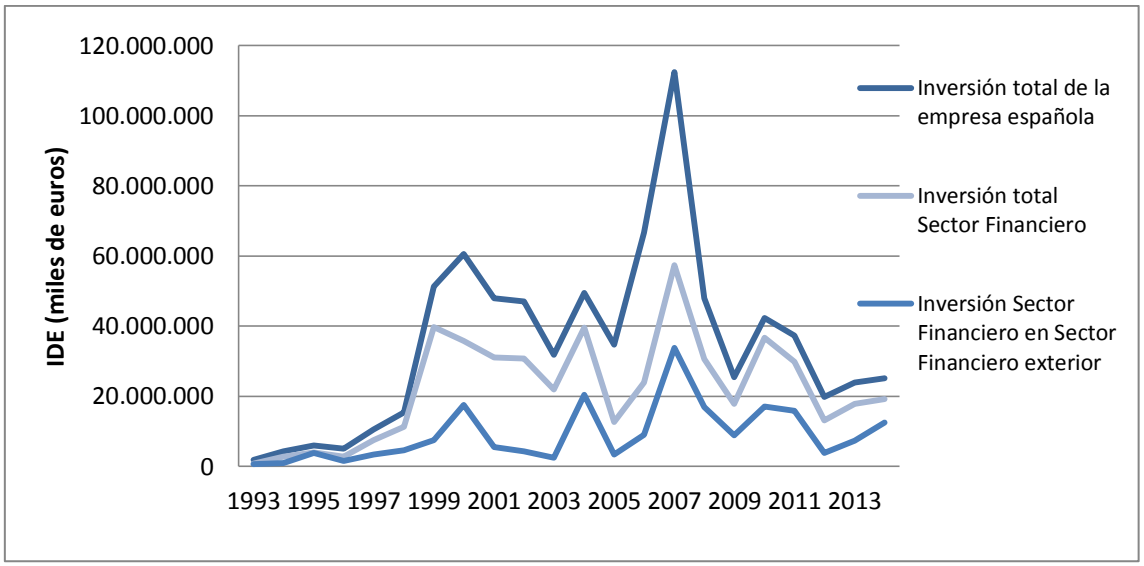
Gráfico D.2. Inversión española directa total del Sector Financiero español en el exterior (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico D.3. se compara la inversión española del Sector Financiero frente al total de la inversión de la empresa española en este periodo.

Gráfico D.3. Inversión española directa del Sector Financiero español frente a la inversión española directa total en el exterior (1993 – 2014).

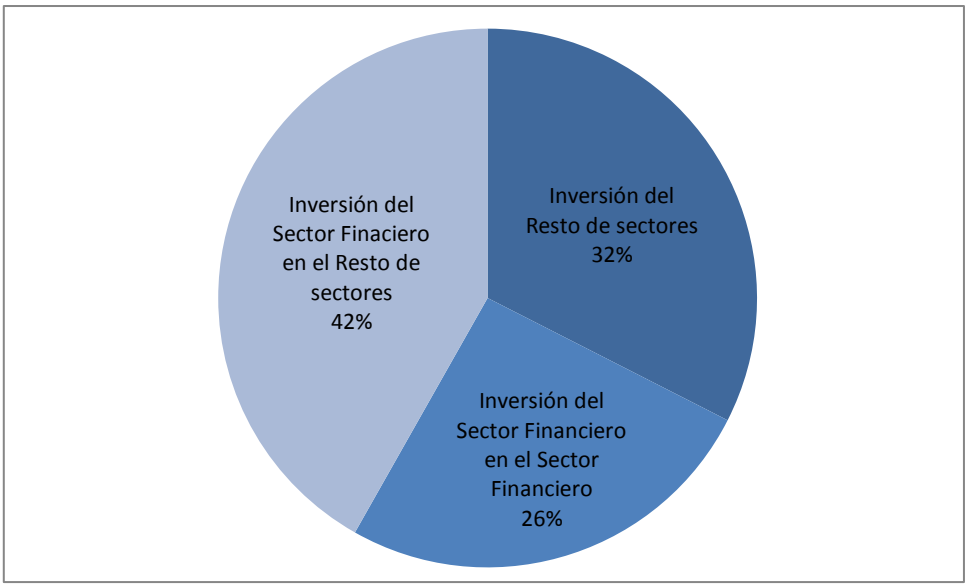


Fuente: Elaboración propia.

Se observa que las inversiones totales del Sector Financiero y de Seguros en el periodo 1993 - 2014 suponen el 64.92% de las inversiones totales de las empresas españolas en el exterior en el mismo periodo. Llegando a suponer en el año 2010 aproximadamente el 87% de las inversiones totales. Por esto se puede afirmar que el Sector Financiero y de Seguros es el sector más inversor en el exterior.

Seguidamente se va a analizar, en el gráfico D.4., gráfico D.5. y gráfico D.6., el peso de la inversión total del Sector Financiero y de Seguros en el exterior frente al total de la inversión de la empresa española en función del periodo de la misma. Para ello se distingue entre tres etapas de tiempo diferenciadas, en función de las fases de la economía española: Liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional [1993 – 2000], entrada de España en el Euro y bonanza económica [2001 – 2007] y crisis económica [2008 – 2014].

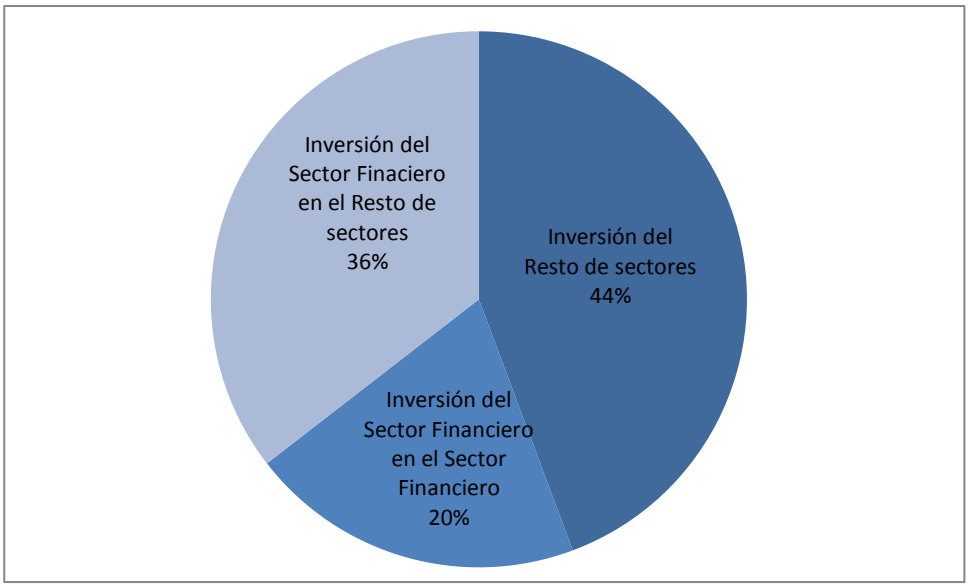
Gráfico D.4. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros frente a la inversión total de la empresa española durante la liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional (1993 – 2000).



Fuente: Elaboración propia.

Analizando el periodo desde el año 1993 hasta el año 2000, la inversión del Sector Financiero supone un 68% del total de las inversiones de la empresa española. Si se analizan únicamente las inversiones en el sector financiero extranjero, durante los primeros años del periodo de estudio, desde el año 1993 hasta el año 2000, la inversión del Sector Financiero supone más de un cuarto del total de la inversión de la empresa española en el exterior.

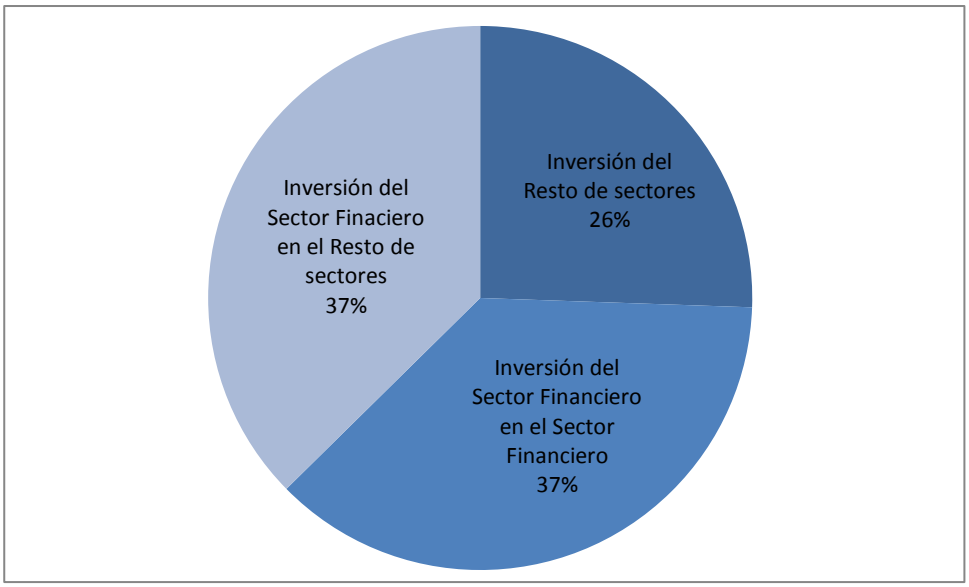
Gráfico D.5. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros frente a la inversión total de la empresa española durante entrada de España en el Euro y bonanza económica (2001 – 2007).



Fuente: Elaboración propia.

Desde los inicios del 2000 y hasta el año 2007, con la mejora de la economía española y la entrada de España en el euro, el resto de sectores aumentan su capacidad inversora y su apuesta por la internacionalización. El peso de la inversión del Sector Financiero cayó, debido a estos motivos, hasta suponer un 56% de total de la inversión. Si se analizan únicamente las inversiones en el sector financiero extranjero, la inversión del Sector Financiero supone un quinto del total de la inversión de la empresa española en el exterior.

Gráfico D.6. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros frente a la inversión total de la empresa española durante la crisis económica (2008 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Con el comienzo de la crisis económica, y pese a la restructuración sufrida como consecuencia de ésta, el sector financiero ha ganado peso frente al resto de sectores en cuanto a la inversión en el extranjero, alcanzando en este periodo el 74% del total de la inversión de la empresa española en el exterior. Teniendo el mismo peso entre sus inversiones, las inversiones en el propio sector financiero exterior, como en el resto de sectores.

Durante todo el periodo, (1993 - 2014) el total de la inversión de la empresa española en el exterior ha sido de más de 766.716 millones de euros, de los que más de 486.900 pertenecen a inversiones del Sector Financiero y a su vez, más de 200.800 millones pertenecen a inversiones del Sector Financiero y de Seguros en el sector financiero exterior.

La tabla D.1., mostrada a continuación, presenta el peso anual de las inversiones del Sector Financiero frente al total de las inversiones de la empresa española. En ella puede verse numéricamente y año a año, lo anteriormente comentado en los gráficos.

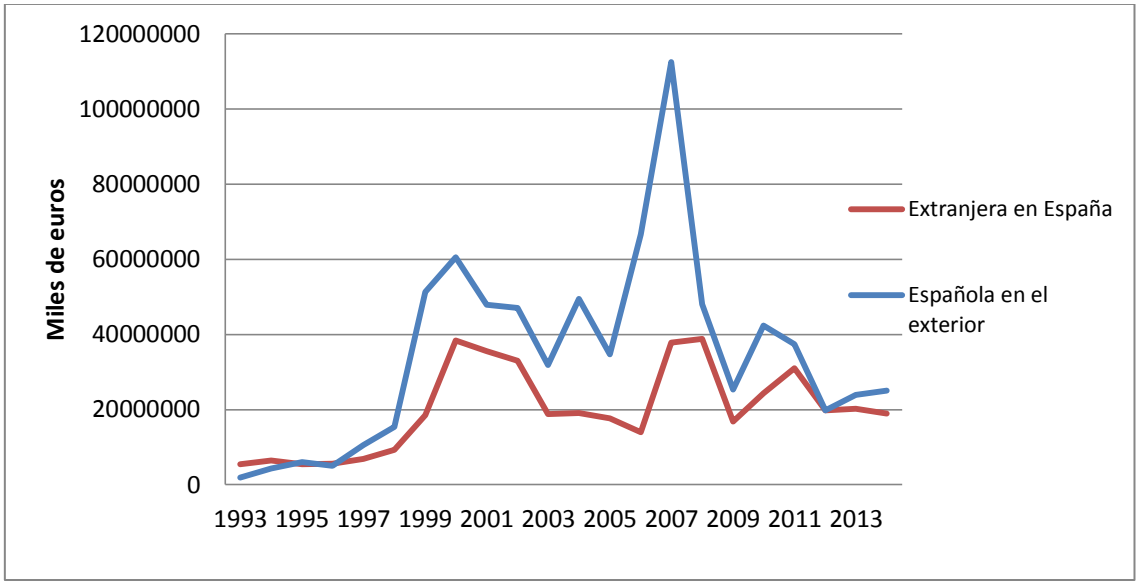
Tabla D.1. Inversión española directa en el exterior (en miles de euros) y peso de la Inversión directa del Sector Financiero español en el exterior (total y hacia actividades financiera) frente a la inversión española directa total en el exterior (1993 – 2014).

Año	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**
Todos los sectores	1.927.554,51	4.273.894,40	5.994.599,82	5.014.811,38	10.517.982,25
Financiero Total	40,04%	64,25%	67,63%	55,05%	70,67%
En Financiero	30,25%	21,15%	63,94%	30,93%	32,07%
Año	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Todos los sectores	15.420.035,85	51.246.795,84	60.493.117,69	47.904.436,85	47.004.337,63
Financiero Total	73,00%	77,59%	59,13%	64,96%	65,55%
En Financiero	29,60%	14,48%	29,04%	11,59%	9,01%
Año	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
Todos los sectores	31.841.782,11	49.463.824,48	34.739.421,54	66.666.655,8	112.413.344,74
Financiero Total	69,06%	79,91%	36,32%	35,77%	50,99%
En Financiero	7,82%	41,36%	9,76%	13,43%	30,02%
Año	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Todos los sectores	48.008.596,28	25.373.829,87	42.301.841,84	37.356.125,63	19.738.165,63
Financiero Total	63,80%	70,25%	86,69%	79,89%	66,70%
En Financiero	35,19%	34,60%	40,51%	42,36%	19,67%
Año	**2013**	**2014**	**Total**		
Todos los sectores	23.944.339,94	25.071.336,02	**766.716.829,60**		
Financiero Total	74,21%	76,68%	**64,92%**		
En Financiero	30,34%	49,62%	**28,48%**		

Fuente: Elaboración propia.

Tradicionalmente, en la balanza entre la inversión española en el exterior y la inversión extranjera en España ha pesado más la inversión extranjera en España pero, como muestra el gráfico D.7., a partir del año 1996 y hasta la actualidad, la inversión española en el exterior ha sido superior, con la excepción del año 2012 en el que debido a un gran descenso de la inversión española, la inversión extranjera en España fue mayor. En el periodo estudiado, la inversión extranjera directa en España ha sido de casi de 441.700 millones de euros frente a los más de 766.700 millones de euros de inversión directa de las empresas españolas en el exterior.

Gráfico D.7. Inversión española directa en el exterior frente a la inversión extranjera en España (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

D.3. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL SEGÚN SECTOR DE DESTINO Y SUBSECTOR INVERSOR

A continuación se va a analizar la inversión del Sector Financiero y de Seguros en el exterior, en función del destino de la inversión y del año en que se realizaron dichas inversiones. Para ello se va a desglosar el conjunto de las inversiones del sector, en los apartados sucesivos, atendiendo al subsector de origen de las inversiones, las divisiones 64, 65 y 66 de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009.

D.3.1. SERVICIOS FINANCIEROS, EXCEPTO SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES (División 64)

En la tabla D.2. se muestran las inversiones realizadas por el subsector en el periodo comprendido entre los años 1993 y 2014, en las diferentes divisiones que componen el sector Financiero y de Seguros y en el conjunto restante de sectores de la clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009.

Tabla D.2. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones en el periodo (1993 – 2014).

	1993	1994	1995	1996	1997
64	450.673,52	789.720,66	3.460.213,66	1.290.180,65	3.074.327,04
65	19.903,38	66.974,35	30.601,55	105.284,76	176.929,94
66	93.532,94	21.191,44	310.590,83	142.600,39	65.356,60
Resto	179.949,25	1.841.575,66	219.201,35	1.209.566,19	4.042.878,58
	1998	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
64	3.955.861,71	6.411.051,16	16.950.991,28	5.191.878,85	3.959.817,44
65	249.511,91	609.571,15	174.399,77	192.116,82	158.638,94
66	306.027,99	350.948,26	416.096,80	105.251,44	88.432,31
Resto	6.657.328,65	32.268.253,37	17.988.095,67	25.554.710,97	26.559.794,10
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
64	1.393.161,77	20.271.761,55	2.326.210,73	7.895.719,94	30.938.864,35
65	268.883,61	27.856,32	510.077,06	366.447,46	2.209.833,28
66	740.781,12	12.767,71	129.237,45	370.749,02	520.779,29
Resto	19.484.466,05	19.055.646,70	9.076.850,41	14.868.805,68	23.482.913,08
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
64	12.794.985,02	7.130.452,50	14.930.425,25	10.568.408,10	3.088.869,97
65	3.468.393,96	1.330.059,35	1.126.660,17	2.328.926,65	437.098,93
66	470.870,01	257.903,00	1.013.929,53	2.800.004,94	138.227,67
Resto	13.379.466,91	9.046.255,30	19.535.897,60	13.914.522,86	9.211.552,97

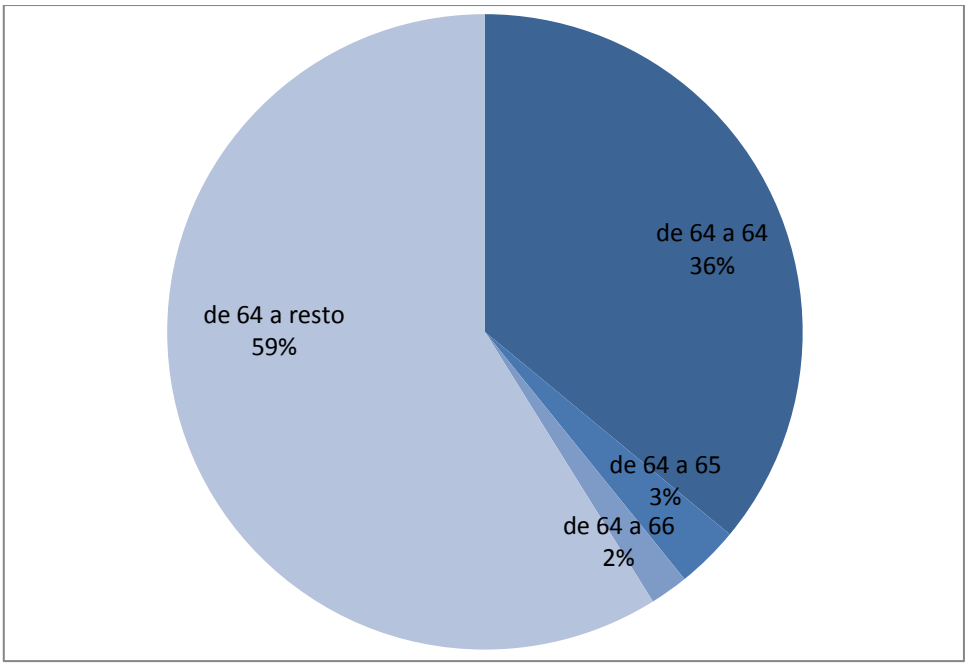
	2013	2014	Total
64	5.573.462,48	11.791.383,84	**174.238.421,47**
65	1.347.179,73	256.726,99	**15.462.076,08**
66	768.455,21	282.418,75	**9.406.152,70**
Resto	10.629.555,58	6.735.950,35	**284.943.237,28**

Fuente: Elaboración propia.

El final de la tabla presenta el acumulado de las inversiones de los once años analizados. En ella se aprecia que el mayor receptor de la inversión del subsector, es el propio subsector. También se aprecia que la inversión conjunta en el resto de sectores, excluyendo el propio Sector Financiero y de Seguros, asciende a 284.943.237,28 miles de euros, un 63,5% mayor que la inversión en el propio subsector.

Con estos datos acumulados, mostrados en el gráfico D.8. en forma de porcentaje del total de la inversión, se puede tasar la inversión en la división 64 como el 36% del total de las inversiones del subsector. Digno de mención, como se ha comentado anteriormente, el hecho de que el 59% de las inversiones en el exterior pertenezcan al conjunto de sectores no financieros.

Gráfico D.8. Peso de la inversión española directa en el exterior de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones en el periodo (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Una particularidad del Sector Financiero, que se muestra claramente en el gráfico anterior, es que el Sector Financiero español en general y principalmente la banca española, al igual que la de algunos países europeos como Alemania, Bélgica, Portugal y los países nórdicos se ha caracterizado tradicionalmente por realizar inversiones significativas en empresas de sectores no financieros. Es el fenómeno conocido como: Participaciones Industriales[6].

Estas participaciones tienen por parte de las entidades tres objetivos principales:

- **Diversificación:** Al tener fuentes de ingresos independientes a los propios de las actividad financiera.

- **Influencia:** Al tener acceso a los consejos de administración de las empresas, en muchos casos estratégicas para la economía del país.

- **Negocio**: Al garantizarse a la empresa participada como cliente de los servicios financieros prestados por la entidad.

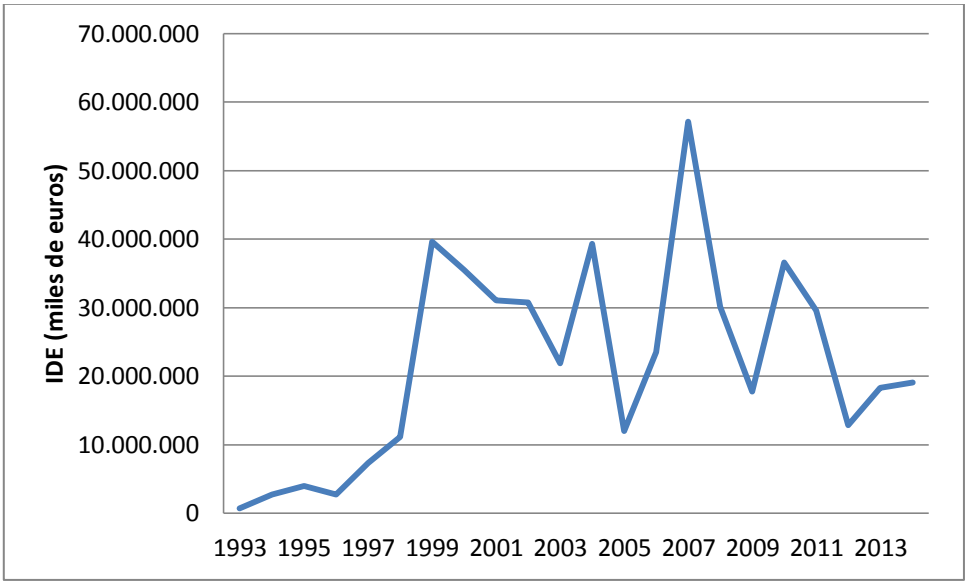
Debido a la existencia en el mercado financiero de formas alternativas más baratas y competitivas de financiación, los bancos han visto reducida su captación de depósitos en proporción a la inversión privada. Es por ello que han tenido que recurrir a la integración, tanto horizontal como vertical, con el mercado de seguros y los mercados financieros auxiliares respectivamente para optimizar su eficacia comercial.

El caso de la integración con el mercado de seguros es una integración horizontal, a través de la cual la entidad entra en la producción y distribución de los mismos. Siendo el seguro de vida el que se muestra más atractivo para los bancos, debido a la característica de ser un producto de ahorro, que proporciona a la entidad que lo ofrece una ventaja competitiva sobre el resto de entidades.

Por otro lado, la integración con los mercados financieros auxiliares es una integración vertical, tanto hacia arriba; es el caso de la administración de mercados financieros, como hacia abajo; intermediarios, agentes, etc.

Si analizamos la evolución anual de la inversión total realizada por el subsector, mostrada en el gráfico D.9., se pueden observar diferentes tendencias en el periodo de estudio. Tras la liberalización de la IDE española a principios de los años 1990, la inversión sigue una tímida línea ascendente hasta el año 1997 en el que se produce el despegue de la inversión del subsector, alcanzando su máximo en el año 1999. Comienza entonces una tendencia de decrecimiento entre los años 2000 y 2005, año en que la inversión cae hasta niveles del 1998, con la excepción del año 2004, que coincide con la compra, por parte del Banco Santander, de la entidad británica Abbey National Bank, sexto mayor banco de Reino Unido y que se convertirá en la mayor compra bancaria en Europa. Desde ese año y hasta el comienzo de la crisis económica, el bienio formado por los años 2006 y 2007 se produce un segundo despegue de la inversión, alcanzando el máximo del periodo. A partir de entonces y hasta la actualidad la inversión se ha ido reduciendo, con un intento de recuperación en los años 2010 y 2011, hasta estabilizarse entorno a los 20.000.000 miles de euros.

Gráfico D.9. Inversión española directa de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones en el periodo (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

D.3.2. SEGUROS, REASEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES, EXCEPTO SEGURIDAD SOCIAL OBLIGATORIA (División 65)

En la tabla D.3. se muestran las inversiones realizadas por el subsector en el periodo comprendido entre los años 1993 y 2014, en las diferentes divisiones que componen el sector Financiero y de Seguros y en el conjunto restante de sectores de la clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009.

Tabla D.3. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria en el periodo (1993 – 2014).

	1993	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**
64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
65	16.707,28	24.930,51	29.526,89	7.560,66	11.395,26
66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resto	0,00	492,30	292,34	0,00	706,26
	1998	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
64	52,72	0,00	0,00	0,00	0,00
65	47.115,02	21.226,14	13.331,75	27.977,58	21.833,53
66	0,00	27.763,50	38,66	2,50	5.788,35
Resto	28.419,07	41.205,56	4.004,51	7.018,64	12.946,75
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
65	56.149,94	74.070,47	312.070,26	165.564,72	1.344,27
66	31.464,71	17.012,59	12.027,19	0,00	1.500,00
Resto	11.911,86	2.570,38	24.990,06	205,00	5.000,00
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
65	133.571,50	56.703,56	7.786,46	112.691,52	74.642,05
66	1.379,42	565,80	32.851,19	5.487,00	27.341,35
Resto	0,00	0,00	2,82	430,67	20.394,07
	2013	**2014**	**Total**		
64	0,00	0,00	**52,72**		
65	162.953,00	105.099,11	**1.484.251,48**		
66	0,00	0,00	**163.222,26**		
Resto	976,85	0,00	**161.567,14**		

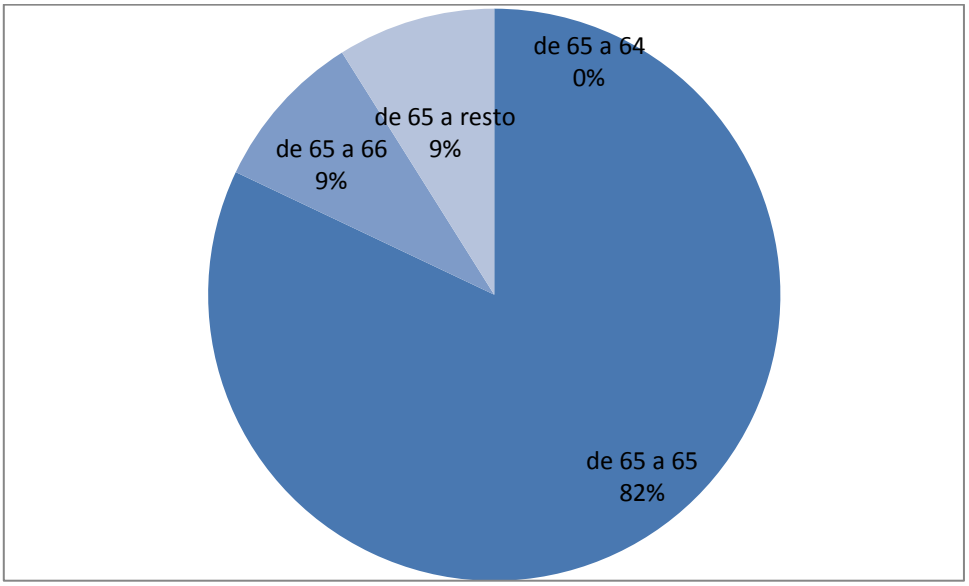
Fuente: Elaboración propia.

El final de la tabla presenta el acumulado de las inversiones de los once años analizados. En ella se aprecia que el mayor receptor de la inversión del subsector, es el propio

subsector. También se aprecia que, salvo en el año 1998 con una inversión de 52,72 miles de euros, la inversión en el subsector servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones por parte del subsector es nula.

Con estos datos acumulados, mostrados en el gráfico D.10. en forma de porcentaje del total de la inversión, se puede tasar la inversión en la división 65 como el 82% del total de las inversiones del subsector. Como se ha mencionado anteriormente, la inversión en la división 64 en el exterior, con apenas 52,72 miles de euros invertidos, no tiene peso en el conjunto de las inversiones.

Gráfico D.10. Peso de la inversión española directa en el exterior de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria en el periodo (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

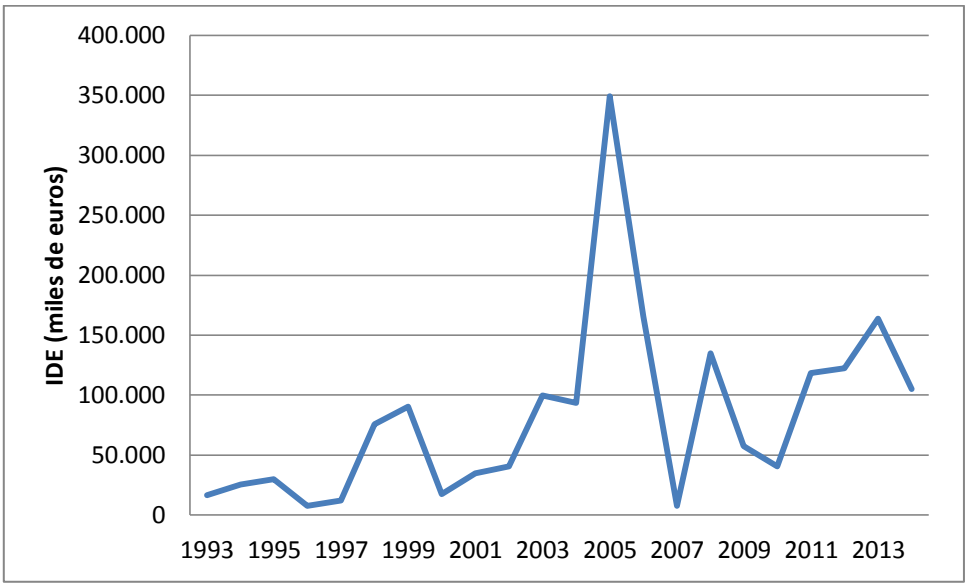
El proceso de integración horizontal de las aseguradoras en el mercado bancario responde a una estrategia de penetración en nuevos mercados al mismo tiempo que, aprovechando su red de oficinas, puede consolidar sus productos tradicionales; reduciendo los costes de distribución, ya que son sustancialmente menores a los derivados de la distribución vía agente y ampliando su cartera de posibles clientes.

Por otro lado, la integración con los mercados financieros auxiliares es una integración vertical, tanto hacia arriba; es el caso de la administración de mercados financieros, como hacia abajo; intermediarios, agentes, etc.

Si analizamos la evolución anual de la inversión total realizada por el subsector, mostrada en el gráfico D.11., se pueden observar diferentes tendencias en el periodo de estudio. Entre los años 1993 y 2002 la inversión, con inestabilidades en el periodo, se mantiene en la media de los 50.000 miles de euros anuales. A partir de ese momento y coincidiendo con la entrada definitiva de la moneda única europea, que favorece la inversión directa en los países miembros, la inversión del subsector aumenta, alcanzando su máximo en el año 2005 en el que la inversión anual es aproximadamente 350.000 miles de euros. Con el comienzo de la crisis económica, las inversiones del subsector en el exterior vuelven al entorno de los años previos a los de mayor bonanza económica, con un leve repunte entre los años 2001 y 2013.

Destacable es el caso del año 2007, en que la inversión del subsector asegurador decrece hasta niveles próximos a los del año 1996, año de menor inversión del subsector en el exterior. Este hecho contrasta con lo sucedido en el mismo año para el subsector de servicios financieros, en que la inversión alcanzó el máximo anual del periodo estudiado.

Gráfico D.11. Inversión española directa de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria en el periodo (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

D.3.2. ACTIVIDADES AUXILIARES A LOS SERVICIOS FINANCIEROS Y A LOS SEGUROS (División 66)

En la tabla D.4. se muestran las inversiones realizadas por el subsector en el periodo comprendido entre los años 1993 y 2014, en las diferentes divisiones que componen el sector Financiero y de Seguros y en el conjunto restante de los sectores de la clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009.

Tabla D.4. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros en el periodo (1993 – 2014).

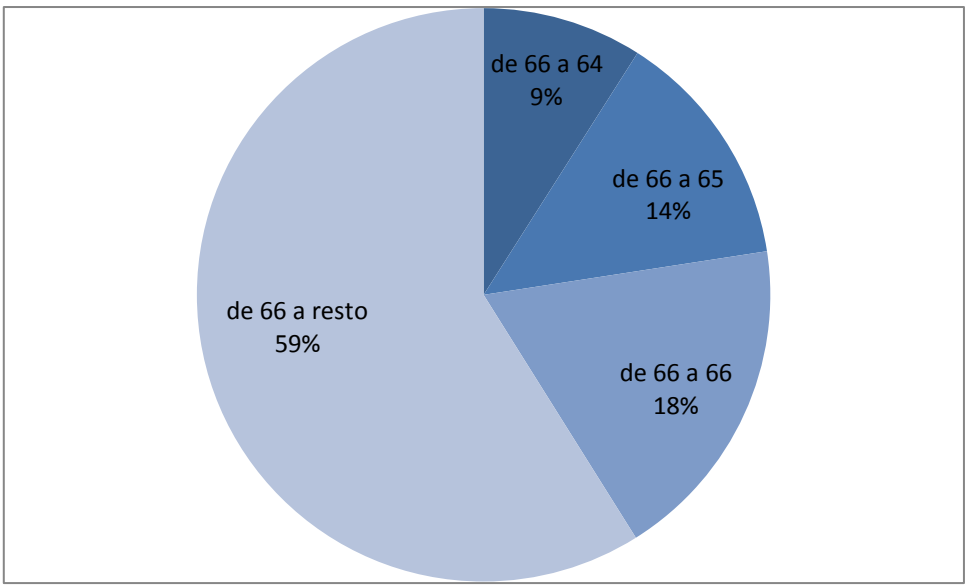
	1993	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**
64	0,00	1,26	1.262,13	3.076,58	4.106,34
65	1.803,04	496,23	495,44	2.404,04	4.468,50
66	553,65	468,79	447,59	107,32	36.044,47
Resto	8.590,00	105,04	1.237,20	0,33	16.704,11
	1998	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
64	62,75	357,61	3.037,75	26.745,92	789,52
65	3.988,18	946,89	7.899,94	1.267,92	1.954,80
66	1.690,33	523,64	697,42	5.094,97	57,37
Resto	6.795,19	28.663,54	209.785,81	8.148,55	993,86
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
64	43,40	10.000,00	3.278,90	0,00	67.026,05
65	67,74	43.230,00	49.000,00	150.126,29	0,00
66	419,38	2.413,70	47.083,70	2.740,09	3.409,11
Resto	3.922,20	10.983,37	127.780,14	23.427,96	105.013,92
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
64	20.934,95	292,88	23.106,04	9.942,81	4,18
65	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66	6.507,79	8.654,36	3.562,43	737,68	115.872,38
Resto	356.343,50	3.326,83	6.369,94	111.583,70	60.071,45
	2013	**2014**	**Total**		
64	1.964,47	2.534,36	**178.567,90**		
65	0,00	0,00	**268.149,01**		
66	129.530,57	0,00	**366.616,74**		
Resto	26.171,35	50.111,69	**1.116.129,68**		

Fuente: Elaboración propia.

El final de la tabla presenta el acumulado de las inversiones de los once años analizados. En ella se aprecia que el mayor receptor de la inversión del subsector, es el propio subsector. También se aprecia, como en el caso del subsector de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, que la inversión conjunta en el resto de sectores, excluyendo el propio Sector Financiero y de Seguros, asciende a 1.116.129,68 miles de euros, un 204% mayor que la inversión en el propio subsector.

Con estos datos acumulados, mostrados en el gráfico D.12. en forma de porcentaje del total de la inversión, se puede tasar la inversión en la división 66 como el 18% del total de las inversiones del subsector. Como se ha mencionado anteriormente, y al igual que en el caso del subsector de los servicios financieros excepto seguros y fondos de pensiones, el 59% de las inversiones del subsector en el exterior pertenecen al conjunto de sectores no financieros.

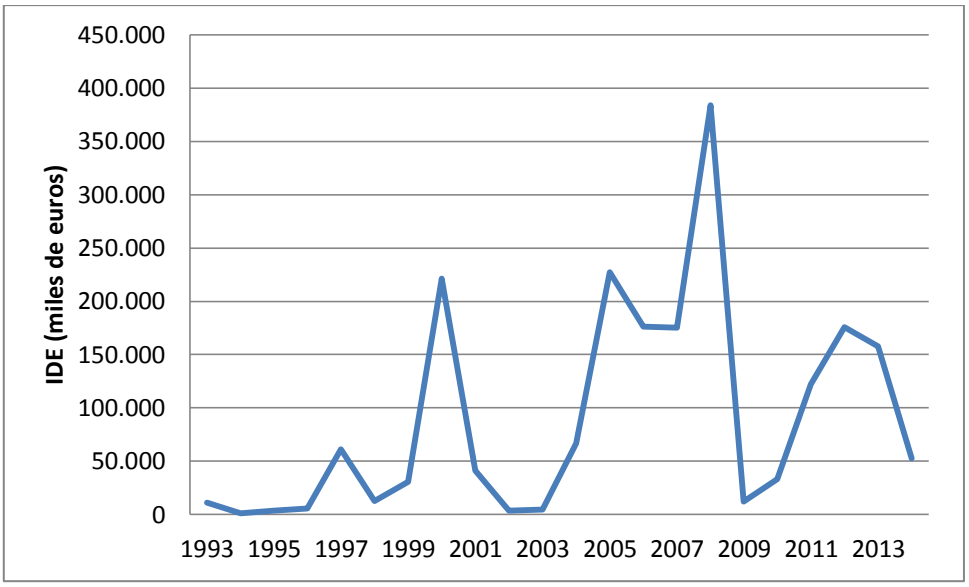
Gráfico D.12. Peso de la inversión española directa en el exterior de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros en el periodo (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Si analizamos la evolución anual de la inversión total realizada por el subsector, mostrada en el gráfico D.13., se pueden observar que la inversión total de este subsector se concentra en tres etapas en el periodo de estudio. La primera etapa de concentración de la inversión se produce en el año 2000, con una inversión anual superior a los 220.000 miles de euros, la segunda etapa de concentración de la inversión se produce entre los años 2005 y 2008, año en que la inversión alcanza su máximo histórico con aproximadamente 400.000 miles de euros y, finalmente, la tercera concentración de inversión se produce entre los años 2012 y 2013. En estas tres etapas se concentra el 76,67% del total de la inversión realizada por el subsector en el exterior.

Gráfico D.13. Inversión española directa de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros en el periodo (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

D.4. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL SEGÚN SECTOR DE DESTINO

A continuación se va a analizar la inversión del Sector Financiero y de Seguros en el exterior, en función de los sectores y subsectores receptores de la inversión. Para ello se mostrará el conjunto de las inversiones del sector en cada una de las divisiones de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 y, posteriormente, se analizará la inversión en cada uno de los sectores que forman dichas divisiones.

La tabla D.5. muestra la inversión realizada por el Sector Financiero y de Seguros, en el exterior, en cada una de las divisiones de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009, en el periodo comprendido entre los años 1993 y 2014.

Tabla D.5. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en cada una de las divisiones de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 en el periodo (1993 – 2014).

1	**2**	**3**	**5**	**6**
2.026.290,36	167.998,79	72.201,52	9,15	16.535.084,84
7	**8**	**9**	**10**	**11**
286.253,83	189.467,17	1.927.631,75	7.599.162,30	4.609.039,15
12	**13**	**14**	**15**	**16**
1.789.473,40	253.662,01	674.458,16	146.853,48	906.410,70
17	**18**	**19**	**20**	**21**
6.647.842,28	45.968,73	825.066,08	11.855.707,14	13.383.037,90
22	**23**	**24**	**25**	**26**
3.921.583,14	9.155.752,78	17.812.888,57	798.431,60	538.971,52
27	**28**	**29**	**30**	**31**
1.108.731,35	3.228.726,45	12.890.649,95	2.172.936,42	175.245,11
32	**33**	**35**	**36**	**37**
111.171,00	6.979,31	26.129.502,92	622.056,57	257.784,81
38	**39**	**41**	**42**	**43**
311.881,42	30.567,47	6.898.955,15	4.874.948,47	849.029,58
45	**46**	**47**	**49**	**50**
3.338.693,88	25.964.394,66	3.700.737,60	1.191.972,97	182.644,47
51	**52**	**53**	**55**	**56**
4.907.877,21	5.421.411,53	22.230,94	3.794.917,96	1.128.638,49
58	**59**	**60**	**61**	**62**
11.050.131,73	492.580,07	955.710,89	36.893.969,56	4.850.893,19
63	**64**	**65**	**66**	**68**
3.018.403,54	**174.417.042,09**	**17.214.476,57**	**9.933.887,53**	2.811.237,82
69	**70**	**71**	**72**	**73**

400.721,88	804.341,00	1.754.675,54	4.123.259,25	696.616,30
74	**75**	**77**	**78**	**79**
32.021,42	1.186,53	312.632,73	1.611,22	263.746,88
80	**81**	**82**	**84**	**85**
1.460.250,29	141.531,64	784.835,79	0,00	1.037.017,87
86	**87**	**88**	**90**	**91**
290.568,48	908.830,62	0,00	48.031,03	0,00
92	**93**	**94**	**95**	**96**
1.240.651,36	379.270,90	961,87	0,00	28.743,36
97	**98**	**99**		
0,00	0,00	0,00		

Fuente: Elaboración propia.

De la tabla anterior se han extraído los datos de las diez divisiones que más inversión han recibido en este periodo para analizarlos más detalladamente. Estos datos se presentan en la tabla D.6.

Tabla D.6. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en las diez divisiones de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 más receptoras en el periodo (1993 – 2014).

División	Inversión recibida
64. Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	**174.417.042,09**
61. Telecomunicaciones	36.893.969,56
35. Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	26.129.502,92
46. Comercio al por mayor e intermediarios de comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	25.964.394,66
65. Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria	**17.214.476,57**
24. Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	17.812.888,57
6. Extracción de crudo de petróleo y gas natural	16.535.084,84
21. Fabricación de productos farmacéuticos	13.383.037,90
29. Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	12.890.649,95
20. Industria química	11.855.707,14

Fuente: Elaboración propia.

Se observa que, con diferencia, la división que más inversión ha recibido del sector es la división 64, correspondiente a "Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones", con 174.417.042,09 miles de euros, que suponen un 35,75% del total de los 487.841.770,99 miles de euros invertidos por el sector.

Siguen a la división 64, las divisiones 61 y 35, “Telecomunicaciones” y “Suministros de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado” con 36.893.969,56 y 26.129.502,92 miles de euros respectivamente.

La división 65, “Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria”, es la quinta división que más inversión ha recibido por el sector en el exterior.

Por último, cabe destacar que la otra división, que junto con las divisiones 64 y 65 forman el sector financiero; la división 66 “Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros”, con una inversión de 9.933.887,53 miles de euros, se posiciona como la decimotercera división en el exterior que mayor inversión ha recibido en el periodo, por parte del Sector Financiero.

Si se agrupan las inversiones de cada una de las divisiones en los quince sectores de actividad que conforman, tabla D.7., se puede cuantificar la inversión que el sector Financiero y de Seguros español ha realizado en el exterior en el periodo de tiempo estudiado.

Tabla D.7. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en cada uno de los sectores de actividad en el periodo (1993 – 2014).

Sector	Inversión recibida
1. Alimentación y Bebidas	16.096.166,73
2. Industria Textil	1.074.973,65
3. Industrial del Papel y la Madera	7.943.465,61
4. Productos Químicos, Caucho y Materiales Plásticos	29.160.328,18
5. Cemento y Otros Materiales de Construcción	9.345.219,95
6. Productos Metálicos	18.897.574,00
7. Maquinaria y Equipamiento de Comunicaciones y Transporte	20.051.186,69
8. Energía, Agua y Saneamiento	46.639.585,01
9. Construcción e Inmobiliarias	15.434.171,02
10. Comercio, Reparación y Alquiler de Maquinaria	33.323.438,18
11. Hostelería	4.923.556,45
12. Transporte y Almacenamiento	11.989.884,00
13. Información y Comunicaciones	57.261.688,98
14. Actividades Financieras y de Seguros	**201.565.406,19**
15. Actividades de la Empresa y Otros Servicios	14.135.126,35

Fuente: Elaboración propia.

La tabla muestra que, los sectores industriales y de servicios más atractivos para la inversión del sector en el exterior y que acaparan la mayor parte de sus participaciones han sido el propiamente financiero, el de telecomunicaciones y el energético.

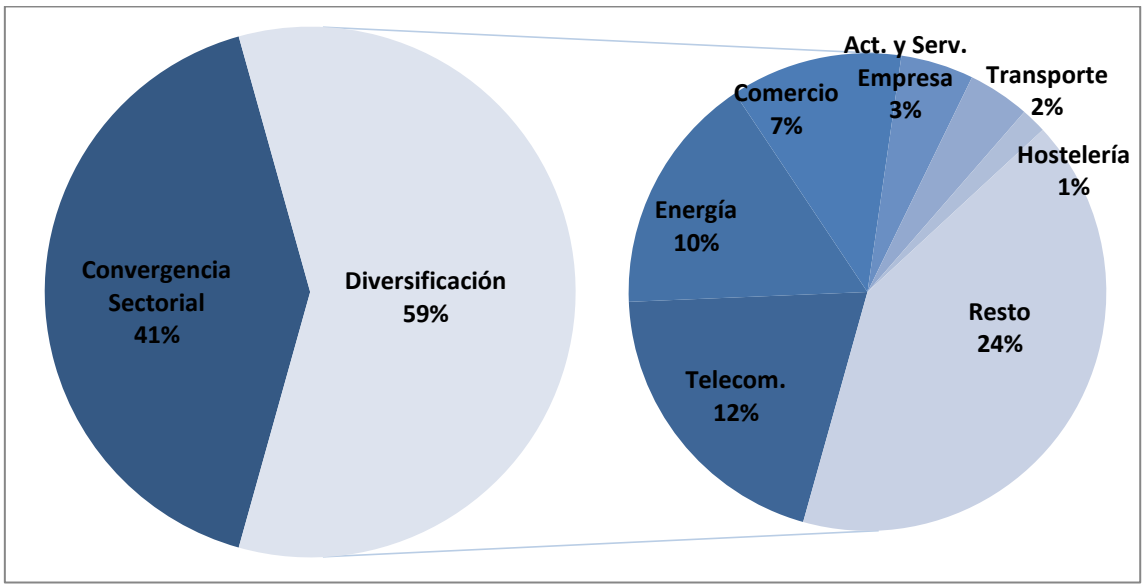
Analizando las inversiones de las entidades en empresas no financieras, se observa que estas inversiones ascienden a 286.276.364,80 miles de euros, un 59% del total de la inversión del sector en el exterior.

Si bien en un principio las entidades financieras entraron en el accionariado de empresas industriales, con el fin de participar en su gestión, este modelo ha ido cambiando a lo largo de los años. Las entidades financieras siguen manteniendo posiciones en empresas industriales, pero están centrando sus esfuerzos en posicionarse como accionistas en el sector servicios; con importantes inversiones en empresas de telecomunicación, energía, electricidad, petroleras y transporte entre otros. El interés hoy en día no es tanto el de involucrarse en la gestión, como el de acceder al negocio financiero indirecto, derivado de la actividad.

En cuanto a los sectores industriales, los principales sectores en los que el Sector Financiero mantiene participaciones son el químico, el metalúrgico y el del automóvil, destacando también la industria alimentaria.

El gráfico D.14. muestra la fuerte estrategia de diversificación del Sector Financiero y de Seguros en el exterior y la importancia del sector servicios en ésta, suponiendo más del 76% de la inversión en diversificación, y del 75% de la inversión total del sector en el periodo de estudio.

Gráfico D.14. Convergencia sectorial, Diversificación y Peso del sector servicios en la inversión española directa en el exterior en el periodo (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

D.5. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL SEGÚN MACROÁREA Y SECTOR DE DESTINO

A continuación se va a analizar la inversión del Sector Financiero y de Seguros en el exterior, en función del territorio receptor de la inversión. Las macroáreas coinciden con los continentes, salvo en los casos en los que, debido al bajo nivel histórico de recepción de inversión de la industria española y a su cercanía, se agrupan; es el caso de Asia y Oceanía o debido al alto nivel histórico de recepción por parte de la industria Española, el caso del continente americano, se disgregan; América del Norte, Latinoamérica y Resto de América.

Dentro de la macroárea europea, se van a distinguir también las regiones formadas por los países miembros de la Unión Europea hasta 2004, UE-15, compuesta por: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia, y también por los países miembros de la Unión Europea en la actualidad, UE-28, con la adhesión de: Bulgaria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República checa y Rumanía.

En la tabla D.8. se muestran las inversiones realizadas por el Sector Financiero español en el periodo comprendido entre los años 1993 y 2014, en las diferentes regiones en las que a lo largo de estos once años se han producido inversiones y diferenciando si éstas han ido a parar a los Sectores Financieros de los distintos países o al resto de sectores de actividad. También se muestra el total de la inversión que ha ido a parar al conjunto de la OCDE y a los territorios considerados paraísos fiscales[7].

Tabla D.8. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros según la macroárea receptora de la inversión (1993 – 2014).

	De 64,65 y 66		
	A todos los sectores	A financieros	A resto
Europa	264.425.344,83	115.441.490,71	148.983.854,12
UE-15	226.526.891,55	92.371.150,47	134.155.741,08
UE-28	240.003.040,88	102.311.036,25	137.692.004,63
América del Norte	48.052.704,83	31.646.451,75	16.406.253,08
Latinoamérica	157.108.681,33	45.549.419,43	111.559.261,90
Resto de América	5.802.095,666	3.611.157,42	2.190.938,24
Asia y Oceanía	11.284.590,09	5.166.873,22	6.117.716,87
África	1.168.354,25	150.013,66	1.018.340,59
Total	**487.841.770,99**	**201.565.406,19**	**286.276.364,80**

OCDE	345.457.144,61	162.114.129,72	183.343.014,89
Paraísos Fiscales	5.062.407,54	3.883.487,94	1.178.919,6

Fuente: Elaboración propia.

Si se analizan los datos anteriores para cada uno de los subsectores financieros individualmente, tabla D.9., tabla D.10. y tabla D.11. se pueden observar los miles de euros que, desde cada una de los subsectores que componen el Sector Financiero español, se han invertido en las divisiones 64, 65 y 66 de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 de los distintos países, así como los miles de euros invertidos en el conjunto de sectores no financieros de dichos países en el periodo comprendido entre los años 1993 y 2014.

Tabla D.9. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, según la macroárea receptora de la inversión (1993 – 2014).

	De 64			
	64	65	66	A resto
Europa	101.924.883,22	5.925.355,48	6.016.196,65	148.375.643,42
UE-15	80.782.312,12	4.602.861,98	5.685.645,71	133.592.322,09
UE-28	90.499.322,13	4.644.622,95	5.859.949,44	137.104.277,84
América del Norte	28.969.158,48	1.673.090,08	853.620,04	16.282.038,82
Latinoamérica	35.962.596,77	7.285.116,33	1.719.755,41	110.960.735,43
Resto de América	2.301.811,40	506.733,31	801.914,13	2.190.938,24
Asia y Oceanía	4.989.074,92	65.275,07	6.346,85	6.117.366,83
África	90.896,68	6.505,81	4.569,62	1.016.514,54
Total	**174.238.421,47**	**15.462.076,08**	**9.402.402,70**	**284.943.237,28**

OCDE	143.712.936,69	9.733.945,60	6.915.025,00	182.591.352,35
Paraísos Fiscales	2.419.541,98	506.733,31	947.872,22	1.174.699,19

Fuente: Elaboración propia.

En el periodo estudiado, la inversión del subsector en el exterior ha estado presente en todas las regiones del mundo, siendo el máximo receptor de su inversión; Europa, con una inversión total de 262.242.078,77 miles de euros, de los cuales el 56,58% pertenece a inversiones en sectores no financieros, el 38,87% pertenece a inversiones en la división 64 y el resto repartido a partes iguales entre las divisiones 65 y 66. El 90% de esta inversión ha ido a parar a los países miembros de la Unión Europea, de los cuales el 94% pertenecen a inversiones en los países miembros con anterioridad a 2004.

Latinoamérica es la siguiente macroárea receptora, con 155.928.203,94 miles de euros, de los cuales el 71,16% pertenece a inversiones en sectores no financieros, el 23,06% pertenece a inversiones en la división 64, el 4,67% a inversiones en la división 65 y el resto, un 1,1% a inversiones en la división 66.

El total invertido por el subsector en el extranjero asciende a 484.046.137,53 miles de euros, de los cuales 342.953.259,6, un 70,65%, pertenece a inversiones en países miembros de

la OCDE, 5.048.846,7, un 1%, a países considerados paraísos fiscales y el resto, 136.022.478,2 al resto de países.

Tabla D.10. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria, según la macroárea receptora de la inversión (1993 – 2014).

	De 65			
	64	65	66	A resto
Europa	52,72	1.095.683,32	50.632,32	8.552,18
UE-15	52,72	857.935,08	49404,50	8.199,42
UE-28	52,72	864.746,15	49404,50	8.528,92
América del Norte	0,00	37.558,02	110.299,18	32.357,57
Latinoamérica	0,00	243.287,85	397,72	120.244,98
Resto de América	0,00	0,00	0,00	0,00
Asia y Oceanía	0,00	104.269,99	1.893,04	0,00
África	0,00	3.452,30	0,00	412,41
Total	**52,72**	**1.484.251,48**	**163.222,26**	**161.567,14**

OCDE	52,72	1.150.199,21	161.596,72	41.407,46
Paraísos Fiscales	0,00	1.540,56	0,00	23,26

Fuente: Elaboración propia.

En el periodo estudiado, la inversión del subsector en el exterior ha estado presente en todas las regiones del mundo salvo en la región "Resto de América", centrándose mayoritariamente en la división 65 en el exterior y siendo el máximo receptor de su inversión Europa, con una inversión total de 1.154.920,54 miles de euros, de los cuales el 94,87% pertenece a inversiones en la división 65 y siendo la única región receptora de inversión en la división 64. El 80% de esta inversión ha ido a parar a los países miembros de la Unión Europea, de los cuales el 99% pertenecen a inversiones en los países miembros con anterioridad a 2004.

Latinoamérica es la siguiente macroárea receptora, con 363.930,55 miles de euros, de los cuales el 66,85% pertenece a inversiones en la división 65 y el 33,04% a inversiones en sectores no financieros.

El total invertido por el subsector en el extranjero asciende a 1.809.093,6 miles de euros, de los cuales 1.353.256,11, un 74,80%, pertenece a inversiones en países miembros de la OCDE y 455.837,49, un 25,19%, al resto de países, de los cuales únicamente 1.563,82 miles de euros, sólo un 0,08%, pertenece a inversiones en paraísos fiscales.

Tabla D.11. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros, según la macroárea receptora de la inversión (1993 – 2014).

	De 66			
	64	65	66	A resto
Europa	149.081,89	251.902,05	27.703,06	599.658,52
UE-15	118.838,59	251.902,05	22.197,72	555.219,57
UE-28	118.838,59	251.902,05	22.197,72	579.197,87
América del Norte	577,08	0,00	2.148,87	91.856,69
Latinoamérica	28.253,25	16.246,96	293.765,14	478.281,49
Resto de América	652,68	0,00	45,90	0,00
Asia y Oceanía	0,00	0,00	13,35	350,04
África	3,00	0,00	44.586,25	1.413,64
Total	**178.567,90**	**268.149,01**	**368.262,57**	**1.171.560,38**

OCDE	147.326,37	251.902,05	41.145,36	710.255,08
Paraísos Fiscales	2.798,97	0,00	5.000,90	4.197,15

Fuente: Elaboración propia.

En el periodo estudiado, la inversión del subsector en el exterior ha estado presente en todas las regiones del mundo, siendo el máximo receptor de su inversión Latinoamérica, con 1.070.825,84 miles de euros, de los cuales el 44,66% pertenece a inversiones en sectores no financieros, el 27,43% pertenece a inversiones en la división 66, el 2.63% a inversiones en la división 64 y el 1,51% a inversiones en la división 65.

Europa es la segunda macroárea receptora, con una inversión total de 1.028.345,52 miles de euros, de los cuales el 58,31% pertenece a inversiones en sectores no financieros, el 24,49% pertenece a inversiones en la división 65, el 14,49% a inversiones en la división 64 y el resto, únicamente un 2,69% a inversiones en la división 66. El 94% de esta inversión ha ido a parar a los países miembros de la Unión Europea, de los el 97% pertenecen a inversiones en los países miembros con anterioridad a 2004.

El total invertido por el subsector en el extranjero asciende a 1.986.539,86 miles de euros, de los cuales 1.150.628,86, un 57,92%, pertenece a inversiones en países miembros de la OCDE y 835911, un 42,07%, al resto de países, de los que únicamente 11.997,02 pertenecen a inversiones en países considerados paraísos fiscales.

Seguidamente se va a analizar la inversión total del Sector Financiero y de Seguros en el exterior y la importancia de cada una de las macroáreas en función del periodo de la misma. Para ello se distingue entre las tres etapas de tiempo, en función de las fases de la economía española: Liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional [1993 – 2000], entrada de España en el Euro y bonanza económica [2001 – 2007] y crisis económica [2008 – 2014].

En la tabla D.12. se muestran las inversiones realizadas por el Sector Financiero español en los tres periodos que comprenden las etapas de las fases de la economía española, en las diferentes regiones en las que a lo largo de estos once años se han producido inversiones. También se muestra el total de la inversión que ha ido a parar al conjunto de la OCDE y a los territorios considerados paraísos fiscales.

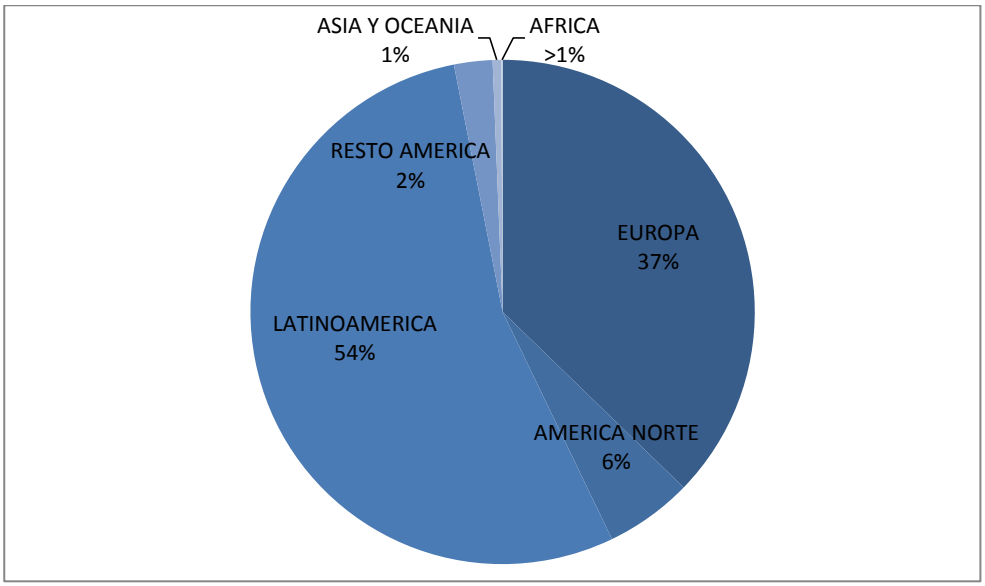
Tabla D.12. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros según la macroárea receptora de la inversión y etapas temporales.

	De 64,65 y 66		
	1993 – 2000	2001 – 2007	2008 – 2014
Europa	38.948.297,49	140.864.523,18	84.612.524,16
UE-15	33.358.832,34	130.641.628,86	62.526.430,35
UE-28	33.440.435,88	134.940.985,57	71.621.619,43
América del Norte	5.860.842,36	22.424.496,22	19.767.366,25
Latinoamérica	56.501.621,33	47.613.523,37	52.993.536,63
Resto de América	2.575.055,83	1.328.529,42	1.898.510,41
Asia y Oceanía	576.023,01	4.550.227,34	6.158.339,74
África	89.139,98	467.621,58	611.592,69
Total	**104.550.980**	**217.248.921,11**	**166.041.869,88**
OCDE	49.320.345,36	179.147.096,42	116.989.702,83
Paraísos Fiscales	2.713.310,36	1.351.874,83	997.222,35

Fuente: Elaboración propia.

Desde la liberalización de la IDE española, a mediados de los noventa, la internacionalización de la gran banca española en particular y el Sector Financiero y de Seguros en general cobra fuerza. La estrategia competitiva en este primer periodo es defensiva en Europa y ofensiva en Latinoamérica. Durante esta etapa el interés del sector en estos dos mercados, como muestra el gráfico D.15., acapara más del 91% de la inversión en el exterior. El interés en el primero de los mercados, Latinoamérica, es debido a la estrategia de desarrollo; la apertura al exterior, la desregulación y liberalización del sistema financiero de sus países en esa etapa. El del segundo mercado es el resultado de la política de integración comunitaria. Esta etapa también es el inicio de la entrada en países de América de Norte, especialmente en Estados Unidos.

Gráfico D.15. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros durante la liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional (1993 – 2000).

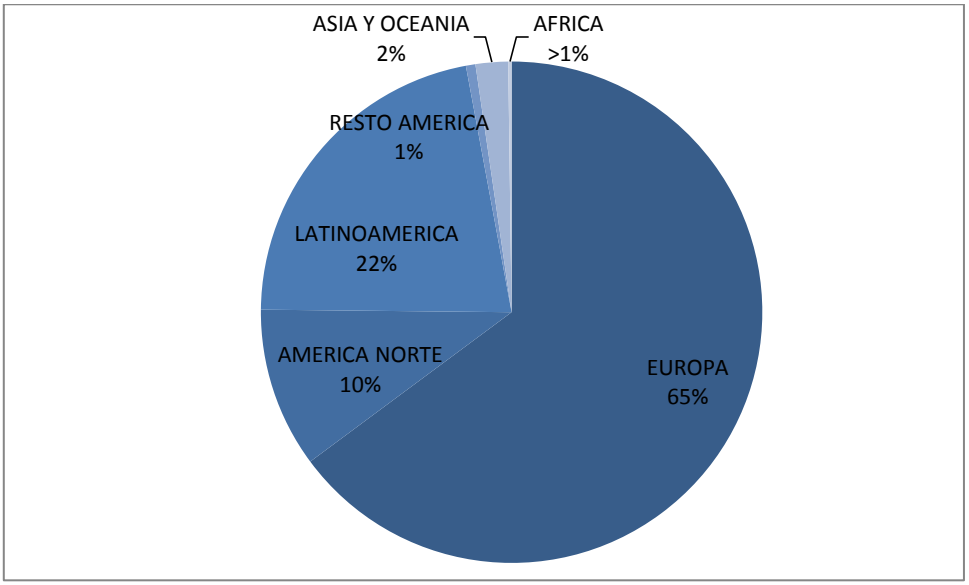


Fuente: Elaboración propia.

Con la entrada del nuevo siglo se completa la unión monetaria europea, que además de aportar estabilidad favorece el aumento de las operaciones en este mercado reduciendo los costes al evitar el efecto del cambio de moneda. En el lado contrario se encuentra el mayor mercado en la etapa anterior, Latinoamérica, que pese a que todavía muestra un gran interés, reduce sus inversiones al empezar a escasear las oportunidades de entrada, ya que las entidades españolas participaron en gran medida en el proceso de privatización alcanzando posiciones de liderazgo en gran parte de los países de esta macroárea, a lo que hay que sumar el empeoramiento de las perspectivas económicas de la región.

En consecuencia, como muestra el gráfico D.16., las inversiones durante este periodo cambian de destino; lidera en inversión Europa, con un 65% del total de la inversión, de los cuales la práctica mayoría es con destino a países miembros de la unión monetaria. También en este periodo se incrementan las inversiones a países desarrollados, miembros de la OCDE, principalmente Estados Unidos.

Gráfico D.16. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros durante la entrada de España en el Euro y bonanza económica (2001 – 2007).



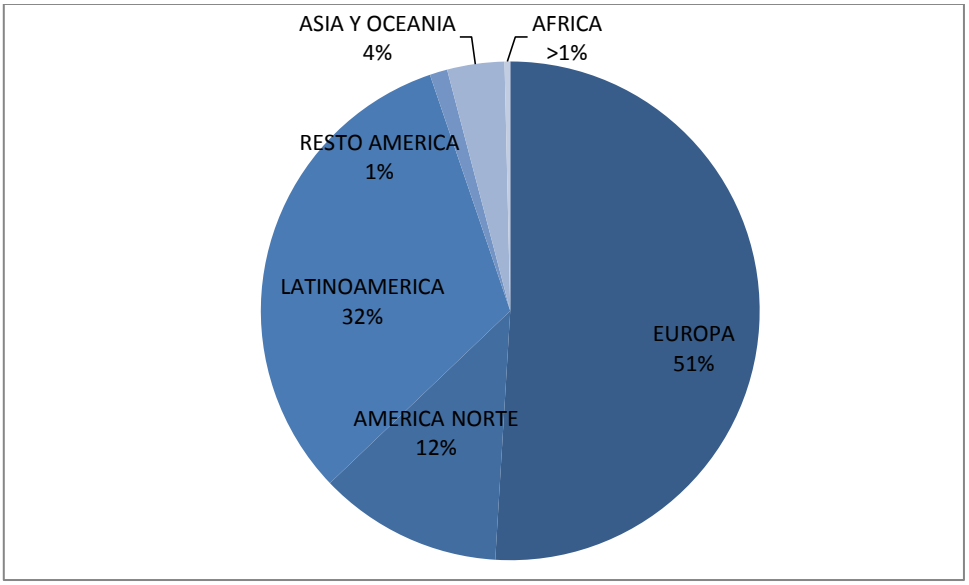
Fuente: Elaboración propia.

Como consecuencia de la crisis económica la inversión total realizada en esta etapa disminuye un 23,57%, desde los 217.248.921,11 hasta los 166.041.869,88 miles de euros.

En este periodo se realiza un salto hacia mercados lejanos tanto geográficamente como culturalmente. Dentro de los objetivos del sector se encuentran los mercados emergentes y de alto crecimiento, como son los de Asia y Oceanía, para amortiguar el efecto de la crisis económica, que afecta de manera más virulenta a los países desarrollados y en especial a Europa. También se detecta un nuevo incremento de la inversión en los mercados latinoamericanos, que han demostrado soportar mejor los efectos de la crisis.

Como muestra el gráfico D.17., y debido a lo comentado anteriormente, el peso de las inversiones durante este periodo en Europa se reduce hasta el 51% y aumenta en Latinoamérica, Norteamérica y Asia y Oceanía hasta alcanzar un 48% de la inversión entre estos tres mercados.

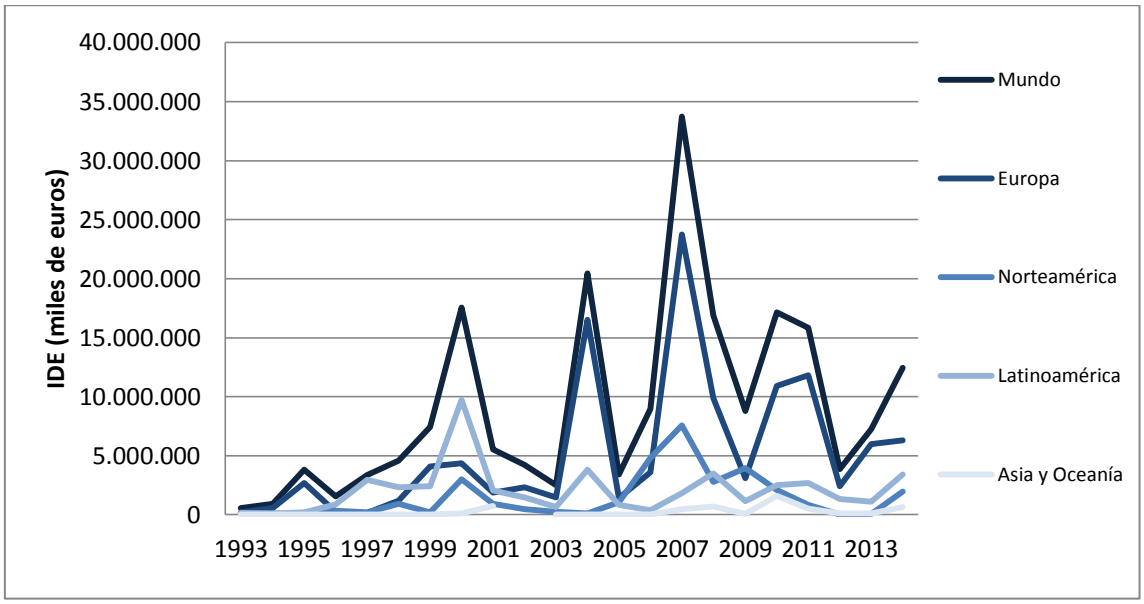
Gráfico D.17. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros durante la crisis económica (2008 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Finalmente se va a analizar, mediante el gráfico D.18, la evolución temporal de la inversión del sector en el sector homónimo exterior y la importancia de cada una de las macroáreas en función del año de la misma. En él puede verse que el comportamiento es similar al del total de la inversión.

Gráfico D.18. Inversión española directa del Sector Financiero español en el sector homónimo exterior (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Las inversiones en los primeros años se concentraron principalmente en Latinoamérica y en menor medida en Europa y, a partir del año 2000, con la entrada en circulación del euro, es Europa la máxima receptora de la inversión del sector español. La inversión en Norteamérica se ve reforzada en el periodo entre 2005 y 2009; presentando su máximo histórico en 2007, con una inversión de poco más 7.500 millones de euros, mientras que en los últimos años aumenta el interés del sector por Asia y Oceanía, con su máximo en el 2010, con una inversión de más de 1.500 millones de euros.

D.6. INVERSIÓN EXTERIOR DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL SEGÚN PAÍS RECEPTOR Y SECTOR DE DESTINO

A continuación se va a analizar la inversión del Sector Financiero y de Seguros en el exterior, en función del país receptor de la inversión, del sector de destino y del subsector del que procede la inversión. Para ello se mostrará el conjunto de las inversiones del sector y, posteriormente, se desglosará atendiendo al subsector de origen de las inversiones, las divisiones 64, 65 y 66 de las Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009.

Para comenzar el análisis por países se ha elaborado un cuadro, tabla D.13., ordenado según la inversión total del sector y en el que aparecen las inversiones de cada uno de los subsectores del Sector Financieros y de Seguros español en el extranjero. En él, se han destacado los diez países con mayor inversión de cada uno de los subsectores; en azul oscuro los tres países más receptores, disminuyendo la intensidad del azul para los cuatro siguientes y en azul claro los tres últimos hasta completar la decena de países.

Tabla D.13. Inversión en el exterior, por país y subsector de origen (en miles de euros), en el periodo (1993 – 2014), ordenada según importe.

	Total	De 64	De 65	De 66
Países Bajos	64.324.434,64	63.607.254,67	435.292,48	281.887,49
Estados Unidos	44.375.919,71	44.119.906,81	163.539,51	92.473,39
Reino Unido	42.943.491,85	42.844.122,37	84.813,36	14.556,12
Brasil	42.884.265,61	42.518.186,57	173.233,54	192.845,50
Argentina	39.512.399,29	39.389.051,98	101.685,43	21.661,88
Luxemburgo	38.824.217,62	38.805.029,02	8.915,43	10.273,17
México	31.099.077,05	31.035.160,06	20.692,71	43.224,28
Alemania	20.080.500,70	19.887.223,42	93.669,80	99.607,48
Portugal	16.480.134,51	16.377.148,50	66.872,86	36.113,15
Suiza	12.992.796,77	12.964.820,97	65,10	27.910,70
Chile	11.149.473,94	11.067.543,58	42.693,74	39.236,62
Francia	11.147.340,41	10.707.411,11	17.610,88	422.318,42
Italia	9.793.449,98	9.618.732,03	171.166,26	3.551,69
Turquía	7.874.902,78	7.636.653,15	227.964,20	10.285,43
Hungría	6.412.895,10	6.393.589,34	6.634,57	12.671,19
Irlanda	6.353.630,23	6.352.066,85	1.258,38	305,00
Polonia	5.942.412,87	5.938.585,29	200,00	3.627,58
Venezuela	5.859.394,89	5.748.542,55	4.438,14	106.414,20
Colombia	5.639.231,83	5.415.522,15	10.729,42	212.980,26
Bélgica	5.008.828,60	4.974.525,28	34.041,54	261,78
Perú	4.546.776,10	4.401.098,56	5.353,72	140.323,82
Uruguay	3.825.401,42	3.824.755,76	645,66	0,00

Canadá	3.431.790,36	3.413.724,99	16.675,26	1.390,11
China	3.065.163,15	3.062.946,00	2.217,15	0,00
Japón	2.960.813,27	2.959.221,01	1.592,26	0,00
Islas Caimán	2.468.828,95	2.468.586,89	0,00	242,06
Noruega	1.821.251,26	1.821.243,64	0,00	7,62
Islas Vírgenes Británicas	1.778.344,05	1.778.118,84	0,00	225,21
Austria	1.619.612,69	1.619.556,19	56,50	0,00
Grecia	1.562.206,63	1.560.634,02	1.572,61	0,00
Panamá	1.389.567,27	1.387.997,89	204,59	1.364,79
Hong Kong	1.345.173,06	1.344.765,68	144,66	262,72
Rusia	1.078.966,76	1.077.738,94	1.227,82	0,00
Dinamarca	986.116,52	985.794,90	321,62	0,00
Filipinas	975.471,71	975.048,55	423,16	0,00
Suecia	939.402,84	860.174,06	0,00	79.228,78
Ecuador	925.896,42	923.611,13	512,20	1.773,09
Guatemala	849.987,32	845.241,60	677,00	4.068,72
República Dominicana	761.999,40	761.362,46	636,94	0,00
Australia	735.559,71	735.258,93	300,78	0,00
Costa Rica	688.088,85	662.996,49	441,85	24.650,51
El Salvador	634.007,31	621.340,62	752,89	11.913,80
Marruecos	526.554,30	523.252,66	2.900,47	401,17
Arabia Saudita	501.823,65	501.823,65	0,00	0,00
República Checa	442.769,87	442.769,87	0,00	0,00
India	428.716,42	427.963,02	753,40	0,00
Bolivia	374.123,24	368.757,18	664,01	4.702,05
Bermudas	292.265,57	292.265,57	0,00	0,00
Finlandia	289.968,89	289.968,89	0,00	0,00
Rumanía	274.167,87	274.067,74	0,00	100,13
Tailandia	271.713,75	271.713,75	0,00	0,00
Malasia	252.887,86	165.858,82	87.029,04	0,00
Malta	224.247,98	223.941,98	306,00	0,00
Paraguay	218.151,09	216.938,42	196,96	1.015,71
Corea del sur	210.425,26	210.425,26	0,00	0,00
Jersey	203.967,59	198.873,93	23,26	5.070,40
Nicaragua	164.607,59	164.341,94	265,65	0,00
Andorra	148.626,32	145.717,46	2.907,87	0,99
Sudáfrica	134.766,61	90.180,36	0,00	44.586,25
Mauricio	102.481,95	102.481,95	0,00	0,00
Egipto	101.216,20	101.067,67	148,53	0,00
Guernesey	98.462,46	98.462,46	0,00	0,00
Rep. Eslovaca	91.385,70	83.986,30	0,00	7.399,40
Túnez	88.975,01	88.744,02	230,99	0,00
Cuba	88.716,90	84.716,90	0,00	4.000,00
Kuwait	75.834,48	75.834,48	0,00	0,00
Emiratos Árabes unidos	69.051,90	69.051,90	0,00	0,00
Israel	59.152,63	59.152,63	0,00	0,00

Singapur	53.920,16	53.819,49	0,00	100,67
Honduras	52.413,46	52.307,36	106,10	0,00
Moldavia	48.394,67	48.394,67	0,00	0,00
Bulgaria	37.377,54	37.377,54	0,00	0,00
Antillas holandesas	35.011,81	34.780,50	0,00	231,31
Indonesia	33.531,30	33.531,30	0,00	0,00
Costa de Marfil	32.889,44	32.889,44	0,00	0,00
Mónaco	30.462,14	28.199,94	0,00	2.262,20
Argelia	29.490,33	28.182,86	292,00	1.015,47
Barbados	28.435,71	28.435,71	0,00	0,00
Bahamas	27.829,92	27.829,92	0,00	0,00
Macao	26.913,38	26.913,38	0,00	0,00
Taiwán	26.032,79	25.823,45	209,34	0,00
Rep. Serbia	21.525,08	21.525,08	0,00	0,00
Curazao	19.891,49	19.891,49	0,00	0,00
Rep. Cabo Verde	19.754,05	19.754,05	0,00	0,00
Irán	18.582,99	18.582,99	0,00	0,00
Togo	17.028,22	17.028,22	0,00	0,00
Guinea	16.000,19	16.000,19	0,00	0,00
Croacia	13.721,65	13.721,65	0,00	0,00
Senegal	13.488,72	13.488,72	0,00	0,00
Ghana	12.774,00	12.774,00	0,00	0,00
Sri Lanka	11.200,00	11.200,00	0,00	0,00
Sierra Leona	8.933,16	8.933,16	0,00	0,00
Lituania	8.308,14	8.308,14	0,00	0,00
Estonia	7.889,37	7.889,37	0,00	0,00
Gibraltar	7.733,66	3.536,51	0,00	4.197,15
Ucrania	7.145,79	670,99	0,00	6.474,80
Gambia	7.100,20	7.100,20	0,00	0,00
Jamaica	6.759,73	6.759,73	0,00	0,00
Isla de Man	6.242,34	6.242,34	0,00	0,00
Azerbaiyán	5.934,31	0,00	5.934,31	0,00
Liberia	5.503,05	5.503,05	0,00	0,00
Kenia	5.287,61	5.287,61	0,00	0,00
Trinidad y Tobago	3.359,33	3.359,33	0,00	0,00
Rep. Dem. del Congo	3.000,00	3.000,00	0,00	0,00
Chipre	2.345,11	2.165,11	0,00	180,00
Jordania	2.345,08	1.757,58	587,50	0,00
Vietnam	1.714,29	1.714,29	0,00	0,00
Letonia	1.559,87	1.559,87	0,00	0,00
Eslovenia	1.303,86	1.303,86	0,00	0,00
Liechtenstein	1.109,47	1.109,47	0,00	0,00
Bahréin	1.058,39	570,88	487,51	0,00
Nueva Zelanda	934,63	934,63	0,00	0,00
Nigeria	904,28	904,28	0,00	0,00
Mauritania	768,99	768,99	0,00	0,00

Siria	637,54	637,54	0,00	0,00
Tanzania	472,99	472,99	0,00	0,00
Burundi	340,00	340,00	0,00	0,00
Libia	337,97	45,25	292,72	0,00
Guinea Ecuatorial	300,51	300,51	0,00	0,00
Guinea Bissau	282,62	282,62	0,00	0,00
Bosnia-Herzegovina	275,02	275,02	0,00	0,00
Kazajstan	172,85	172,85	0,00	0,00
Qatar	150,05	150,05	0,00	0,00
Uganda	126,15	126,15	0,00	0,00
Líbano	107,67	107,67	0,00	0,00
Pakistán	87,70	87,70	0,00	0,00
Sudán	62,00	62,00	0,00	0,00
Belice	50,00	50,00	0,00	0,00
Bangladesh	36,76	36,76	0,00	0,00
Rep. Montenegro	28,00	28,00	0,00	0,00
Islandia	19,84	19,84	0,00	0,00
Níger	14,74	14,74	0,00	0,00
Bourkina Faso	12,50	12,50	0,00	0,00
Yemen	10,91	10,91	0,00	0,00
Ruanda	10,00	10,00	0,00	0,00
República de Macedonia	5,00	5,00	0,00	0,00
Mali	3,13	3,13	0,00	0,00
Mozambique	1,25	1,25	0,00	0,00
Zambia	0,62	0,62	0,00	0,00
Zimbabue	0,35	0,35	0,00	0,00
Armenia	0,09	0,09	0,00	0,00
TOTAL	**473.551.740,48**	**469.769.736,54**	**1.802.609,68**	**1.979.394,26**

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro se observa que, el subsector que marca el ranking de los países con mayor inversión, debido a que es el que ha efectuado más del 99% de ésta, es el subsector de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones.

La inversión procedente del subsector de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria ha ido a parar a Países bajos, Turquía y Brasil en mayor medida, seguidos de Italia, Estados Unidos, Argentina, Alemania, Reino Unido, Portugal y Chile.

Por último, el subsector de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros, en él puede verse como, entre los países con mayor inversión se encuentran los países trigésimosexto y quincuagésimoctavo de la lista de países; Suecia y Sudáfrica.

Continúa el análisis por países con la tabla D.14., ordenado según la inversión total del sector y en el que aparecen las inversiones en cada uno de los subsectores financieros extranjeros por parte del Sector Financiero y de Seguros español. En él, se han destacado los diez países con mayor inversión en cada uno de los subsectores; en azul oscuro los tres países más receptores, disminuyendo la intensidad del azul para los cuatro siguientes y en azul claro los tres últimos hasta completar la decena de países.

Tabla D.14. Inversión en el exterior, por país y subsector receptor (en miles de euros), en el periodo (1993 – 2014), ordenada según importe.

		De 64, 65 y 66		
	A todos los sectores	A 64	A 65	A 66
Países Bajos	64.324.434,64	25.163.333,18	1.681.223,88	2.682.180,62
Estados Unidos	44.375.919,71	28.932.774,73	1.693.972,84	792.798,76
Reino Unido	42.943.491,85	24.856.966,90	35.451,22	671.339,71
Brasil	42.884.265,61	10.974.024,51	2.767.393,96	276.407,90
Argentina	39.512.399,29	3.328.209,00	738.889,17	451.755,57
Luxemburgo	38.824.217,62	1.768.457,10	161.992,48	121.821,02
México	31.099.077,05	12.275.422,53	2.219.501,62	206.173,13
Alemania	20.080.500,70	7.112.667,14	93.667,30	1.734,11
Portugal	16.480.134,51	7.197.995,75	300.752,29	1.062.663,99
Suiza	12.992.796,77	5.445.711,57	61.402,16	7.861,30
Chile	11.149.473,94	2.482.094,48	523.742,53	134.120,06
Francia	11.147.340,41	921.684,40	216.625,40	150.396,87
Italia	9.793.449,98	1.644.998,06	1.763.092,50	17.299,52
Turquía	7.874.902,78	4.144.288,13	1.425.290,80	505,34
Hungría	6.412.895,10	4.695.343,78	6.305,07	0,00
Irlanda	6.353.570,23	3.879.344,08	131.758,38	991.963,36
Polonia	5.942.412,87	4.976.784,02	200,00	174.303,73
Venezuela	5.859.394,89	1.708.715,12	287.843,46	0,00
Colombia	5.639.231,83	708.943,10	424.533,66	544.283,91
Bélgica	5.008.828,60	2.265.478,49	34.002,88	2.604,79
Perú	4.546.776,10	302.142,71	82.660,86	241.224,10
Uruguay	3.825.401,42	851.112,78	20.967,76	0,00
Canadá	3.431.790,36	17.993,97	16.675,26	173.269,33
China	3.065.163,15	2.675.867,17	2.217,15	0,00
Japón	2.960.813,27	740.588,58	0,00	1.592,26
Islas Caimán	2.468.828,95	1.283.887,64	0,00	336.397,91
Noruega	1.821.251,26	1.483.498,02	0,00	0,00
Islas Vírgenes Británicas	1.778.344,05	692.961,57	506.733,31	450.491,07
Austria	1.619.612,69	650.914,76	56,50	1.558,22
Grecia	1.562.206,63	0,00	381.946,69	0,00
Panamá	1.389.567,27	259.466,48	152.955,62	18.950,65

Hong Kong	1.345.173,06	1.328.214,54	4.843,47	13,35
Rusia	1.078.966,76	98.073,67	0,00	1.228,10
Dinamarca	986.116,52	60.974,97	189.890,76	0,00
Filipinas	975.471,71	51.817,71	20.825,93	0,00
Suecia	939.402,84	94.806,15	0,00	0,00
Ecuador	925.896,42	203,65	8.674,67	15.189,35
Guatemala	849.987,32	815,28	582,26	2.710,02
República Dominicana	761.999,40	72.096,09	29.896,52	1.676,76
Australia	735.559,71	15.394,39	0,00	4.015,30
Costa Rica	688.088,85	560,70	0,00	19.875,60
El Salvador	634.007,31	581,04	26.270,29	7,72
Marruecos	526.554,30	75.430,90	2.488,06	1.569,62
Arabia Saudita	501.823,65	0,00	6.873,49	0,00
República Checa	442.769,87	0,00	0,00	0,00
India	428.716,42	0,00	753,40	0,00
Bolivia	374.123,24	105.499,34	12.948,92	329,82
Bermudas	292.265,57	252.918,46	0,00	10.181,05
Finlandia	289.968,89	0,00	0,00	0,00
Rumanía	274.167,87	0,00	0,00	0,00
Tailandia	271.713,75	0,00	0,00	0,00
Malasia	252.887,86	717,15	87.029,04	0,00
Malta	224.247,98	18.854,94	42.066,97	0,00
Paraguay	218.151,09	73.700,53	13.589,41	0,00
Corea del sur	210.425,26	36.759,31	0,00	0,00
Jersey	203.967,59	50.257,75	0,00	152.803,09
Nicaragua	164.607,59	244,04	265,65	0,00
Andorra	148.626,32	141.213,89	4.375,06	582,54
Sudáfrica	134.766,61	0,00	0,00	44.586,25
Mauricio	102.481,95	11.866,61	0,00	3.000,00
Egipto	101.216,20	3.268,31	148,53	0,00
Guernesey	98.462,46	57.972,28	0,00	0,00
Rep. Eslovaca	91.385,70	25.000,00	0,00	0,00
Túnez	88.975,01	239,06	301,15	0,00
Cuba	88.716,90	12.698,43	0,00	0,00
Kuwait	75.834,48	0,00	0,00	0,00
Emiratos Árabes Unidos	69.051,90	0,00	0,00	2.632,33
Israel	59.152,63	2.221,06	0,00	0,00
Singapur	53.920,16	50.732,97	0,00	0,00
Honduras	52.413,46	0,00	1.778,26	1,12
Moldavia	48.394,67	0,00	0,00	0,00
Bulgaria	37.377,54	25,56	0,00	0,00
Antillas holandesas	35.011,81	32.639,85	0,00	90,00
Indonesia	33.531,30	0,00	33.300,00	0,00
Costa de Marfil	32.889,44	0,00	0,00	0,00
Mónaco	30.462,14	30.238,57	0,00	0,00
Argelia	29.490,33	94,80	6.727,65	0,00

Barbados	28.435,71	0,00	0,00	0,00
Bahamas	27.829,92	3.030,76	0,00	4.800,00
Macao	26.913,38	0,00	0,00	0,00
Taiwán	26.032,79	15.836,62	209,34	0,00
Rep. Serbia	21.525,08	0,00	20.601,68	0,00
Curazao	19.891,49	0,00	0,00	0,00
Rep. Cabo Verde	19.754,05	0,00	0,00	0,00
Irán	18.582,99	0,00	0,00	0,00
Togo	17.028,22	0,00	0,00	0,00
Guinea	16.000,19	0,00	0,00	0,00
Croacia	13.721,65	0,00	0,00	0,00
Senegal	13.488,72	0,00	0,00	0,00
Ghana	12.774,00	0,00	0,00	0,00
Sri Lanka	11.200,00	0,00	0,00	0,00
Sierra Leona	8.933,16	0,00	0,00	0,00
Lituania	8.308,14	0,00	0,00	0,00
Estonia	7.889,37	0,00	0,00	0,00
Gibraltar	7.722,66	3.431,90	0,00	0,00
Ucrania	7.145,79	0,00	0,00	0,00
Gambia	7.100,20	0,00	0,00	0,00
Jamaica	6.759,73	553,93	0,00	0,00
Isla de Man	6.242,34	2,40	0,00	0,00
Azerbaiyán	5.934,31	0,00	5.934,31	0,00
Liberia	5.503,05	0,00	0,00	0,00
Kenia	5.287,61	0,00	0,00	0,00
Trinidad y Tobago	3.359,33	355,63	0,00	0,00
Rep. Dem. del Congo	3.000,00	0,00	0,00	0,00
Chipre	2.345,11	1.001,71	0,00	0,00
Jordania	2.345,08	1.578,06	587,50	0,00
Vietnam	1.714,29	0,00	0,00	0,00
Letonia	1.559,87	0,00	0,00	0,00
Eslovenia	1.303,86	0,00	0,00	0,00
Liechtenstein	1.109,47	1.109,47	0,00	0,00
Bahréin	1.058,39	0,00	487,51	0,00
Nueva Zelanda	934,63	0,00	0,00	0,00
Nigeria	904,28	0,00	0,00	0,00
Mauritania	768,99	0,00	0,00	0,00
Siria	637,54	0,00	0,00	0,00
Tanzania	472,99	0,00	0,00	0,00
Burundi	340,00	0,00	0,00	0,00
Libia	337,97	0,00	292,72	0,00
Guinea Ecuatorial	300,51	0,00	0,00	0,00
Guinea Bissau	282,62	0,00	0,00	0,00
Bosnia-Herzegovina	275,02	0,00	0,00	0,00
Kazajstan	172,85	0,00	0,00	0,00
Qatar	150,05	0,00	0,00	0,00

Uganda	126,15	0,00	0,00	0,00
Líbano	107,67	0,00	0,00	0,00
Pakistán	87,70	0,00	0,00	0,00
Sudán	62,00	0,00	0,00	0,00
Belice	50,00	0,00	0,00	0,00
Bangladesh	36,76	0,00	0,00	0,00
Rep. Montenegro	28,00	0,00	0,00	0,00
Islandia	19,84	6,74	0,00	0,00
Níger	14,74	0,00	0,00	0,00
Bourkina Faso	12,50	0,00	0,00	0,00
Yemen	10,91	0,00	0,00	0,00
Ruanda	10,00	0,00	0,00	0,00
Rep. de Macedonia	5,00	0,00	0,00	0,00
Mali	3,13	0,00	0,00	0,00
Mozambique	1,25	0,00	0,00	0,00
Zambia	0,62	0,00	0,00	0,00
Zimbabue	0,35	0,00	0,00	0,00
Armenia	0,09	0,00	0,00	0,00

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro se observa que, tanto Países bajos como Estados Unidos, los dos países con mayor inversión por parte del Sector Financiero y de Seguros español, se encuentran entre los mayores receptores en todos los subsectores financieros; servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria y actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros.

En Luxemburgo y Francia el sector no ha invertido en subsectores financieros el dinero suficiente para encontrarse entre los diez países con mayor gasto. Pese a ello, se encuentran en la sexta y decimosegunda posición en cuanto a países por inversión total del sector.

Entre los países que reciben mayor inversión por parte de las empresas del sector en España se encuentran dos territorios considerados paraísos fiscales por parte del Ministerio de Economía y Hacienda: es el caso de Islas Caimán, que con más de 336 Millones de euros es el noveno territorio con más recepción de fondos hacia el subsector de actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros e Islas Vírgenes Británicas, con más de 506 y 450 Millones de euros invertidos en los subsectores de seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria y de actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros, siendo el décimo y el octavo territorio con mayor recepción de inversión en los respectivos subsectores. Ambos territorios se han comprometido recientemente ante la OCDE, junto con España y otros 51 países o territorios, al intercambio automático y estandarizado de información financiera, conocido como acuerdo multilateral de Intercambio Automático de Información (AIA), a partir de 2017. Este hecho supone un avance en la persecución del fraude fiscal, por lo que tanto la OCDE como el Ministerio de Economía y Hacienda Español revisarán su condición de Paraísos Fiscales.

En la tabla D.15. se muestran las inversiones realizadas por el Sector Financiero español en el periodo comprendido entre los años 1993 y 2014, en los diferentes países en los que, a lo largo de estos once años se han producido inversiones. En este caso la tabla está ordenada alfabéticamente para facilitar la búsqueda individual de países concretos y diferenciando qué inversiones han ido a parar a los Sectores Financieros de los distintos países o al resto de sectores de actividad.

Tabla D.15. Inversión en el exterior, por país y sector receptor (en miles de euros), en el periodo (1993 – 2014), ordenada alfabéticamente.

	De 64,65 y 66		
	A todos los sectores	A financieros	A resto
Alemania	20.080.500,70	7.208.068,55	12.872.432,15
Andorra	148.626,32	146.171,49	2.454,83
Antillas holandesas	35.011,81	32.729,85	2.281,96
Arabia Saudita	501.823,65	6.873,49	494.950,16
Argelia	29.490,33	6.822,45	22.667,88
Argentina	39.512.399,29	4.518.853,74	34.993.545,55
Armenia	0,09	0	0,09
Australia	735.559,71	19.409,69	716.150,02
Austria	1.619.612,69	652.529,48	967.083,21
Azerbaiyán	5.934,31	5.934,31	0
Bahamas	27.829,92	7.830,76	19.999,16
Bahréin	1.058,39	487,51	570,88
Bangladesh	36,76	0	36,76
Barbados	28.435,71		28.435,71
Bélgica	5.008.828,60	2.302.086,16	2.706.742,44
Belice	50	0	50
Bermudas	292.265,57	263.099,51	29.166,06
Bolivia	374.123,24	118.778,08	255.345,16
Bosnia-Herzegovina	275,02	0	275,02
Bourkina Faso	12,5	0	12,5
Brasil	42.884.265,61	14.017.826,37	28.866.439,24
Bulgaria	37.377,54	25,56	37.351,98
Burundi	340	0	340
Canadá	3.431.790,36	207.938,56	3.223.851,80
Chile	11.149.473,94	3.139.957,07	8.009.516,87
China	3.065.163,15	2.678.084,32	387.078,83
Chipre	2.345,11	1.001,71	1.343,40
Colombia	5.639.231,83	1.677.760,67	3.961.471,16
Corea del sur	210.425,26	36.759,31	173.665,95
Costa de Marfil	32.889,44	0	32.889,44
Costa Rica	688.088,85	20.436,30	667.652,55
Croacia	13.721,65	0	13.721,65
Cuba	88.716,90	12.698,43	76.018,47

Curazao	19.891,49	0	19.891,49
Dinamarca	986.116,52	250.865,73	735.250,79
Ecuador	925.896,42	24.067,67	901.828,75
Egipto	101.216,20	3.416,84	97.799,36
El Salvador	634.007,31	26.859,05	607.148,26
Emiratos Árabes Unidos	69.051,90	2.632,33	66.419,57
Eslovenia	1.303,86	0	1.303,86
Estados Unidos	44.375.919,71	31.419.546,33	12.956.373,38
Estonia	7.889,37	0	7.889,37
Filipinas	975.471,71	72.643,64	902.828,07
Finlandia	289.968,89	0	289.968,89
Francia	11.147.340,41	1.288.706,67	9.858.633,74
Gambia	7.100,20	0	7.100,20
Ghana	12.774,00	0	12.774,00
Gibraltar	7.722,66	3.431,90	4.290,76
Grecia	1.562.206,63	381.946,69	1.180.259,94
Guatemala	849.987,32	4.107,56	845.879,76
Guernesey	98.462,46	57.972,28	40.490,18
Guinea	16.000,19	0	16.000,19
Guinea Ecuatorial	300,51	0	300,51
Guinea Bissau	282,62	0	282,62
Honduras	52.413,46	1.779,38	50.634,08
Hong Kong	1.345.173,06	1.333.071,36	12.101,70
Hungría	6.412.895,10	4.701.648,85	1.711.246,25
India	428.716,42	753,4	427.963,02
Indonesia	33.531,30	33.300,00	231,3
Irán	18.582,99	0	18.582,99
Irlanda	6.353.570,23	5.003.065,82	1.350.504,41
Isla de Man	6.242,34	2,4	6.239,94
Islandia	19,84	6,74	13,1
Islas Caimán	2.468.828,95	1.620.285,55	848.543,40
Islas Vírgenes Británicas	1.778.344,05	1.650.185,95	128.158,10
Israel	59.152,63	2.221,06	56.931,57
Italia	9.793.449,98	3.425.390,08	6.368.059,90
Jamaica	6.759,73	553,93	6.205,80
Japón	2.960.813,27	742.180,84	2.218.632,43
Jersey	203.967,59	203.060,84	906,75
Jordania	2.345,08	2.165,56	179,52
Kazajstan	172,85	0	172,85
Kenia	5.287,61	0	5.287,61
Kuwait	75.834,48	0	75.834,48
Letonia	1.559,87	0	1.559,87
Líbano	107,67	0	107,67
Liberia	5.503,05	0	5.503,05
Libia	337,97	292,72	45,25
Liechtenstein	1.109,47	1.109,47	0

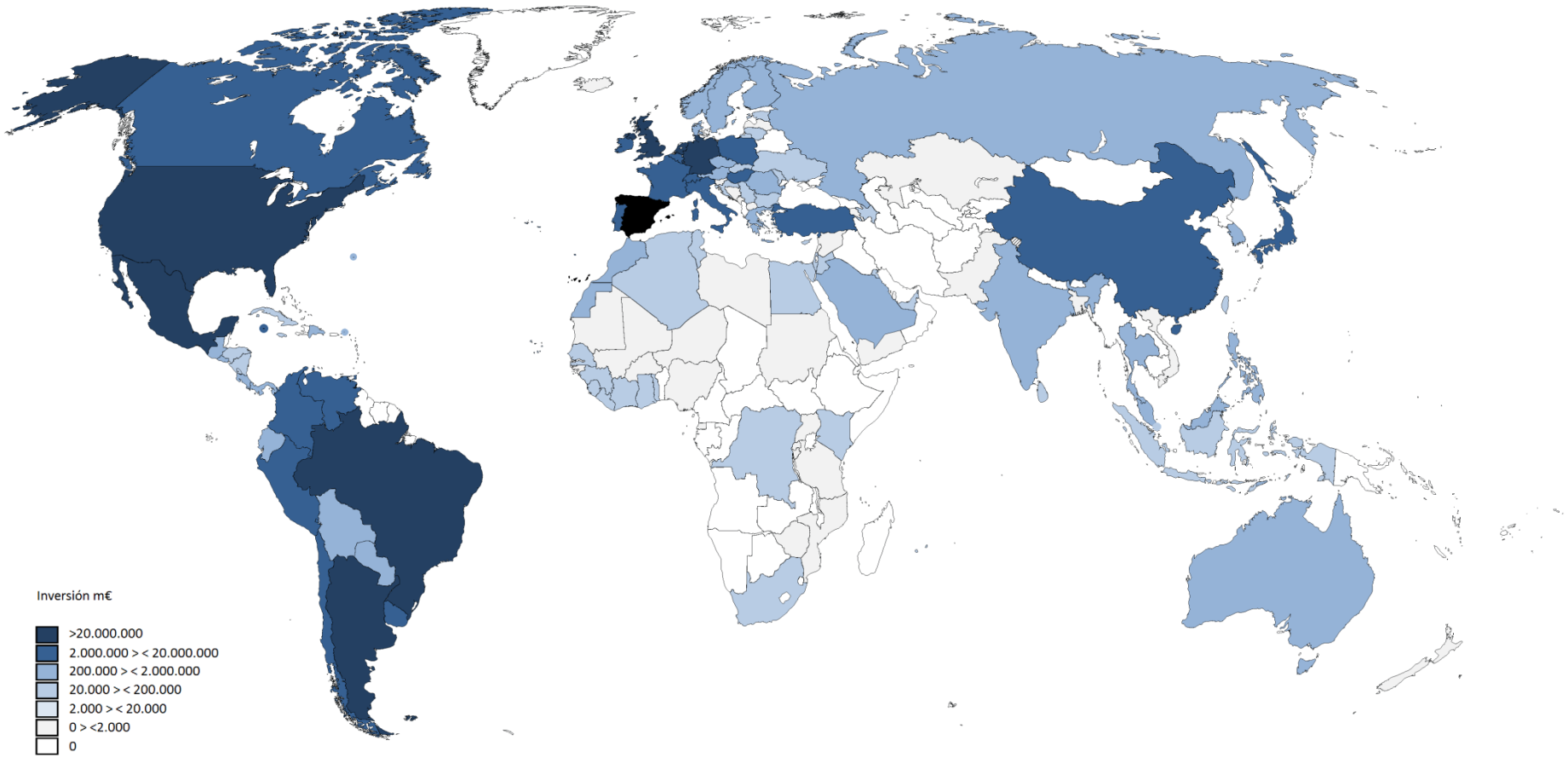
Lituania	8.308,14	0	8.308,14
Luxemburgo	38.824.217,62	2.052.270,60	36.771.947,02
Macao	26.913,38	0	26.913,38
República de Macedonia	5	0	5
Malasia	252.887,86	87.746,19	165.141,67
Mali	3,13	0	3,13
Malta	224.247,98	60.921,91	163.326,07
Marruecos	526.554,30	79.488,58	447.065,72
Mauricio	102.481,95	14.866,61	87.615,34
Mauritania	768,99	0	768,99
México	31.099.077,05	14.701.097,28	16.397.979,77
Moldavia	48.394,67	0	48.394,67
Mónaco	30.462,14	30.238,57	223,57
Mozambique	1,25	0	1,25
Nicaragua	164.607,59	509,69	164.097,90
Níger	14,74	0	14,74
Nigeria	904,28	0	904,28
Noruega	1.821.251,26	1.483.498,02	337.753,24
Nueva Zelanda	934,63	0	934,63
Países Bajos	64.324.434,64	29.526.737,68	34.797.696,96
Pakistán	87,7	0	87,7
Panamá	1.389.567,27	431.372,75	958.194,52
Paraguay	218.151,09	87.289,94	130.861,15
Perú	4.546.776,10	626.027,67	3.920.748,43
Polonia	5.942.412,87	5.151.287,75	791.125,12
Portugal	16.480.134,51	8.561.412,03	7.918.722,48
Qatar	150,05	0	150,05
Reino Unido	42.943.491,85	25.592.867,16	17.350.624,69
República Checa	442.769,87	0	442.769,87
Rep. Cabo Verde	19.754,05	0	19.754,05
Rep. Montenegro	28	0	28
Rep. Serbia	21.525,08	20.601,68	923,4
Rep. Democrática del Congo	3.000,00	0	3.000,00
República Dominicana	761.999,40	103.669,37	658.330,03
Rep. Eslovaca	91.385,70	25.000,00	66.385,70
Rumanía	274.167,87	0	274.167,87
Rusia	1.078.966,76	99.301,77	979.664,99
Ruanda	10	0	10
Senegal	13.488,72	0	13.488,72
Sierra Leona	8.933,16	0	8.933,16
Singapur	53.920,16	50.732,97	3.187,19
Siria	637,54	0	637,54
Sri Lanka	11.200,00	0	11.200,00
Sudáfrica	134.766,61	44.586,25	90.180,36
Sudán	62	0	62
Suecia	939.402,84	94.806,15	844.596,69

Suiza	12.992.796,77	5.514.975,03	7.477.821,74
Tailandia	271.713,75	0	271.713,75
Taiwán	26.032,79	16.045,96	9.986,83
Tanzania	472,99	0	472,99
Togo	17.028,22	0	17.028,22
Trinidad y Tobago	3.359,33	355,63	3.003,70
Túnez	88.975,01	540,21	88.434,80
Turquía	7.874.902,78	5.570.084,27	2.304.818,51
Ucrania	7.145,79	0	7.145,79
Uganda	126,15	0	126,15
Uruguay	3.825.401,42	919.309,62	2.906.091,80
Venezuela	5.859.394,89	2.040.768,29	3.818.626,60
Vietnam	1.714,29	0	1.714,29
Yemen	10,91	0	10,91
Zambia	0,62	0	0,62
Zimbabue	0,35	0	0,35

Fuente: Elaboración propia.

Para cuantificar gráficamente la intensidad de la inversión del sector en cada uno de los países se representa el mapa D.1. En él, pueden verse los países en los que la inversión total del Sector Financiero es superior a 20.000 millones de euros en azul oscuro y disminuyendo en intensidad hasta el blanco para los países en los que el sector español no ha invertido cantidad alguna.

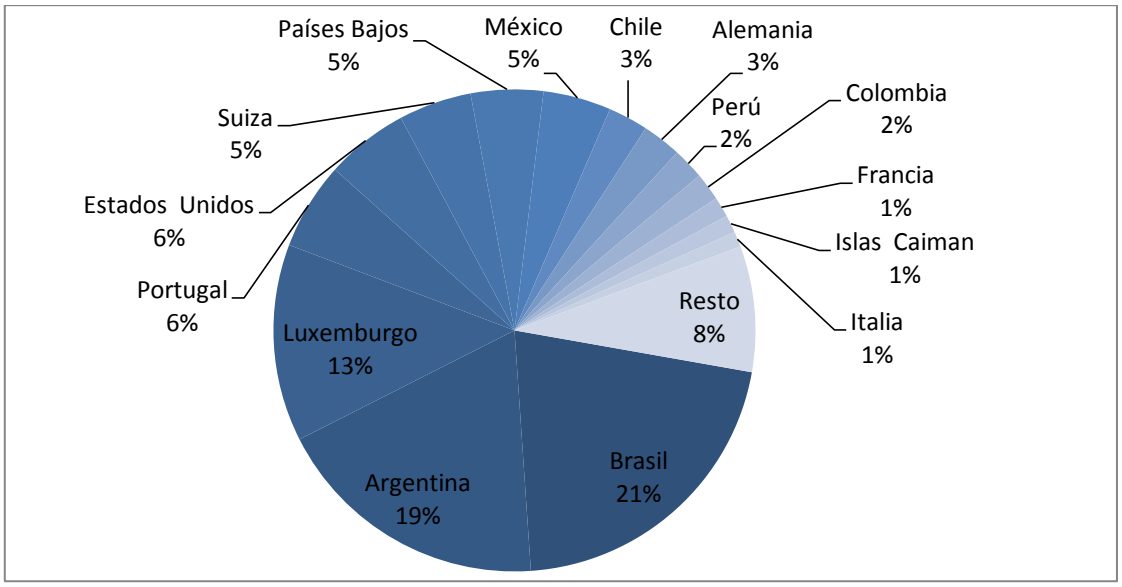
Mapa D.1. Presencia Internacional del Sector Financiero y de Seguros español (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Si se distingue entre las tres etapas de tiempo, mostradas en el gráfico D.19., gráfico D.20. y gráfico D.21., en función de las fases de la economía española: Liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional [1993 – 2000], entrada de España en el Euro y bonanza económica [2001 – 2007] y crisis económica [2008 – 2014]:

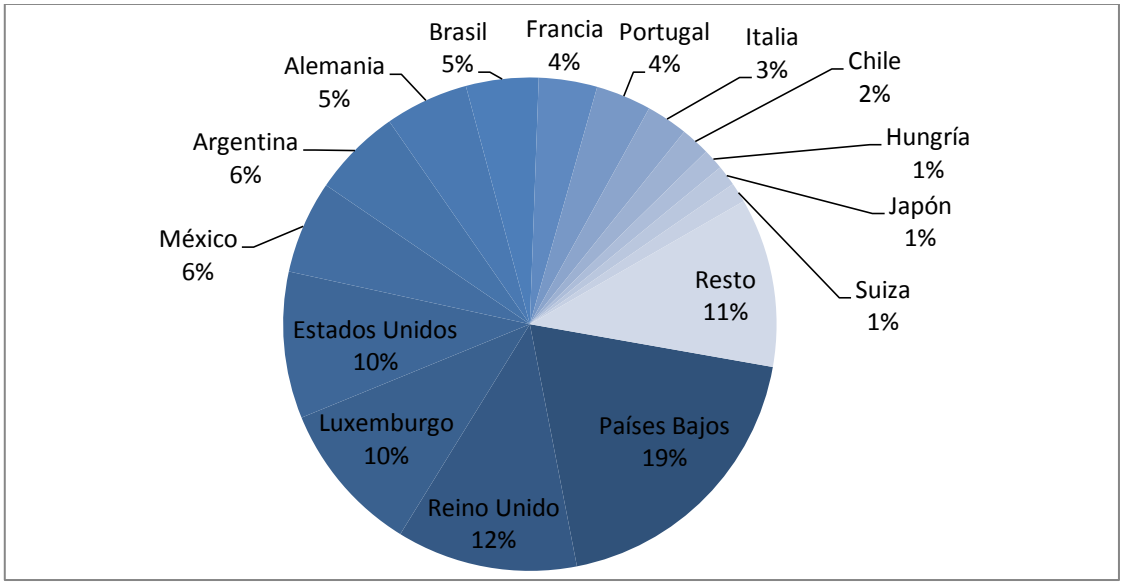
Gráfico D.19. Peso de la inversión del sector por países durante la liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional (1993 – 2000).



Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el mayor receptor de la inversión del Sector español, con un 21% del total es Brasil, junto con Argentina con un 19%. Más de la mitad de la inversión en este periodo está dirigida hacia Latinoamérica. Como se ha visto anteriormente, la estrategia global del sector durante este periodo, está enfocada hacia las grandes inversiones en el continente americano, aprovechando la apertura al exterior, la desregulación y liberalización del sistema financiero de sus países en esa etapa.

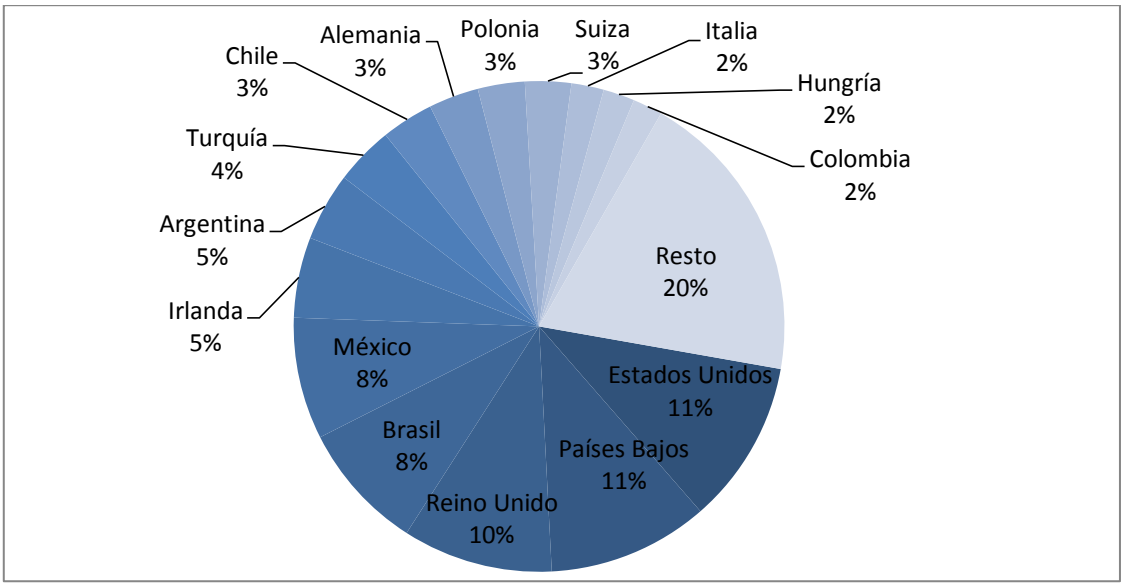
Gráfico D.20. Peso de la inversión del sector por países durante la entrada de España en el Euro y bonanza económica (2001 – 2007).



Fuente: Elaboración propia.

Esta etapa, marcada por la estabilidad debida a la entrada del euro, favorece el aumento de las operaciones en el mercado europeo. En el lado contrario se encuentra el mayor mercado en la etapa anterior, Latinoamérica, que pese a que todavía muestra un gran interés, reduce sus inversiones al empezar a escasear las oportunidades de entrada, ya que las entidades españolas en el periodo anterior alcanzaron posiciones de liderazgo.

Gráfico D.21. Peso de la inversión del sector por países durante la crisis económica (2008 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Durante la última etapa se observa una distribución más uniforme de la inversión que en los periodos anteriores. Siendo el mayor receptor, con únicamente el 11% de la inversión, Estados Unidos, mismo peso que la inversión en Países Bajos y Reino Unido.

Si analizamos los datos anteriores para cada uno de los subsectores financieros individualmente, tabla D.16., tabla D.17., tabla D.18., tabla D.19., tabla D.20. y tabla D.21., se puede observar los miles de euros que, desde cada una de los subsectores que componen el Sector Financiero español, se han invertido en cada uno de los países (según importe) y en las divisiones 64, 65 y 66 de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 de dichos países, así como los miles de euros invertidos en el conjunto de sectores no financieros (Alfabéticamente) en el periodo comprendido entre los años 1993 y 2014.

Tabla D.16. Inversión total en el exterior de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, por país (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada según importe.

De 64			
País	**m€**	**País**	**m€**
Países Bajos	63.607.254,67	Moldavia	48.394,67
Estados Unidos	44.119.906,81	Bulgaria	37.377,54
Reino Unido	42.844.122,37	Antillas holandesas	34.780,50
Brasil	42.518.186,57	Indonesia	33.531,30
Argentina	39.389.051,98	Costa de Marfil	32.889,44
Luxemburgo	38.805.029,02	Barbados	28.435,71
México	31.035.160,06	Mónaco	28.199,94
Alemania	19.887.223,42	Argelia	28.182,86
Portugal	16.377.148,50	Bahamas	27.829,92
Suiza	12.964.820,97	Macao	26.913,38
Chile	11.067.543,58	Taiwán	25.823,45
Francia	10.707.411,11	Rep. Serbia	21.525,08
Italia	9.618.732,03	Curazao	19.891,49
Turquía	7.636.653,15	Rep. Cabo Verde	19.754,05
Hungría	6.393.589,34	Irán	18.582,99
Irlanda	6.352.066,85	Togo	17.028,22
Polonia	5.938.585,29	Guinea	16.000,19
Venezuela	5.748.542,55	Croacia	13.721,65
Colombia	5.415.522,15	Senegal	13.488,72
Bélgica	4.974.525,28	Ghana	12.774,00
Perú	4.401.098,56	Sri Lanka	11.200,00
Uruguay	3.824.755,76	Sierra Leona	8.933,16
Canadá	3.413.724,99	Lituania	8.308,14
China	3.062.946,00	Estonia	7.889,37
Japón	2.959.221,01	Gambia	7.100,20

Islas Caimán	2.468.586,89	Jamaica	6.759,73
Noruega	1.821.243,64	Isla de Man	6.242,34
Islas Vírgenes Británicas	1.778.118,84	Liberia	5.503,05
Austria	1.619.556,19	Kenia	5.287,61
Grecia	1.560.634,02	Gibraltar	3.536,51
Panamá	1.387.997,89	Trinidad y Tobago	3.359,33
Hong Kong	1.344.765,68	Rep. Democrática del Congo	3.000,00
Rusia	1.077.738,94	Chipre	2.165,11
Dinamarca	985.794,90	Jordania	1.757,58
Filipinas	975.048,55	Vietnam	1.714,29
Ecuador	923.611,13	Letonia	1.559,87
Suecia	860.174,06	Eslovenia	1.303,86
Guatemala	845.241,60	Liechtenstein	1.109,47
República Dominicana	761.362,46	Nueva Zelanda	934,63
Australia	735.258,93	Nigeria	904,28
Costa Rica	662.996,49	Mauritania	768,99
El Salvador	621.340,62	Ucrania	670,99
Marruecos	523.252,66	Siria	637,54
Arabia Saudita	501.823,65	Bahréin	570,88
República Checa	442.769,87	Tanzania	472,99
India	427.963,02	Burundi	340,00
Bolivia	368.757,18	Guinea Ecuatorial	300,51
Bermudas	292.265,57	Guinea Bissau	282,62
Finlandia	289.968,89	Bosnia-Herzegovina	275,02
Rumanía	274.067,74	Kazajstan	172,85
Tailandia	271.713,75	Qatar	150,05
Malta	223.941,98	Uganda	126,15
Paraguay	216.938,42	Líbano	107,67
Corea del sur	210.425,26	Pakistán	87,70
Jersey	198.873,93	Sudán	62,00
Malasia	165.858,82	Belice	50,00
Nicaragua	164.341,94	Libia	45,25
Andorra	145.717,46	Bangladesh	36,76
Mauricio	102.481,95	Rep. Montenegro	28,00
Egipto	101.067,67	Islandia	19,84
Guernesey	98.462,46	Níger	14,74
Sudáfrica	90.180,36	Bourkina Faso	12,50
Túnez	88.744,02	Yemen	10,91
Cuba	84.716,90	Ruanda	10,00
Rep. Eslovaca	83.986,30	República de Macedonia	5,00
Kuwait	75.834,48	Mali	3,13
Emiratos Árabes unidos	69.051,90	Mozambique	1,25
Israel	59.152,63	Zambia	0,62
Singapur	53.819,49	Zimbabue	0,35
Honduras	52.307,36	Armenia	0,09

Fuente: Elaboración propia.

Tabla D.17. Inversión en el exterior de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, por país y sector de destino (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada alfabéticamente.

	De 64			
	A 64	A 65	A 66	A resto
Alemania	7.110.098,27	0	1.731,61	12.775.393,54
Andorra	141.213,89	1.467,19	582,54	2.453,84
Antillas holandesas	32.453,54	0	45	2.281,96
Arabia Saudita	0	6.873,49	0	494.950,16
Argelia	94,8	6.435,65	0	21.652,41
Argentina	3.328.209,00	720.999,77	451.424,32	34.888.418,89
Armenia	0	0	0	0,09
Australia	15.394,39	0	3.714,52	716.150,02
Austria	650.914,76	0	1.558,22	967.083,21
Bahamas	3.030,76	0	4.800,00	19.999,16
Bahréin	0	0	0	570,88
Bangladesh	0	0	0	36,76
Barbados	0	0	0	28.435,71
Bélgica	2.265.478,49	0	2.400,40	2.706.646,39
Belice	0	0	0	50
Bermudas	252.918,46	0	10.181,05	29.166,06
Bolivia	105.436,59	7.648,98	329,82	255.341,79
Bosnia-Herzegovina	0	0	0	275,02
Bourkina Faso	0	0	0	12,5
Brasil	10.974.024,51	2.596.138,53	276.090,11	28.671.933,42
Bulgaria	25,56	0	0	37.351,98
Burundi	0	0	0	340
Canadá	17.993,97	0	173.269,33	3.222.461,69
Chile	2.482.094,48	513.195,31	133.737,69	7.938.516,10
China	2.675.867,17	0	0	387.078,83
Chipre	1.001,71	0	0	1.163,40
Colombia	708.943,10	414.221,37	377.378,95	3.914.978,73
Corea del sur	36.759,31	0	0	173.665,95
Costa de Marfil	0	0	0	32.889,44
Costa Rica	560,7	0	19.875,60	642.560,19
Croacia	0	0	0	13.721,65
Cuba	12.698,43	0	0	72.018,47
Curazao	0	0	0	19.891,49
Dinamarca	60.974,97	189.569,14	0	735.250,79
Ecuador	203,65	8.162,47	15.189,35	900.055,66
Egipto	3.268,31	0	0	97.799,36
El Salvador	581,04	14.026,85	7,72	606.725,01
Emiratos Árabes Unidos	0	0	2.632,33	66.419,57
Eslovenia	0	0	0	1.303,86
Estados Unidos	28.932.197,65	1.673.090,08	680.350,71	12.834.268,37

Estonia	0	0	0	7.889,37
Filipinas	51.817,71	20.402,77	0	902.828,07
Finlandia	0	0	0	289.968,89
Francia	921.684,40	199.439,52	150.396,87	9.435.890,32
Gambia	0	0	0	7.100,20
Ghana	0	0	0	12.774,00
Gibraltar	3.431,90	0	0	104,61
Grecia	0	380.374,08	0	1.180.259,94
Guatemala	815,28	582,26	2.710,02	841.134,04
Guernesey	57.972,28	0	0	40.490,18
Guinea	0	0	0	16.000,19
Guinea Ecuatorial	0	0	0	300,51
Guinea Bissau	0	0	0	282,62
Honduras	0	1.672,16	1,12	50.634,08
Hong Kong	1.328.214,54	4.698,81	0	11.852,33
Hungría	4.695.343,78	0	0	1.698.245,56
India	0	0	0	427.963,02
Indonesia	0	33.300,00	0	231,3
Irán	0	0	0	18.582,99
Irlanda	3.879.344,08	130.500,00	991.663,36	1.350.559,41
Isla de Man	2,4	0	0	6.239,94
Islandia	6,74	0	0	13,1
Islas Caimán	1.283.645,58	0	336.397,91	848.543,40
Islas Vírgenes Británicas	692.737,26	506.733,31	450.490,17	128.158,10
Israel	2.221,06	0	0	56.931,57
Italia	1.642.917,48	1.591.926,75	16.773,25	6.367.114,55
Jamaica	553,93	0	0	6.205,80
Japón	740.588,58	0	0	2.218.632,43
Jersey	50.187,35	0	147.803,09	883,49
Jordania	1.578,06	0	0	179,52
Kazajstan	0	0	0	172,85
Kenia	0	0	0	5.287,61
Kuwait	0	0	0	75.834,48
Letonia	0	0	0	1.559,87
Líbano	0	0	0	107,67
Liberia	0	0	0	5.503,05
Libia	0	0	0	45,25
Liechtenstein	1.109,47	0	0	0
Lituania	0	0	0	8.308,14
Luxemburgo	1.765.995,74	154.032,05	118.474,77	36.766.526,46
Macao	0	0	0	26.913,38
República de Macedonia	0	0	0	5
Malasia	717,15	0	0	165.141,67
Mali	0	0	0	3,13
Malta	18.854,94	41.760,97		163.326,07
Marruecos	75.427,90	0	1.569,62	446.255,14

Mauricio	11.866,61	0	3.000,00	87.615,34
Mauritania	0	0	0	768,99
México	12.275.422,53	2.199.329,88	189.879,70	16.370.527,95
Moldavia	0	0	0	48.394,67
Mónaco	27.976,37	0	0	223,57
Mozambique	0	0	0	1,25
Nicaragua	244,04	0	0	164.097,90
Níger	0	0	0	14,74
Nigeria	0	0	0	904,28
Noruega	1.483.498,02	0	0	337.745,62
Nueva Zelanda	0	0	0	934,63
Países Bajos	25.140.932,57	1.004.402,81	2.682.180,62	34.779.738,67
Pakistán	0	0	0	87,7
Panamá	258.629,80	152.751,03	18.931,10	957.685,96
Paraguay	73.700,53	13.392,45	0	129.845,44
Perú	302.141,93	77.394,08	132.252,88	3.889.309,67
Polonia	4.976.784,02	0	174.303,73	787.497,54
Portugal	7.187.994,49	230.378,80	1.048.981,21	7.909.794,00
Qatar	0	0	0	150,05
Reino Unido	24.856.791,90	0	617.810,40	17.369.520,07
República Checa	0	0	0	442.769,87
Rep. Cabo Verde	0	0	0	19.754,05
Rep. Montenegro	0	0	0	28
Rep. Serbia	0	20.601,68	0	923,4
Rep. Democrática del Congo	0	0	0	3.000,00
República Dominicana	72.096,09	29.259,58	1.676,76	658.330,03
Rep. Eslovaca	25.000,00	0	0	58.986,30
Rumanía	0	0	0	274.067,74
Rusia	98.073,67	0	0,28	979.664,99
Ruanda	0	0	0	10
Senegal	0	0	0	13.488,72
Sierra Leona	0	0	0	8.933,16
Singapur	50.732,97	0	0	3.086,52
Siria	0	0	0	637,54
Sri Lanka	0	0	0	11.200,00
Sudáfrica	0	0	0	90.180,36
Sudán	0	0	0	62
Suecia	15.607,89	0	0	844.566,17
Suiza	5.417.800,87	61.337,06	7.861,30	7.477.821,74
Tailandia	0	0	0	271.713,75
Taiwán	15.836,62	0	0	9.986,83
Tanzania	0	0	0	472,99
Togo	0	0	0	17.028,22
Trinidad y Tobago	355,63	0	0	3.003,70
Túnez	239,06	70,16	0	88.434,80
Turquía	4.144.288,13	1.197.326,60	0	2.295.038,42

Ucrania	0	0	0	670,99
Uganda	0	0	0	126,15
Uruguay	851.112,78	20.322,10	0	2.953.320,88
Venezuela	1.681.362,70	283.862,99	0	3.783.316,86
Vietnam	0	0	0	1.714,29
Yemen	0	0	0	10,91
Zambia	0	0	0	0,62
Zimbabue	0	0	0	0,35

Fuente: Elaboración propia.

Tabla D.18. Inversión total en el exterior de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria, por país (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada según importe.

De 65			
País	**m€**	**País**	**m€**
Países Bajos	435.292,48	India	753,40
Turquía	227.964,20	El Salvador	752,89
Brasil	173.233,54	Guatemala	677,00
Italia	171.166,26	Bolivia	664,01
Estados Unidos	163.539,51	Uruguay	645,66
Argentina	101.685,43	República Dominicana	636,94
Alemania	93.669,80	Jordania	587,50
Malasia	87.029,04	Ecuador	512,20
Reino Unido	84.813,36	Bahréin	487,51
Portugal	66.872,86	Costa Rica	441,85
Chile	42.693,74	Filipinas	423,16
Bélgica	34.041,54	Dinamarca	321,62
México	20.692,71	Malta	306,00
Francia	17.610,88	Australia	300,78
Canadá	16.675,26	Libia	292,72
Colombia	10.729,42	Argelia	292,00
Luxemburgo	8.915,43	Nicaragua	265,65
Hungría	6.634,57	Túnez	230,99
Azerbaiyán	5.934,31	Taiwán	209,34
Perú	5.353,72	Panamá	204,59
Venezuela	4.438,14	Polonia	200,00
Andorra	2.907,87	Paraguay	196,96
Marruecos	2.900,47	Egipto	148,53
China	2.217,15	Hong Kong	144,66
Japón	1.592,26	Honduras	106,10
Grecia	1.572,61	Suiza	65,10
Irlanda	1.258,38	Austria	56,50
Rusia	1.227,82	Jersey	23,26

Fuente: Elaboración propia.

Tabla D.19. Inversión en el exterior de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social, por país y sector de destino (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada alfabéticamente.

	De 65			
	A 64	A 65	A 66	A resto
Alemania	0	93.667,30	2,5	0
Andorra	0	2.907,87	0	0
Argelia	0	292	0	0
Argentina	0	17.889,40	276,48	83.519,55
Australia	0	0	300,78	0
Austria	0	56,5	0	0
Azerbaiyán	0	5.934,31	0	0
Bahréin	0	487,51	0	0
Bélgica	0	34.002,88	38,66	0
Bolivia	0	664,01	0	0
Brasil	0	171.255,43	34,3	1.943,81
Canadá	0	16.675,26	0	0
Chile	0	10.547,22	0	32.146,52
China	0	2.217,15	0	0
Colombia	0	10.312,29	0	417,13
Costa Rica	0	0	0	441,85
Dinamarca	0	321,62	0	0
Ecuador	0	512,2	0	0
Egipto	0	148,53	0	0
El Salvador	0	752,89	0	0
Estados Unidos	0	20.882,76	110.299,18	32.357,57
Filipinas	0	423,16	0	0
Francia	0	17.185,88	0	425
Grecia	0	1.572,61	0	0
Guatemala	0	0	0	677
Honduras	0	106,1	0	0
Hong Kong	0	144,66	0	0
Hungría	0	6.305,07	0	329,5
India	0	753,4	0	0
Irlanda	0	1.258,38	0	0
Italia	0	171.165,75	0	0,51
Japón	0	0	1.592,26	0
Jersey	0	0	0	23,26
Jordania	0	587,5	0	0
Libia	0	292,72	0	0
Luxemburgo	52,72	3.862,71	0	5.000,00
Malasia	0	87.029,04	0	0
Malta	0	306	0	0
Marruecos	0	2.488,06	0	412,41
México	0	20.171,74	0	520,97

Nicaragua	0	265,65	0	0
Países Bajos	0	434.397,04	0	895,44
Panamá	0	204,59	0	0
Paraguay	0	196,96	0	0
Perú	0	5.266,78	86,94	0
Polonia	0	200	0	0
Portugal	0	64.994,39	0	1.878,47
Reino Unido	0	35.450,02	49.363,34	0
República Dominicana	0	636,94	0	0
Rusia	0	0	1.227,82	0
Suiza	0	65,1	0	0
Taiwán	0	209,34	0	0
Túnez	0	230,99	0	0
Turquía	0	227.964,20	0	0
Uruguay	0	645,66	0	0
Venezuela	0	3.859,99	0	578,15

Fuente: Elaboración propia.

Tabla D.20. Inversión total en el exterior de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros, por país (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada según importe.

De 66			
País	**m€**	**País**	**m€**
Francia	422.318,42	Bolivia	4.702,05
Países Bajos	281.887,49	Gibraltar	4.197,15
Colombia	212.980,26	Guatemala	4.068,72
Brasil	192.845,50	Cuba	4.000,00
Perú	140.323,82	Polonia	3.627,58
Venezuela	106.414,20	Italia	3.551,69
Alemania	99.607,48	Mónaco	2.262,20
Estados Unidos	92.473,39	Ecuador	1.773,09
Suecia	79.228,78	Canadá	1.390,11
Sudáfrica	44.586,25	Panamá	1.364,79
México	43.224,28	Paraguay	1.015,71
Chile	39.236,62	Argelia	1.015,47
Portugal	36.113,15	Marruecos	401,17
Suiza	27.910,70	Irlanda	305,00
Costa Rica	24.650,51	Hong Kong	262,72
Argentina	21.661,88	Bélgica	261,78
Reino Unido	14.556,12	Islas Caimán	242,06
Hungría	12.671,19	Antillas holandesas	231,31
El Salvador	11.913,80	Islas Vírgenes Británicas	225,21
Turquía	10.285,43	Chipre	180,00
Luxemburgo	10.273,17	Singapur	100,67

Rep. Eslovaca	7.399,40	Rumanía	100,13
Ucrania	6.474,80	Noruega	7,62
Jersey	5.070,40	Andorra	0,99

Fuente: Elaboración propia.

Tabla D.21. Inversión en el exterior de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros, por país y sector de destino (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada alfabéticamente.

	De 66			
	A 64	A 65	A 66	A resto
Alemania	2.568,87	0	0	97.038,61
Andorra	0	0	0	0,99
Antillas holandesas	186,31	0	45	0
Argelia	0	0	0	1.015,47
Argentina	0	0	54,77	21.607,11
Bélgica	0	0	165,73	96,05
Bolivia	62,75	4.635,93	0	3,37
Brasil	0	0	283,49	192.562,01
Canadá	0	0	0	1.390,11
Chile	0	0	382,37	38.854,25
Chipre	0	0	0	180
Colombia	0	0	166.904,96	46.075,30
Costa Rica	0	0	0	24.650,51
Cuba	0	0	0	4.000,00
Ecuador	0	0	0	1.773,09
El Salvador	0	11.490,55	0	423,25
Estados Unidos	577,08	0	2.148,87	89.747,44
Francia	0	0	0	422.318,42
Gibraltar	0	0	0	4.197,15
Guatemala	0	0	0	4.068,72
Hong Kong	0	0	13,35	249,37
Hungría	0	0	0	12.671,19
Irlanda	0	0	300	5
Islas Caimán	242,06	0	0	0
Islas Vírgenes Británicas	224,31	0	0,9	0
Italia	2.080,58	0	526,27	944,84
Jersey	70,4	0	5.000,00	0
Luxemburgo	2.408,64	4.097,72	3.346,25	420,56
Marruecos	3	0	0	398,17
México	0	0	16.293,43	26.930,85
Mónaco	2.262,20	0	0	0
Noruega	0	0	0	7,62
Países Bajos	22.400,61	242.424,03	0	17.062,85
Panama	836,68	0	19,55	508,56

Paraguay	0	0	0	1.015,71
Peru	0,78	0	108.884,28	31.438,76
Polonia	0	0	0	3.627,58
Portugal	10.001,26	5.379,10	13.682,78	7.050,01
Reino Unido	175	1,2	4.165,97	10.213,95
Rep. Eslovaca	0	0	0	7.399,40
Rumanía	0	0	0	100,13
Singapur	0	0	0	100,67
Sudáfrica	0	0	44.586,25	0
Suecia	79.198,26	0	0	30,52
Suiza	27.910,70	0	0	0
Turquía	0	0	505,34	9.780,09
Ucrania	0	0	0	6.474,80
Venezuela	27.352,42	120,48	0	78.941,30

Fuente: Elaboración propia.

La tabla D.22. muestra la evolución temporal de las inversiones realizadas por el Sector Financiero español, en el periodo comprendido entre los años 1993 y 2014, en los diez países en los que, a lo largo de estos once años, se han producido mayores inversiones en los sectores financieros de dichos países.

Tabla D.22. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los diez mayores países receptores en el periodo (1993 – 2014).

	1993	**1994**	**1995**	**1996**
Estados Unidos	87.872,07	89.974,01	20.104,45	351.200,19
Países Bajos	81.217,89	59.297,97	1.199,99	6.350,34
Reino Unido	5.484,92	2.562,64	15.368,01	29.922,73
México	4.409,31	592,60	860,69	4.929,22
Brasil	9.149,51	18.362,54	16.164,17	44.409,94
Portugal	28.086,89	270.441,47	1.084.321,64	31.795,99
Alemania	9.366,02	14.766,15	0,00	82.454,79
Turquía	0,00	72,12	36,06	457,56
Suiza	643,56	1.154,78	1.256.284,01	34.929,73
Polonia	0,00	0,00	0,00	0,00
	1997	**1998**	**1999**	**2000**
Estados Unidos	181.642,51	928.090,64	203.162,63	2.996.000,14
Países Bajos	2.756,48	412.616,63	1.289.017,04	70.871,97
Reino Unido	42.692,03	105.976,80	53.900,40	25.752,05
México	98.128,80	136.266,95	154.389,69	3.509.886,93
Brasil	154.083,50	1.183.269,99	875.109,22	5.852.366,63
Portugal	20.204,62	60.174,90	318.189,97	3.039.081,98

Alemania	1.236,53	297,12	1.137.209,71	275,00
Turquía	0,00	0,00	0,00	0,00
Suiza	3.615,76	294.655,77	621.414,39	924.686,10
Polonia	0,00	0,00	0,00	0,00
	2001	**2002**	**2003**	**2004**
Estados Unidos	924.704,20	450.276,06	259.593,52	113.849,75
Países Bajos	440.556,41	111,66	11.283,74	94.217,50
Reino Unido	37.537,31	405.845,73	11.987,92	13.504.199,20
México	5.336,27	112.887,50	356.471,70	3.475.343,58
Brasil	321.943,53	852.052,45	190.228,27	220.551,14
Portugal	265.100,30	59.882,33	711.812,49	126.369,63
Alemania	98.904,80	1.452.428,49	34.530,00	126.121,15
Turquía	0,00	0,00	0,00	0,00
Suiza	554.836,80	81.356,83	65,10	779.393,28
Polonia	0,00	0,00	23.633,60	73.353,91
	2005	**2006**	**2007**	**2008**
Estados Unidos	951.074,95	4.771.121,47	7.475.324,23	2.738.845,45
Países Bajos	344.950,00	245.736,28	20.348.049,32	1.941.032,85
Reino Unido	27.668,25	236.674,05	620.202,42	3.002.996,52
México	90.137,30	61.384,92	630.511,94	2.846.325,04
Brasil	406.114,12	119.329,70	720.112,06	354.512,98
Portugal	105.257,33	450.878,13	470.609,80	659.472,70
Alemania	160.000,00	305.000,00	64.163,50	3.611,25
Turquía	0,00	74.381,37	333.354,95	459.713,54
Suiza	96.800,01	288.768,04	28.899,60	71.120,64
Polonia	29.915,37	31.660,28	0,00	52.468,50
	2009	**2010**	**2011**	**2012**
Estados Unidos	3.931.093,74	2.082.430,17	811.431,04	32.536,17
Países Bajos	20,00	698.131,30	2.592.220,91	707.175,00
Reino Unido	1.446.252,71	5.455.889,76	16.978,21	18.722,40
México	166.828,87	2.194.240,42	559.868,35	167.726,95
Brasil	769.427,60	187.570,56	1.258.013,52	159.203,24
Portugal	228.863,21	32.255,31	153.808,24	143.753,07
Alemania	52.889,15	1.285,00	525,00	1.254,89
Turquía	30.116,48	55.923,57	4.154.446,65	94.931,33
Suiza	369.291,48	72.716,84	19.909,98	9.403,55
Polonia	36.202,18	0,00	4.161.006,87	29.192,07
	2013	**2014**	**Total**	
Estados Unidos	82.632,28	1.936.586,66	**31.419.546,33**	
Países Bajos	40,00	179.884,40	**29.526.737,68**	
Reino Unido	392.689,63	133.563,47	**25.592.867,16**	
México	121.798,42	2.771,83	**14.701.097,28**	
Brasil	53.839,68	252.012,02	**14.017.826,37**	
Portugal	301.052,03	0,00	**8.561.412,03**	
Alemania	3.661.750,00	0,00	**7.208.068,55**	

Turquía	351.525,04	15.125,60	**5.570.084,27**
Suiza	2.512,09	2.516,69	**5.514.975,03**
Polonia	201.642,55	512.212,42	**5.151.287,75**

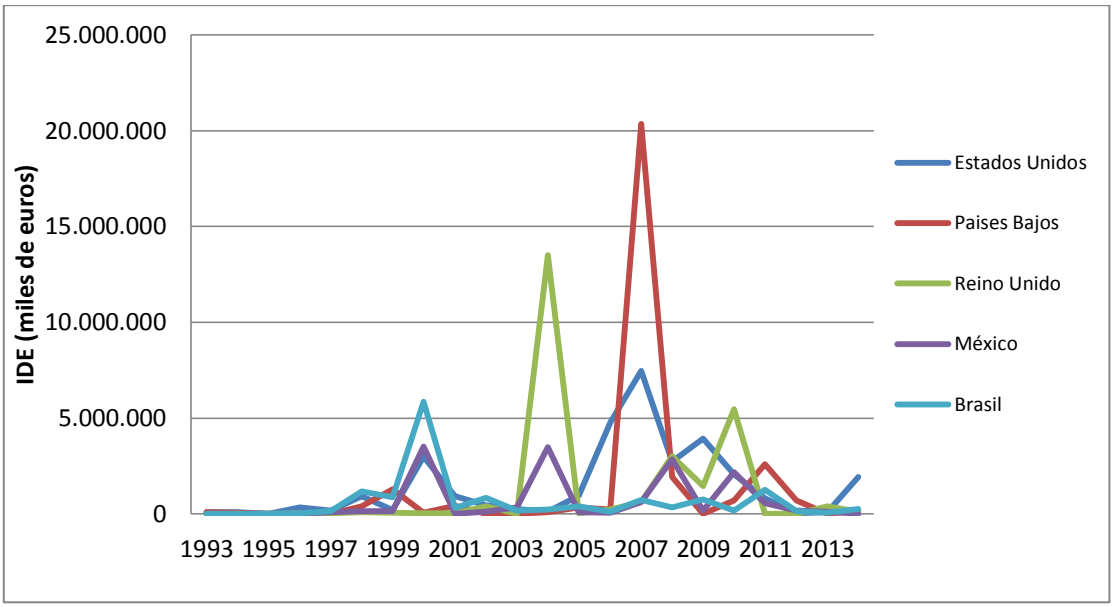
Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar, el mayor receptor de la inversión del Sector Financiero es Estados Unidos, con 31.419.546,33 miles de euros, relegando a los Países Bajos, mayor receptor de la inversión total del sector, a la segunda posición con 29.526.737,68. México y Portugal escalan posiciones desde los puestos séptimo y noveno hasta colocarse como el cuarto y el sexto país con mayor recepción de inversión en el Sector Financiero.

Por último, cabe destacar la entrada de dos países al ranking de países con mayor inversión; es el caso de Turquía y Polonia. En el caso de Turquía, la inversión fue nula hasta el 2006, año a partir del cual se producen anualmente inversiones, llegando a su máximo en el año 2011 con 4.154.446,65 miles de euros, el total invertido por el sector en dicho país asciende a 5.570.084,27 miles de euros, siendo el octavo país con mayor inversión. El otro caso es el de Polonia, en el que las inversiones fueron nulas hasta el año 2003 y que, como Turquía, ha mantenido anualmente las inversiones hasta llegar a su máximo en el año 2011 con 4.161.006,87 miles de euros invertidos, la mayor inversión en un país ese año y colocándose, con 5.151.287,75, como el décimo país con mayor inversión por parte del Sector Financiero nacional en el sector financiero del país.

El gráfico D.22. y el gráfico D.23 muestran la evolución temporal de estos diez países. Observándolos se aprecia que la inversión realizada por el sector en los diez países con mayor recepción de inversión en el periodo, presenta grandes picos, correspondientes a las mayores adquisiciones del sector. Esta inversión del sector en estos países está fuertemente ligada a la actividad de los dos grandes bancos españoles, Banco Santander y BBVA, en dichos mercados.

Gráfico D.22. Evolución de la Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los mayores países receptores (I) en el periodo (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

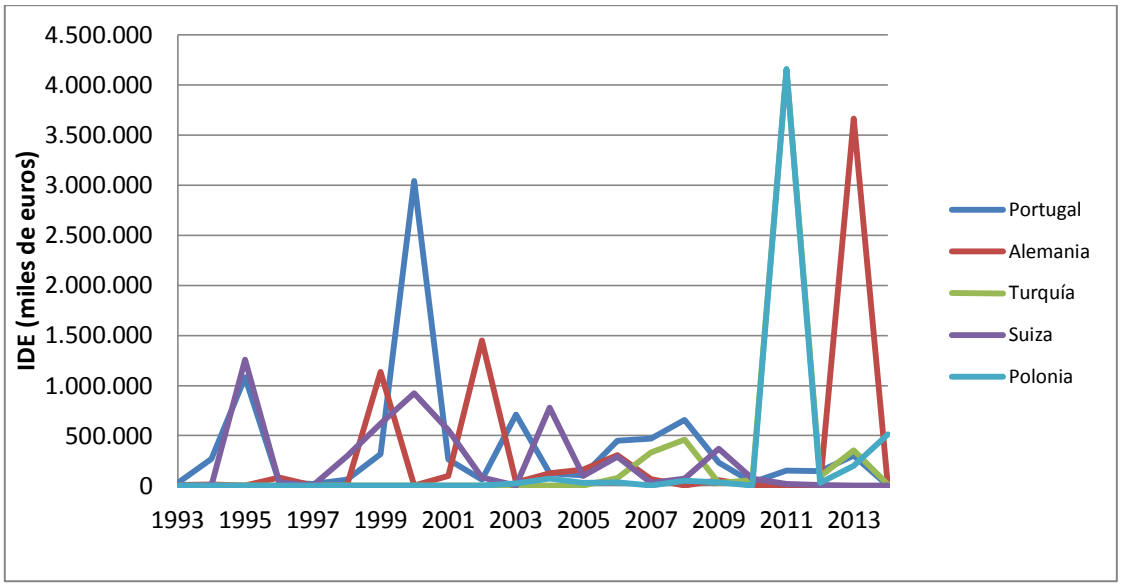
Siguiendo la evolución temporal, el primer gran pico corresponde a la compra, por parte del Banco Santander, en el año 2000, de una participación del 33% del capital del Banco do Estado de Sao Paulo (Banespa), por un importe de 3990 millones de dólares. Ese mismo año, se produce la compra, por parte del BBVA de una participación del 30% del primer banco mexicano, fruto de la fusión de Probursa con Bancomer. En el año 2004 BBVA se hace con la totalidad de sus acciones.

En el año 2004 se produce una de las mayores inversiones del sector en el periodo de estudio, correspondiente a la adquisición de Abbey National Bank por parte del Banco Santander. Para ello el banco invirtió 13.199 millones de euros, de los que 12.547 corresponden a una ampliación de capital llevada a cabo para la compra.

En el año 2007, en Holanda, un consorcio de bancos formado por Royal Bank of Scotland (RBS), Fortis y Banco Santander presenta una oferta que posteriormente será aceptada por el banco ABN Amro. Según el acuerdo RBS abona 27.200, Fortis 24.000 y Santander 19.900 millones de euros. Ese mismo año el BBVA compra por más de 7.425 millones de euros el banco estadounidense Campass Bancshares.

Los últimos grandes picos se producen en el año 2009, cuando el BBVA logra la adjudicación del estadounidense Guaranty Financial Group, por un precio aproximado de 3.000 millones de dólares y en el año 2010, con la adquisición del Santander en Reino Unido de 311 oficinas del RBS y siete del NatWest por 1.650 millones de libras, aproximadamente 1.987 millones de euros.

Gráfico D.23. Evolución de la Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los mayores países receptores (II) en el periodo (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los otros cinco mayores receptores de inversión, los picos correspondientes a las adquisiciones de los grandes bancos españoles son en el año 2000, con la compra al grupo Champalimaud de los bancos Totta y Açores y Credito Predial por 319.000 millones de pesetas y el año 2011, con la compra del banco polaco Zachodni por 4.139 millones de euros, ambas realizadas por el Banco Santander.

En cuanto al conjunto de países que forman parte de la macroárea de paraísos fiscales, vista en el apartado anterior, la OCDE especificó los criterios que debe reunir un país o territorio para que sea calificado como paraíso fiscal. No obstante, cada país tiene libertad para crear su propia lista de paraísos fiscales.

En el ***Real Decreto 1080/1991*** el Ministerio de Economía y Hacienda se dispone una lista de 48 países y territorios a los que cabe atribuir el carácter de paraísos fiscales:

1. Principado de Andorra.
2. Antillas Neerlandesas.
3. Aruba.
4. Emirato del Estado de Bahréin.
5. Sultanato de Brunei.
6. República de Chipre.
7. Emiratos Árabes Unidos.
8. Gibraltar.
9. Hong-Kong.
10. Anguilla.
11. Antigua y Barbuda.
12. Las Bahamas.
13. Barbados.
14. Bermuda.
15. Islas Caimanes.
16. Islas Cook.
17. República de Dominica.
18. Granada.
19. Fiyi.
20. Islas de Guernesey y de Jersey (Islas del Canal).
21. Jamaica.
22. República de Malta.
23. Islas Malvinas.
24. Islas de Man.
25. Islas Marianas.
26. Mauricio.
27. Montserrat.
28. República de Naurú.
29. Islas Salomón.
30. San Vicente y las Granadinas.
31. Santa Lucía.
32. República de Trinidad y Tobago.
33. Islas Turks y Caicos.
34. República de Vanuatu.
35. Islas Vírgenes Británicas.
36. Islas Vírgenes de Estados Unidos de América.
37. Reino Hachemita de Jordania.
38. República Libanesa.
39. República de Liberia.
40. Principado de Liechtenstein.
41. Gran Ducado de Luxemburgo.
42. Macao.
43. Principado de Mónaco.
44. Sultanato de Omán.
45. República de Panamá.
46. República de San Marino.
47. República de Seychelles.
48. República de Singapur.

Recientemente Hacienda ha corregido la lista oficial de 48 paraísos que establece el decreto del 1991 ante la firma de Convenios para Evitar la Doble Imposición y acuerdos que han suscrito con los 15 territorios que han perdido la consideración de paraíso: se trata de Andorra, Antillas Neerlandesas, Aruba, Chipre, Emiratos Árabes Unidos, Hong-Kong, Bahamas, Barbados, Jamaica, Malta, Trinidad y Tobago, Luxemburgo, Panamá, San Marino y Singapur.

En la tabla D.23. está reflejada la inversión anual, durante el periodo de estudio, en cada uno de los 48 países o territorios considerados en 1991 paraísos fiscales por el Ministerio de Economía y Hacienda.

Tabla D.23. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los países y territorios considerados paraísos fiscales en el periodo (1993 – 2014).

Año	1993	1994	1995	1996
LUXEMBURGO	6.530,75	149.857,61	11.327,05	2.617,95
ISLAS CAIMAN	19.668,64	46.007,72	124.339,63	79.723,58
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	124.314,1	58.836,37	774.450,52	167,08
PANAMA	10.157,04	54.150,4	125.082,4	26.147,78
HONG_KONG	1.943,25	5.540,58	1.150,67	0
REPUBLICA DOMINICANA	0	0	127,56	1.918,68
BERMUDAS	0	7,93	0	9,38
MALTA	0	0	0	0
JERSEY	0	0	883,49	759,98
ANDORRA	1.469,74	10.553,88	389,95	1.602,62
MAURICIO	0	0	0	0
GUERNSEY	0	40.490,18	0,01	0
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0	57,7	0	210,35
SINGAPUR	0	8.282,82	60,13	0
ANTILLAS NEERLANDESAS	0	0	365,28	0
MONACO	0	0	9.786,37	0
BARBADOS	0	0	0	0
BAHAMAS	0	0	9,73	0
MACAO	0	0	0	0
GIBRALTAR	1.141,41	0,13	269,17	0
JAMAICA	0	0	0	0
ISLA DE MAN	0	2,4	2,5	0
LIBERIA	0	0	0	0
TRINIDAD Y TOBAGO	0	0	0	0
JORDANIA	0	0	0	0
CHIPRE	0	0	0	0
LIETCHTENSTEIN	0	0	1.109,47	0
BAHREIN	0	299,4	0	188,11
LIBANO	0	0	0	0
ARUBA	0	0	0	0
BRUNEI	0	0	0	0
ANGUILLA	0	0	0	0
ANTIGUA Y BARBUDA	0	0	0	0
GRANADA	0	0	0	0
FIDJI	0	0	0	0
ISLAS MALVINAS (FALKLANDS)	0	0	0	0

ISLAS MARIANAS DEL NORTE	0	0	0	0
MONTSERRAT	0	0	0	0
NAURU	0	0	0	0
SEYCHELLES Y DEPENDENCIAS	0	0	0	0
SAN MARINO	0	0	0	0
OMAN	0	0	0	0
ISLAS VIRGENES DE LOS ESTADOS	0	0	0	0
VANUATU	0	0	0	0
ISLAS TURCAS Y CAICOS	0	0	0	0
SANTA LUCIA	0	0	0	0
SAN VICENTE	0	0	0	0
ISLAS SALOMON	0	0	0	0
Año	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
LUXEMBURGO	14.995	46.161,03	5.517.922,13	8.086.751,16
ISLAS CAIMAN	83.099,91	103.833,43	405.405,38	374.429,14
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	0	0,95	0	48.851,59
PANAMA	86.243,39	227.582,51	178.516,46	96.857,02
HONG_KONG	0	0	10.379,47	88.057,24
REPUBLICA DOMINICANA	1.734,72	46,05	147.738,64	10.650,71
BERMUDAS	10.764,86	0	247.008,94	22.263,94
MALTA	0	0	0	295,83
JERSEY	0	82.813,27	0	1.127
ANDORRA	38.025,88	794,84	0	93.626,97
MAURICIO	0	0	0	0
GUERNSEY	12,29	0	43.520,11	0
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0	0	0	0
SINGAPUR	29,4	97,14	146,12	16.510,73
ANTILLAS NEERLANDESAS	31.425,28	50,06	0	74,83
MONACO	704,38	0	355,29	0
BARBADOS	0	0	0	0
BAHAMAS	0	0	0	19.947,56
MACAO	0	0	0	0
GIBRALTAR	2.118,57	0	7,23	0
JAMAICA	0	0	0	0
ISLA DE MAN	0	0	0	2.687,59
LIBERIA	0	0	1.803,04	0
TRINIDAD Y TOBAGO	0	0	0	0
JORDANIA	0	0	0	0
CHIPRE	0	0	0	0
LIETCHTENSTEIN	0	0	0	0
BAHREIN	0	0	45,88	0
LIBANO	0	0	0	0
ARUBA	0	0	0	0
BRUNEI	0	0	0	0
ANGUILLA	0	0	0	0

ANTIGUA Y BARBUDA	0	0	0	0
GRANADA	0	0	0	0
FIDJI	0	0	0	0
ISLAS MALVINAS (FALKLANDS)	0	0	0	0
ISLAS MARIANAS DEL NORTE	0	0	0	0
MONTSERRAT	0	0	0	0
NAURU	0	0	0	0
SEYCHELLES Y DEPENDENCIAS	0	0	0	0
SAN MARINO	0	0	0	0
OMAN	0	0	0	0
ISLAS VIRGENES DE LOS ESTADOS	0	0	0	0
VANUATU	0	0	0	0
ISLAS TURCAS Y CAICOS	0	0	0	0
SANTA LUCIA	0	0	0	0
SAN VICENTE	0	0	0	0
ISLAS SALOMON	0	0	0	0
Año	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
LUXEMBURGO	109.15.778,7	9.630.817,6	41.743,55	456.116,81
ISLAS CAIMAN	225.629,83	24.671,72	338.336,42	331.096,6
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	133,39	66,83	35,87	64.396,45
PANAMA	2.327,12	301,98	484,64	237.427
HONG_KONG	0,09	0	5,4	4.786,28
REPUBLICA DOMINICANA	51.735,66	16.858,67	152.521,54	53.451,29
BERMUDAS	0	0	702,05	0
MALTA	126,23	0	0	1.507,97
JERSEY	5.000	38,95	0	379,93
ANDORRA	582,54	25,07	1,02	42,75
MAURICIO	0	0	0	0
GUERNSEY	0	0	0	0
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0	0	74,26	0
SINGAPUR	2.019,6	0	0	647,5
ANTILLAS NEERLANDESAS	1.658,64	781,64	2,67	6
MONACO	19.060,88	547,69	7,53	0
BARBADOS	0	0	0	0
BAHAMAS	592,21	0	0	0
MACAO	0	0	0	0
GIBRALTAR	0	0	0	0
JAMAICA	0	0	6.132,92	0
ISLA DE MAN	2.902,33	230,52	0	0
LIBERIA	0	0	0	0
TRINIDAD Y TOBAGO	0	0	0	0
JORDANIA	0	0	0	179,52
CHIPRE	0	0	0	421
LIETCHTENSTEIN	0	0	0	0
BAHREIN	0	0	0	0

LIBANO	0	0	0	0
ARUBA	0	0	0	0
BRUNEI	0	0	0	0
ANGUILLA	0	0	0	0
ANTIGUA Y BARBUDA	0	0	0	0
GRANADA	0	0	0	0
FIDJI	0	0	0	0
ISLAS MALVINAS (FALKLANDS)	0	0	0	0
ISLAS MARIANAS DEL NORTE	0	0	0	0
MONTSERRAT	0	0	0	0
NAURU	0	0	0	0
SEYCHELLES Y DEPENDENCIAS	0	0	0	0
SAN MARINO	0	0	0	0
OMAN	0	0	0	0
ISLAS VIRGENES DE LOS ESTADOS	0	0	0	0
VANUATU	0	0	0	0
ISLAS TURCAS Y CAICOS	0	0	0	0
SANTA LUCIA	0	0	0	0
SAN VICENTE	0	0	0	0
ISLAS SALOMON	0	0	0	0
Año	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
LUXEMBURGO	460.972,83	112.480,91	144.622,54	438.091,92
ISLAS CAIMAN	15.312,93	78.454,14	124.343,52	32.484,83
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	0	82.632	10.000	9.511,41
PANAMA	3.008,42	7.206,81	2.307,76	10.089,07
HONG_KONG	1.117,95	2.548,16	421,59	661.786,69
REPUBLICA DOMINICANA	92.548,55	55.052,6	37.100,83	21.808,61
BERMUDAS	10.006,82	0	182,71	0
MALTA	13.201,44	32.738,41	60.368,55	18.854,94
JERSEY	311,48	464,61	25	111.163,88
ANDORRA	614,07	823,1	1,02	0
MAURICIO	0	3.000	0	0
GUERNSEY	0	0	0	6.814,77
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0	223,7	1.812,99	3.226,38
SINGAPUR	0	10.978,07	72,52	0
ANTILLAS NEERLANDESAS	0	0	0	0
MONACO	0	0	0	0
BARBADOS	0	0	6.073,64	0
BAHAMAS	0	7.280,42	0	0
MACAO	0	0	9.110,95	0
GIBRALTAR	4.197,15	0	0	0
JAMAICA	0	0	0	72,88
ISLA DE MAN	0	315	102	0
LIBERIA	0	0	0,01	0
TRINIDAD Y TOBAGO	0	0	0	0

JORDANIA	0	0	0	0
CHIPRE	180	0	0	0
LIETCHTENSTEIN	0	0	0	0
BAHREIN	0	0	0	0
LIBANO	0	0	0	0
ARUBA	0	0	0	0
BRUNEI	0	0	0	0
ANGUILLA	0	0	0	0
ANTIGUA Y BARBUDA	0	0	0	0
GRANADA	0	0	0	0
FIDJI	0	0	0	0
ISLAS MALVINAS (FALKLANDS)	0	0	0	0
ISLAS MARIANAS DEL NORTE	0	0	0	0
MONTSERRAT	0	0	0	0
NAURU	0	0	0	0
SEYCHELLES Y DEPENDENCIAS	0	0	0	0
SAN MARINO	0	0	0	0
OMAN	0	0	0	0
ISLAS VIRGENES DE LOS ESTADOS	0	0	0	0
VANUATU	0	0	0	0
ISLAS TURCAS Y CAICOS	0	0	0	0
SANTA LUCIA	0	0	0	0
SAN VICENTE	0	0	0	0
ISLAS SALOMON	0	0	0	0
Año	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
LUXEMBURGO	455.108,16	180.370,03	95.894,88	929.406,65
ISLAS CAIMAN	157,41	25.354,48	12.023,02	9.433,91
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	520.106,69	1.190,93	32.463,42	0
PANAMA	78.903,3	0	2.948,72	168.581,92
HONG_KONG	50.311,67	402.941,34	40.194,05	2.524,97
REPUBLICA DOMINICANA	8.560,03	32.916,11	17.232,84	39.865,84
BERMUDAS	0	0	0	0
MALTA	49.055,36	32.918,56	14.864,55	160,13
JERSEY	0	0	0	0
ANDORRA	0	10	0	59,97
MAURICIO	1,02	13.417,17	0	0
GUERNSEY	0	0	0	7.625,1
EMIRATOS ARABES UNIDOS	33.857,18	18.962,09	1.853,56	8.481,29
SINGAPUR	0	0	0	15.076,13
ANTILLAS NEERLANDESAS	0	647,41	0	0
MONACO	0	0	0	0
BARBADOS	4,61	0	0	0
BAHAMAS	0	0	0	0
MACAO	2.900	0	134,03	0
GIBRALTAR	0	0	0	0

JAMAICA	0	277,6	84,9	191,43
ISLA DE MAN	0	0	0	0
LIBERIA	0	0	3.500	200
TRINIDAD Y TOBAGO	2.266,99	11,71	355,63	725
JORDANIA	587,5	0	0	0
CHIPRE	742,4	0	1.001,71	0
LIETCHTENSTEIN	0	0	0	0
BAHREIN	0	0	525	0
LIBANO	107,67	0	0	0
ARUBA	0	0	0	0
BRUNEI	0	0	0	0
ANGUILLA	0	0	0	0
ANTIGUA Y BARBUDA	0	0	0	0
GRANADA	0	0	0	0
FIDJI	0	0	0	0
ISLAS MALVINAS (FALKLANDS)	0	0	0	0
ISLAS MARIANAS DEL NORTE	0	0	0	0
MONTSERRAT	0	0	0	0
NAURU	0	0	0	0
SEYCHELLES Y DEPENDENCIAS	0	0	0	0
SAN MARINO	0	0	0	0
OMAN	0	0	0	0
ISLAS VIRGENES DE LOS ESTADOS	0	0	0	0
VANUATU	0	0	0	0
ISLAS TURCAS Y CAICOS	0	0	0	0
SANTA LUCIA	0	0	0	0
SAN VICENTE	0	0	0	0
ISLAS SALOMON	0	0	0	0

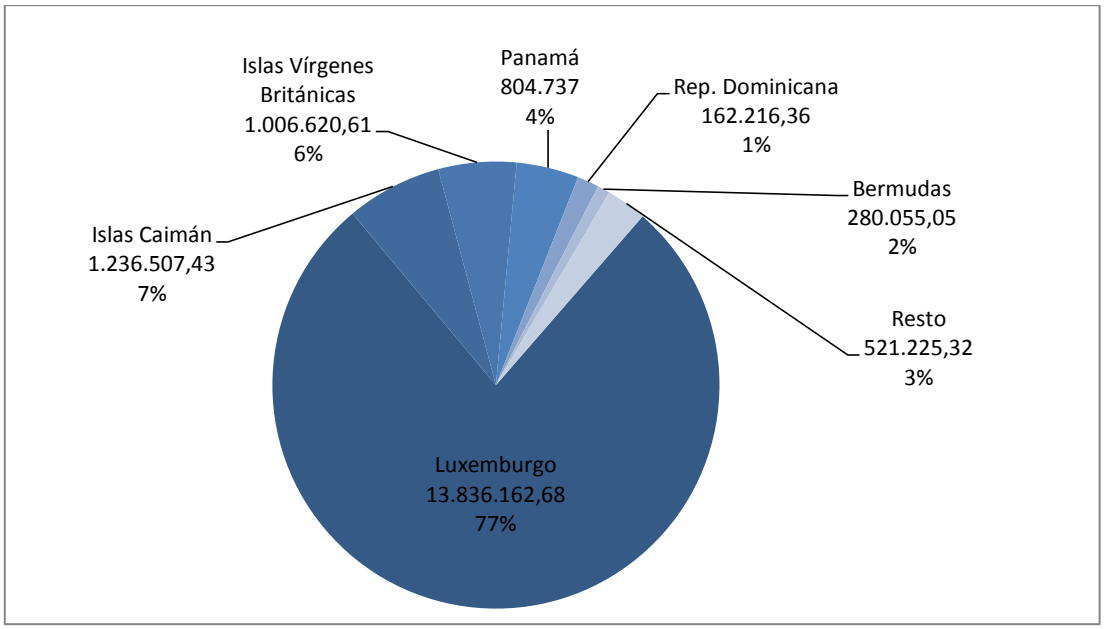
Año	2013	2014	Total
LUXEMBURGO	970.593,03	158.798,58	**38.826.958,88**
ISLAS CAIMAN	15.365,35	27,59	**2.469.199,18**
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	0	86.932,46	**1.814.090,06**
PANAMA	72.059,78	5.024,89	**1.395.408,41**
HONG_KONG	5,99	107.521,28	**1.381.236,67**
REPUBLICA DOMINICANA	1.5597,94	4.544,48	**762.011,35**
BERMUDAS	1.318,94	0	**292.265,57**
MALTA	153	3,01	**224.247,98**
JERSEY	1.000	0	**203.967,59**
ANDORRA	2,9	150	**148.776,32**
MAURICIO	47.991,73	38.072,03	**102.481,95**
GUERNSEY	0	0	**98.462,46**
EMIRATOS ARABES UNIDOS	292,4	10,85	**69.062,75**
SINGAPUR	0	0	**53.920,16**
ANTILLAS NEERLANDESAS	0	0	**35.011,81**
MONACO	0	0	**30.462,14**

BARBADOS	22.357,46	0	**28.435,71**
BAHAMAS	0	0	**27.829,92**
MACAO	14.768,4	0	**26.913,38**
GIBRALTAR	0	0	**7.733,66**
JAMAICA	0	0	**6.759,73**
ISLA DE MAN	0	0	**6.242,34**
LIBERIA	0	0	**5.503,05**
TRINIDAD Y TOBAGO	0	0	**3.359,33**
JORDANIA	1.578,06	465,55	**2.810,63**
CHIPRE	0	0	**2.345,11**
LIETCHTENSTEIN	0	0	**1.109,47**
BAHREIN	0	0	**1.058,39**
LIBANO	0	0	**107,67**
ARUBA	0	0	**0**
BRUNEI	0	0	**0**
ANGUILLA	0	0	**0**
ANTIGUA Y BARBUDA	0	0	**0**
GRANADA	0	0	**0**
FIDJI	0	0	**0**
ISLAS MALVINAS (FALKLANDS)	0	0	**0**
ISLAS MARIANAS DEL NORTE	0	0	**0**
MONTSERRAT	0	0	**0**
NAURU	0	0	**0**
SEYCHELLES Y DEPENDENCIAS	0	0	**0**
SAN MARINO	0	0	**0**
OMAN	0	0	**0**
ISLAS VIRGENES DE LOS ESTADOS	0	0	**0**
VANUATU	0	0	**0**
ISLAS TURCAS Y CAICOS	0	0	**0**
SANTA LUCIA	0	0	**0**
SAN VICENTE	0	0	**0**
ISLAS SALOMON	0	0	**0**

Fuente: Elaboración propia.

Si se distingue entre las tres etapas de tiempo, mostradas en el gráfico D.24., gráfico D.25. y gráfico D.26., en función de las fases de la economía española: Liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional [1993 – 2000], entrada de España en el Euro y bonanza económica [2001 – 2007] y crisis económica [2008 – 2014]:

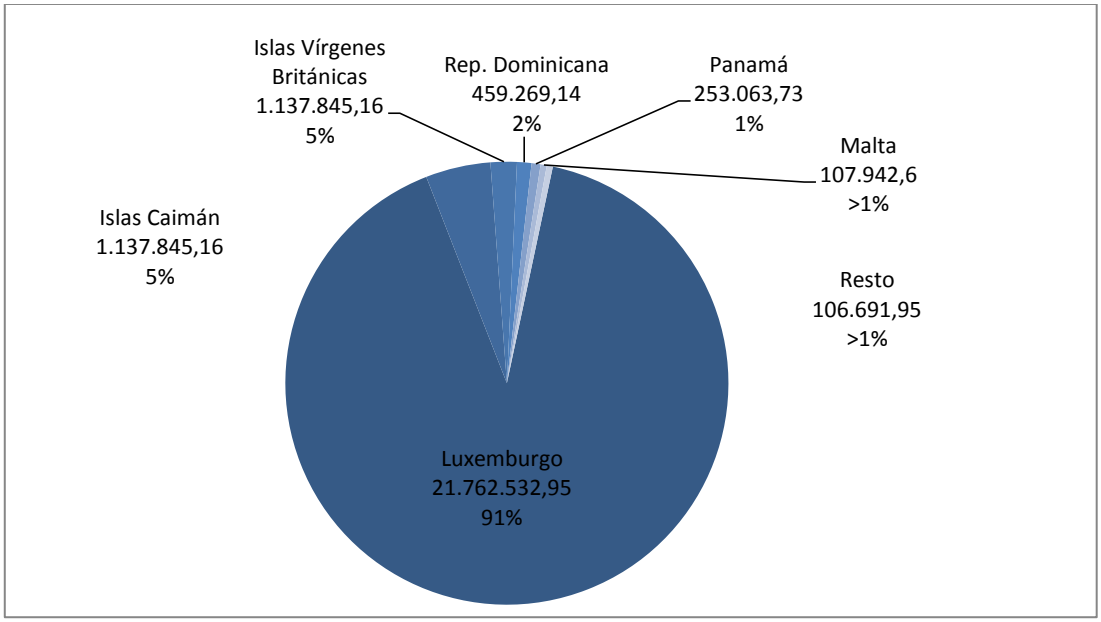
Gráfico D.24. Peso de la inversión del sector en paraísos fiscales durante la liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional (1993 – 2000).



Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el mayor receptor de la inversión del Sector español, con un 77% del total, es Luxemburgo; país que pese a encontrarse en el seno de la Unión Europea, es considerado paraíso fiscal debido a la no existencia de mecanismos de intercambio de información. El resto de países y territorios que más inversión reciben, pese a la distancia, se encuentran enmarcados dentro de la estrategia global del sector durante este periodo, con grandes inversiones en el continente americano.

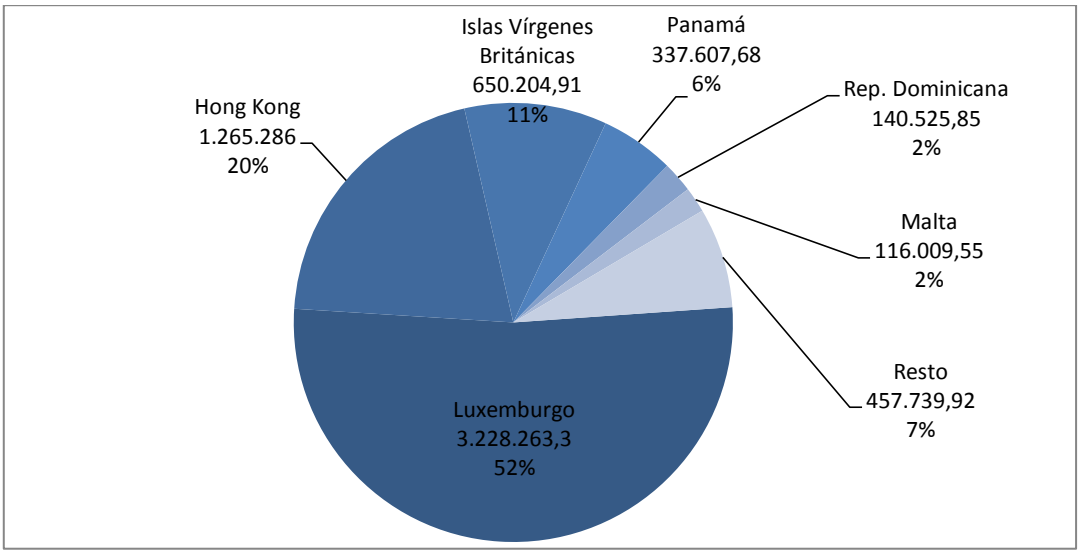
Gráfico D.25. Peso de la inversión del sector en paraísos fiscales durante la entrada de España en el Euro y bonanza económica (2001 – 2007).



Fuente: Elaboración propia.

Con la entrada del euro la estrategia del sector, como se ha visto anteriormente, pese a que el interés en el continente americano se mantiene, se enfoca en la inversión en europea. Esta estrategia también se refleja dentro de las inversiones en paraísos fiscales; Luxemburgo acapara el 91% de la inversión, mientras que otro paraíso fiscal europeo, Malta, aparece dentro de los mayores receptores de inversión.

Gráfico D.26. Peso de la inversión del sector en paraísos fiscales durante la crisis económica (2008 – 2014).

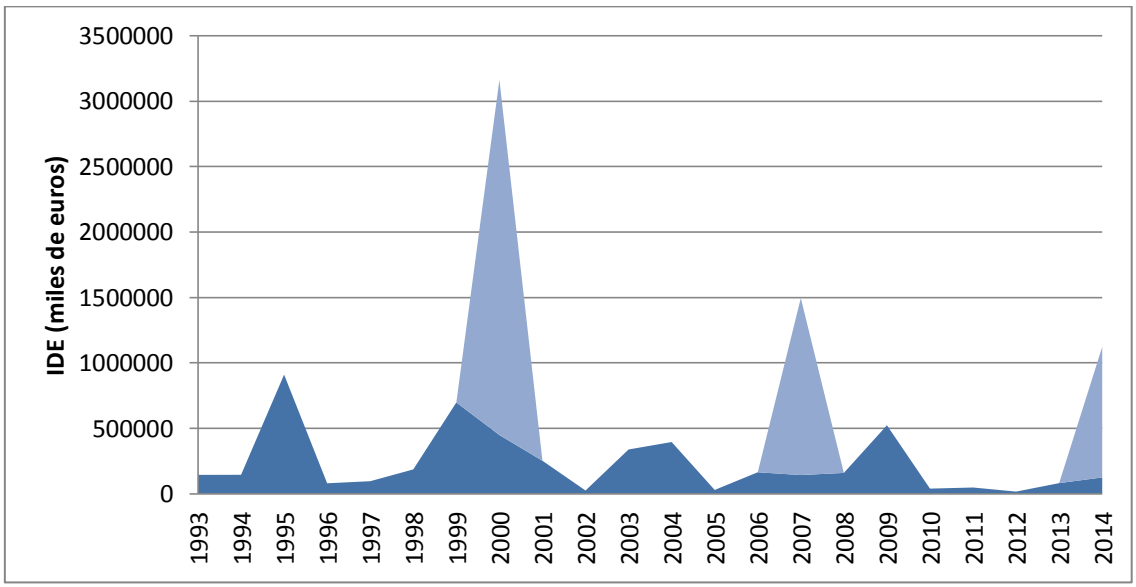


Fuente: Elaboración propia.

En el último periodo, como en los dos anteriores, la estrategia del sector vuelve a verse reflejada en las inversiones en paraísos fiscales. Pese a que Luxemburgo continúa siendo el país que mayor inversión recibe con un 52% del total, el 20% de la inversión del sector en este periodo ha ido a parar a la región de Hong Kong, dentro de la estrategia de internacionalización hacia territorios lejanos del continente asiático y de Oceanía.

La evolución temporal de la inversión en el conjunto de paraísos fiscales viene mostrada en el gráfico D.27., además, también se muestra el total acumulado al final de cada una de las tres etapas en las que se ha dividido el análisis.

Gráfico D.27. Evolución de la Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los paraísos fiscales (1993 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Durante la primera etapa destaca la inversión en paraísos fiscales, como búsqueda de evitar las regulaciones más restrictivas. Desde entonces, aun cuando no han variado significativamente las inversiones en los paraísos fiscales donde las entidades siguen teniendo abiertas sus filiales, la tendencia de inversión es claramente descendente.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico D.1. Inversión española directa de la empresa española (1993 – 2014)……..140
Gráfico D.2. Inversión española directa total del Sector Financiero español en el exterior (1993 – 2014)……141
Gráfico D.3. Inversión española directa del Sector Financiero español frente a la inversión española directa total en el exterior (1993 – 2014)……142
Gráfico D.4. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros frente a la inversión total de la empresa española durante la liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional (1993 – 2000)……143
Gráfico D.5. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros frente a la inversión total de la empresa española durante entrada de España en el Euro y bonanza económica (2001 – 2007)……144
Gráfico D.6. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros frente a la inversión total de la empresa española durante la crisis económica (2008 – 2014)……145
Gráfico D.7. Inversión española directa en el exterior frente a la inversión extranjera en España (1993 – 2014)……148
Gráfico D.8. Peso de la inversión española directa en el exterior de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones en el periodo (1993 – 2014)……149
Gráfico D.9. Inversión española directa de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones en el periodo (1993 – 2014)……151
Gráfico D.10. Peso de la inversión española directa en el exterior de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria en el periodo (1993 – 2014)……..153
Gráfico D.11. Inversión española directa de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria en el periodo (1993 – 2014)……154
Gráfico D.12. Peso de la inversión española directa en el exterior de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros en el periodo (1993 – 2014)……156
Gráfico D.13. Inversión española directa de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros en el periodo (1993 – 2014)……157
Gráfico D.14. Convergencia sectorial, Diversificación y Peso del sector servicios en la inversión española directa en el exterior en el periodo (1993 – 2014)……161
Gráfico D.15. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros durante la liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional (1993 – 2000)……167
Gráfico D.16. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros durante la entrada de España en el Euro y bonanza económica (2001 – 2007)……168
Gráfico D.17. Peso de la inversión española directa en el exterior del Sector Financiero y de Seguros durante la crisis económica (2008 – 2014)……169
Gráfico D.18. Inversión española directa del Sector Financiero español en el sector homónimo exterior (1993 – 2014)……170
Gráfico D.19. Peso de la inversión del sector por países durante la liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional (1993 – 2000)……184
Gráfico D.20. Peso de la inversión del sector por países durante la entrada de España en el Euro y bonanza económica (2001 – 2007)……185
Gráfico D.21. Peso de la inversión del sector por países durante la crisis económica (2008 – 2014)……185
Gráfico D.22. Evolución de la Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los mayores países receptores (I) en el periodo (1993 – 2014)……198

Gráfico D.23. Evolución de la Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los mayores países receptores (II) en el periodo (1993 – 2014)……199
Gráfico D.24. Peso de la inversión del sector en paraísos fiscales durante la liberalización de la IDE española y despegue de la inversión internacional (1993 – 2000)……208
Gráfico D.25. Peso de la inversión del sector en paraísos fiscales durante la entrada de España en el Euro y bonanza económica (2001 – 2007)……209
Gráfico D.26. Peso de la inversión del sector en paraísos fiscales durante la crisis económica (2008 – 2014)……209
Gráfico D.27. Evolución de la Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los paraísos fiscales (1993 – 2014)……210

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla D.1. Inversión española directa en el exterior (en miles de euros) y peso de la Inversión directa del Sector Financiero español en el exterior (total y hacia actividades financiera) frente a la inversión española directa total en el exterior (1993 – 2014)……146
Tabla D.2. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones en el periodo (1993 – 2014)……148
Tabla D.3. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria en el periodo (1993 – 2014)……152
Tabla D.4. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros en el periodo (1993 – 2014)……155
Tabla D.5. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en cada una de las divisiones de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 en el periodo (1993 – 2014)……158
Tabla D.6. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en las diez divisiones de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 más receptoras en el periodo (1993 – 2014)……159
Tabla D.7. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en cada uno de los sectores de actividad en el periodo (1993 – 2014)……160
Tabla D.8. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros según la macroárea receptora de la inversión (1993 – 2014)……162
Tabla D.9. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, según la macroárea receptora de la inversión (1993 – 2014)……163
Tabla D.10. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria, según la macroárea receptora de la inversión (1993 – 2014)……164
Tabla D.11. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros, según la macroárea receptora de la inversión (1993 – 2014)……165
Tabla D.12. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros según la macroárea receptora de la inversión y etapas temporales……166
Tabla D.13. Inversión en el exterior, por país y subsector de origen (en miles de euros), en el periodo (1993 – 2014), ordenada según importe……171
Tabla D.14. Inversión en el exterior, por país y subsector receptor (en miles de euros), en el periodo (1993 – 2014), ordenada según importe……175
Tabla D.15. Inversión en el exterior, por país y sector receptor (en miles de euros), en el periodo (1993 – 2014), ordenada alfabéticamente……179

Tabla D.16. Inversión total en el exterior de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, por país (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada según importe……186
Tabla D.17. Inversión en el exterior de los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, por país y sector de destino (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada alfabéticamente……188
Tabla D.18. Inversión total en el exterior de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social obligatoria, por país (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada según importe……191
Tabla D.19. Inversión en el exterior de los seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto seguridad social, por país y sector de destino (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada alfabéticamente……192
Tabla D.20. Inversión total en el exterior de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros, por país (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada según importe……193
Tabla D.21. Inversión en el exterior de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros, por país y sector de destino (en miles de euros) en el periodo (1993 – 2014), ordenada alfabéticamente……194
Tabla D.22. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los diez mayores países receptores en el periodo (1993 – 2014)……195
Tabla D.23. Inversión española directa (en miles de euros) en el exterior del Sector Financiero y de Seguros en el Sector Financiero y de Seguros, en los países y territorios considerados paraísos fiscales en el periodo (1993 – 2014)……201

ANEXO E

ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES: EL CASO MAPFRE

Tabla de contenido

E.1. INTRODUCCION 216
E.2. POSICIONAMIENTO GLOBAL 223
E.3. PROCESO DE INTERNALIZACIÓN 232
E.3.1. ETAPA DE HERNANDO LARRAMENDI.....232
E.3.2. ETAPA DE JULIO CASTELO 234
E.3.3. ETAPA DE JOSÉ MANUEL MARTÍNEZ 236
E.3.4. ETAPA DE ANTONIO HUERTAS.....237
E.4. CONCLUSIÓN 241

E.1. INTRODUCCION

Creada en 1933 como Mutualidad de Seguros de la Agrupación de Propietarios de Fincas Rústicas de España (MAPFRE), para asegurar a los trabajadores de las explotaciones agrícolas y para cubrir el seguro obligatorio de accidentes de trabajo.

En esos años, el sector agrario en España representa una tercera parte del PIB, empleando a más del 40% de la población activa. Así, rápidamente, Mapfre se convirtió en la segunda mutua del ramo de accidentes de trabajo, superada por la Mutua General de Seguros.

En 1944, tras la guerra civil, la ***ley del seguro obligatorio*** provoca que Mapfre entre en el ramo de enfermedad, ser propietario de una finca rústica deja de ser un requisito para ser mutualista, abriéndose la mutua a personas físicas o jurídicas.

En 1955, siendo una pequeña empresa, amplía su actividad a otros ramos de seguro como accidentes, transportes, vida y automóvil. Este último, que a partir del año 1965 pasó a ser obligatorio, se convirtió en su producto estrella.

En la década de los 70 comienza su estrategia de internacionalización, con las actividades de asistencia y reaseguro como puntas de lanza del negocio.

En 2006, Mapfre, que desde los años ochenta es la primera entidad aseguradora de España, realiza un proceso de reorganización y desmutualización. Cambios que le permitieron ampliar su actividad y su expansión internacional a través de una nueva estructura corporativa y un aumento de la capacidad financiera.

En 2007 esta nueva entidad, Mapfre S.A, surgida de la reorganización y que integra todas las actividades del grupo, comienza a cotizar en Bolsa.

A día de hoy Mapfre es una empresa multinacional líder, que opera en 47 países a través de 281 sociedades, dispone de 5.546 oficinas propias en todo el mundo (de las que 3.114 están en España y 2.062 en América Latina), distribuye sus productos a través de 8.776 oficinas de entidades bancarias y otros puntos de venta y cuenta con una red de más de 68.000 agentes y mediadores. Dando servicio a 23 millones de clientes en todo el mundo.

La misión, visión y valores de Mapfre están dirigidos a proporcionar un servicio de confianza y a consolidar una posición como referente en el mercado asegurador, pensando siempre en el beneficio de sus grupos de interés: clientes, distribuidores, proveedores, la sociedad y en el valor de nuestros accionistas.

- **Visión**

  Mapfre quiere ser la aseguradora global de confianza.

- **Misión**

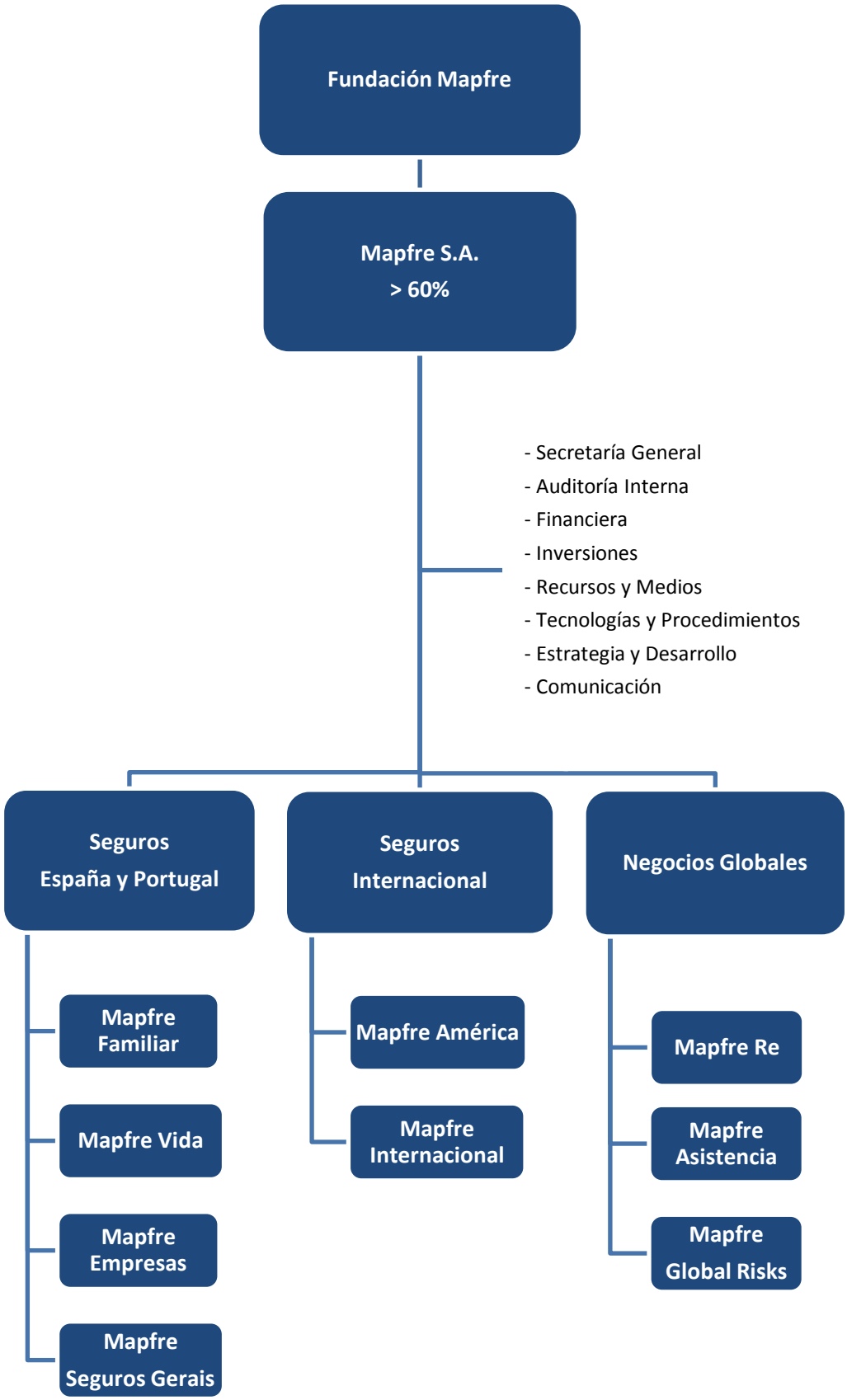
  Mapfre se compone de un equipo multinacional que trabaja para avanzar constantemente en el servicio y desarrollar la mejor relación con sus clientes, distribuidores, proveedores, accionistas y la sociedad.

- **Valores**

  - Solvencia.
  - Integridad.
  - Vocación de Servicio.
  - Innovación para el Liderazgo.
  - Equipo Comprometido.

Tras la reorganización del grupo en el año 2006, Fundación Mapfre, fundación privada creada en 1975, que desarrolla actividades no lucrativas y de interés general, ha tomado una participación de control sobre Mapfre, en el que se han integrado todas las actividades del grupo y a partir de 2014 se ha reestructurado su estructura organizativa. A continuación, en la figuras E.1. y en la figura E.2. se muestran las estructuras organizativas de la empresa anterior y posterior al 2014.

Figura E.1. Organigrama Corporativo anterior a 2014.



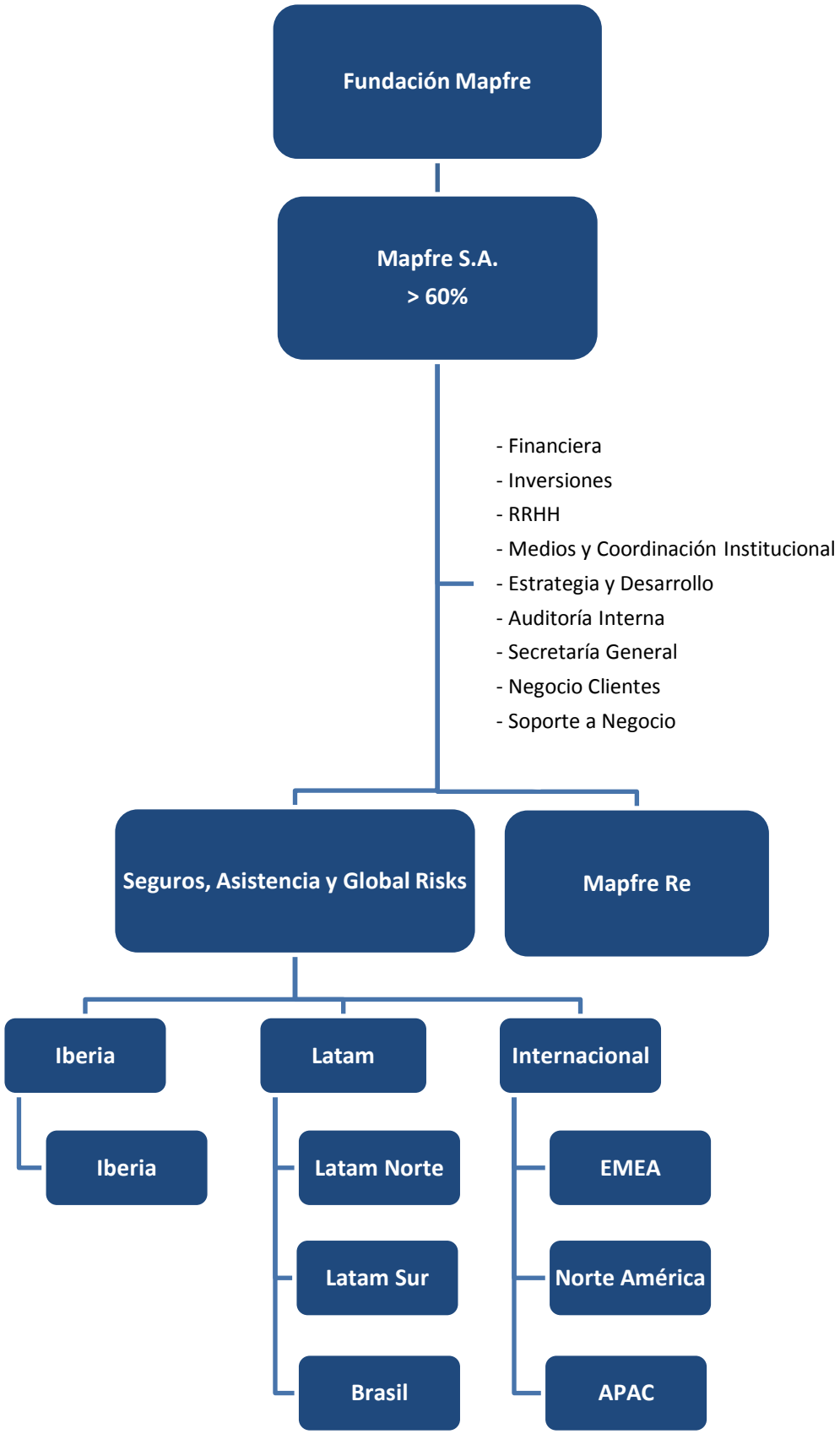
Fuente: Elaboración Propia.

La división de seguros de España y Portugal gestionaba el negocio de seguro directo en España y Portugal de Mapfre Familiar, Mapfre Vida, Mapfre Seguros de Empresa y Mapfre Seguros Gerais, con productos aseguradores y servicios de asesoramiento integral del automóvil, el hogar, la salud, la vida y la previsión a través de una estructura territorial compuesta por nueve Direcciones Generales Territoriales y treinta y un Direcciones Territoriales.

La división de seguros internacional gestionaba el negocio de seguro directo en áreas geográficas distintas de España y Portugal, en veintidós países, de Mapfre América y Mapfre Internacional, con productos aseguradores y servicios de asesoramiento integral del automóvil, el hogar, la salud, la vida y la previsión.

La división de negocios globales, compuesta por Mapfre Re, Mapfre Asistencia y Mapfre Global Risks gestionaba, en cuarenta y cuatro países, el negocio que, por su propia naturaleza, es gestionado de forma centralizada. Engloba la asistencia y gestión de siniestros, los riesgos especiales, los seguros de viaje, los programas de asistencia en viajes, entre otros; y especializada en aportar soluciones aseguradoras a entidades multinacionales.

Figura E.2. Organigrama Corporativo posterior a 2014.



Fuente: Elaboración Propia.

A partir de enero de 2014 se adapta la estructura del grupo, simplificándose para permitir un mejor aprovechamiento de todos los recursos de la empresa. La nueva estructura también distribuye las competencias con un amplio número de áreas de negocio y corporativas.

Los cambios producidos en la estructura organizativa son los siguientes:

- Desaparecen las divisiones operativas de seguros España y Portugal, seguros internacionales y negocios globales.

- Se crean siete áreas regionales, que dependen de tres áreas territoriales:

  - Iberia:
    - Dependiente del área territorial Iberia.
    - Tiene sede en Madrid (España).

  - Latam Norte:
    - Dependiente del área territorial Latam.
    - Tiene sede en México D.F. (México).

  - Latam Sur:
    - Dependiente del área territorial Latam.
    - Tiene sede en Bogotá (Colombia).

  - Brasil:
    - Dependiente del área territorial Latam.
    - Tiene sede en Sao Paulo (Brasil).

  - Norte América:
    - Depende del área territorial Internacional.
    - Tiene sede en Webster-Massachusetts (Estados Unidos).

  - EMEA:
    - Sus siglas en ingles significan Europa, Medio Oriente y África.
    - Dependiente del área territorial Internacional.
    - Tiene sede en Madrid (España).

  - APAC:
    - Sus siglas significan Asia pacífico.
    - Dependiente del área Internacional.
    - Tiene sede en Shanghái (China).

E.2. POSICIONAMIENTO GLOBAL

A cierre del ejercicio 2014 Mapfre tiene una robusta posición en el seguro español, siendo la empresa líder con una cuota de mercado, según ICEA, del 15,15% en el segmento de no-vida, del 10,64% en el de vida y del 13,13% en el total del seguro directo. En el ámbito internacional ocupa la sexta posición en el ranking de seguros de no-vida en Europa y la primera en el mismo segmento en América Latina, donde también es el segundo grupo asegurador en el conjunto vida y no-vida. A nivel mundial se encuentra entre las primeras 20 entidades en reaseguro[8].

Los principales datos consolidados de la aseguradora muestran, pese a la crisis mundial, un continuo crecimiento de la actividad en los últimos años. Esto es debido a que la empresa está internacionalizada, y por tanto diversificada, no estando expuestas únicamente a las fases de los mercados que peor han soportado la crisis y a su gran presencia en mercados emergentes, que no han dejado de crecer a un ritmo acelerado durante los últimos años, con gran demanda y potencial de crecimiento.

En la tabla E.1. y en los gráficos E.1 y E.2 puede verse el crecimiento en los datos de la cuenta de resultados, en Millones de euros, de la empresa durante el periodo (2009 – 2014). Los datos cumplen con las normas internacionales de información financiera.

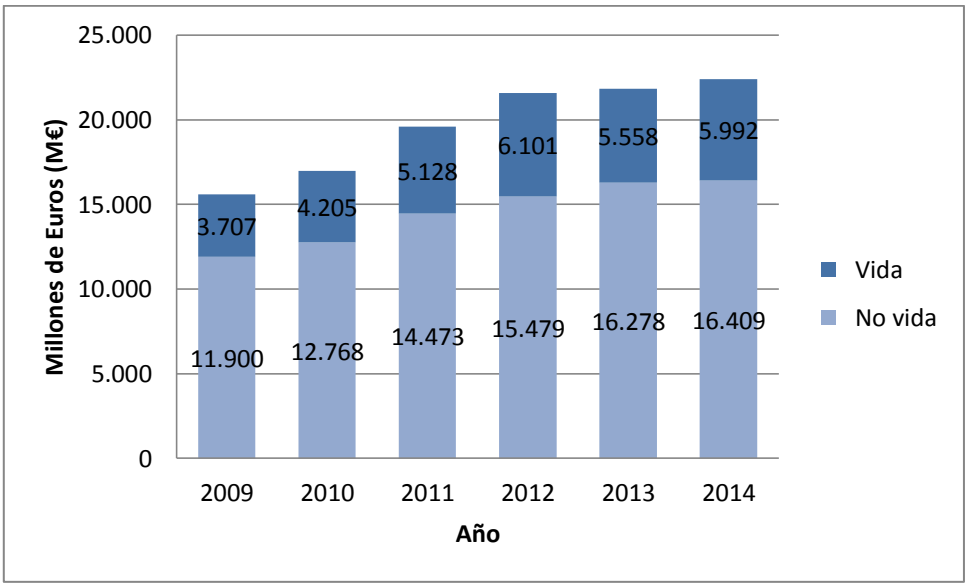
Tabla E.1. Principales datos consolidados Mapfre (2009 – 2014).

(Millones €)	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ingresos Totales	18.830	20.471	23.530	25.301	25.889	26.367
Primas	15.607	16.973	19.600	21.580	21.836	22.401
- No vida	11.900	12.768	14.473	15.479	16.278	16.409
- Vida	3.707	4.205	5.128	6.101	5.558	5.992

Fuente: Elaboración propia.

En el último año, Mapfre aumentó sus ingresos a nivel global un 1,8% hasta los 26.367 millones de euros, acumulando en los últimos cinco años un crecimiento de los ingresos superior al 40%. En cuanto a las primas emitidas, se ha producido un aumento del 2,6% hasta los 22.401 millones de euros, con un acumulado en los últimos cinco años del 43,53%.

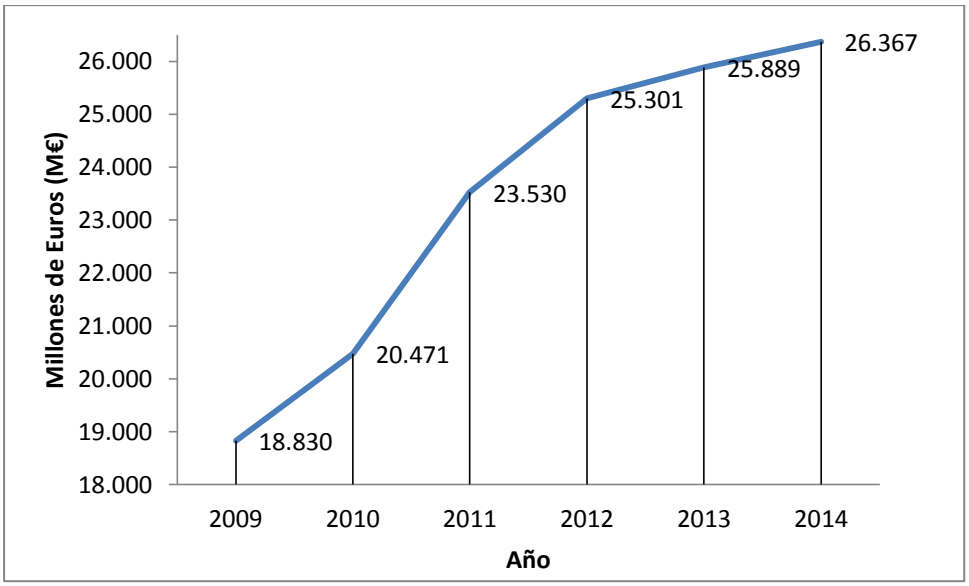
Gráfico E.1. Primas emitidas y aceptadas Mapfre (2009 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico anterior se aprecia como aproximadamente el peso de las primas emitidas por Mapfre en los ramos de no-vida es tres veces superior a las del ramo de vida. Destacan dentro de los seguros de los ramos de no-vida el seguro de automóvil, principal componente de los seguros de no-vida de Mapfre, los seguros de salud, los seguros de hogar, los seguros agropecuarios, los seguros de riesgos industriales, los seguros de incendios y los negocios de asistencia.

Gráfico E.2. Ingresos Totales Mapfre (2009 – 2014).

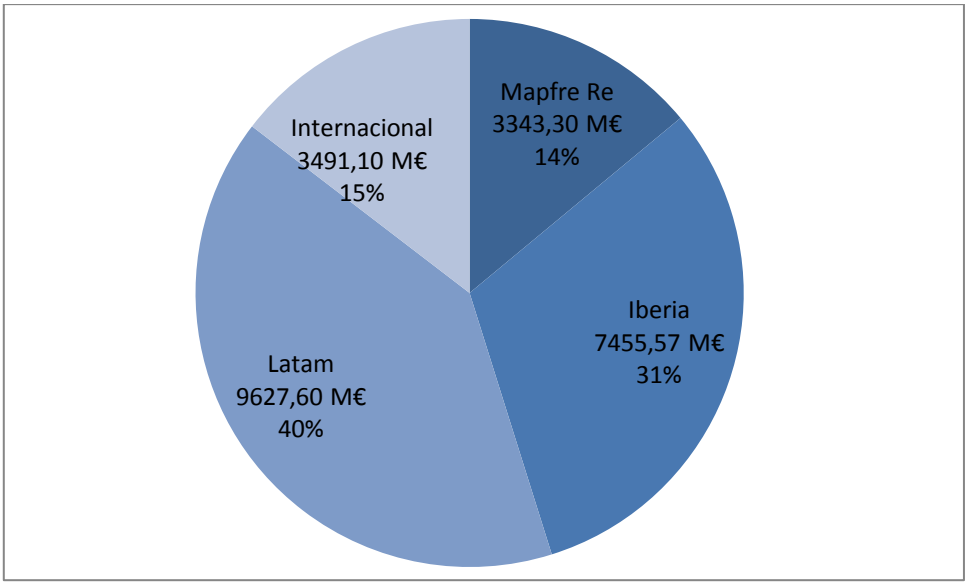


Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico anterior se puede apreciar cómo, pese a producirse un incremento anual de los ingresos totales del grupo, este crecimiento se ha ido frenando durante los últimos años. Desde un máximo en el año 2011, en el que los ingresos totales aumentaron en un 15%, hasta los apenas 1,8% del último periodo.

Del informe financiero se extrae la siguiente distribución de primas emitidas y aceptadas, mostrada en el gráfico E.3. procedentes de las distintas unidades de negocio y áreas territoriales en las que opera.

Gráfico E.3. Primas emitidas y aceptadas Mapfre por área Territorial y unidades de negocio.

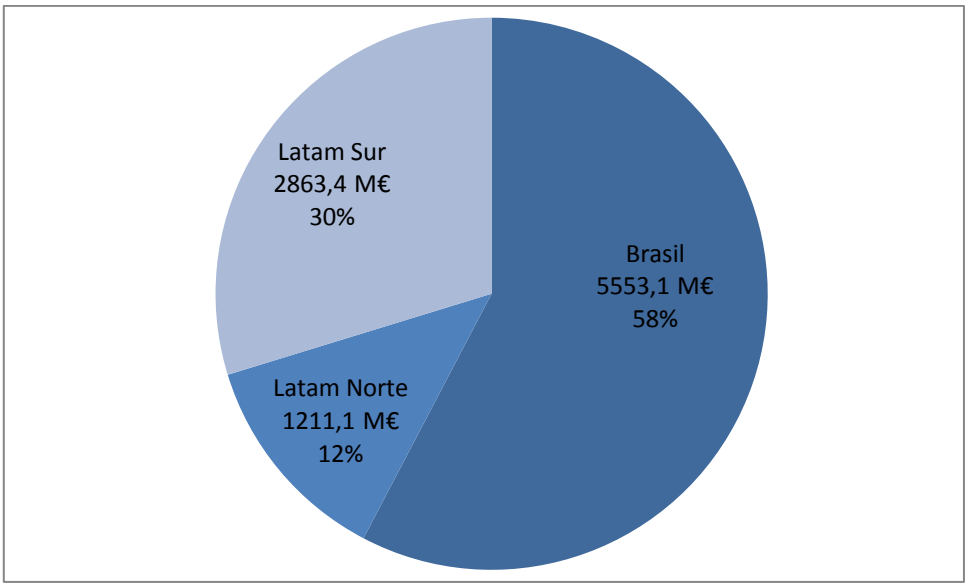


Fuente: Elaboración propia con los datos financieros 2014.

En el gráfico puede verse que el 40% de las primas, 9627,60 millones de euros, provienen de Latinoamérica, el 31%, 7455,57 millones de euros, provienen de Iberia, y el 15%, 3491,10 millones de euros, del área internacional. El 14% restante, 3343,30 millones de euros proviene del negocio global de Mapfre reaseguro.

A continuación se muestran, en el gráfico E.4 y gráfico E.5 las distribuciones de las primas emitidas y aceptadas en cada de las áreas territoriales compuestas por más de un área regional: Latam e Internacional.

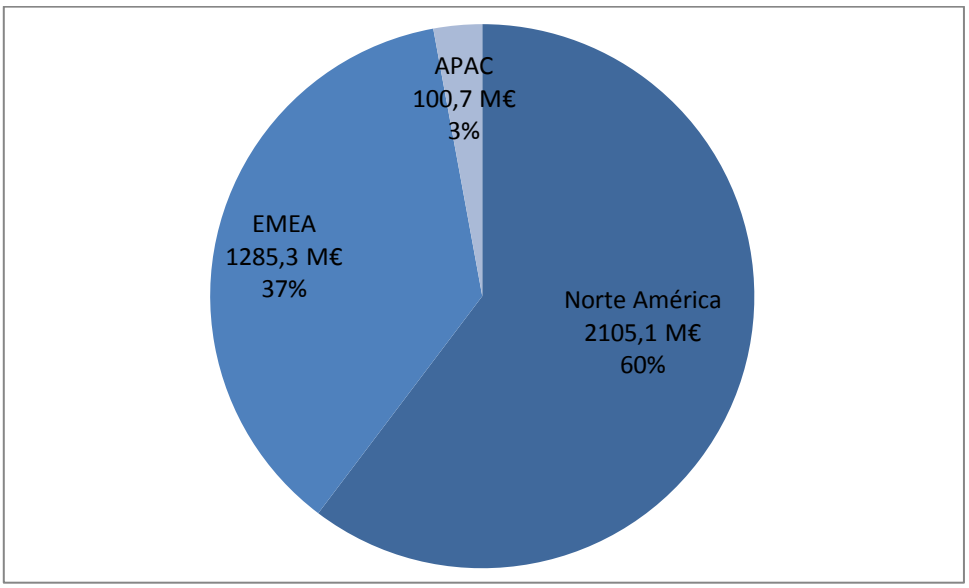
Gráfico E.4. Primas emitidas y aceptadas Mapfre en el área territorial Latam.



Fuente: Elaboración propia con los datos financieros 2014.

El 58% de las primas emitidas y aceptadas en el área territorial Latam, 5553,1 millones de euros, provienen de la región de Brasil, seguida de Latam Sur, con un 30% de las primas emitidas y aceptadas y 2863,4 millones de euros, y por último, Latam Norte, con un 12% de las primas emitidas y aceptadas del área territorial y 1211,1 millones de euros.

Gráfico E.5. Primas emitidas y aceptadas Mapfre en el área territorial Internacional.



Fuente: Elaboración propia con los datos financieros 2014.

El 60% de las primas emitidas y aceptadas en el área territorial Internacional provienen de la región de Norte América, con 2105,1 millones de euros, seguida del área que comprende a Europa, Medio Oriente y África, con un 37% y 1285,3 millones de euros, y por último, la región Asia Pacífico, con un 3% de las primas emitidas y aceptadas del área territorial y 100,7 millones de euros.

El número total de empleados de la aseguradora, expuesta en la tabla. E.2., muestran la misma tendencia; creciendo en todas las zonas del mundo, debido al aumento de actividad y la compra y constitución de nuevas empresas, menos en España, donde la sociedad ha sufrido una reorganización debido a los efectos de la crisis, reduciéndose la plantilla en el periodo (2009 – 2014) en más del 36%.

Tabla E.2. Distribución de empleados por áreas geográficas (2009 – 2014).

	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
España	17.153	16.680	11.046	10.773	10.503	10.874
Resto Europa	1.432	1.885	2.333	2.440	2.601	2.950
América	16.224	17.705	20.335	21.427	22.063	21.909
Otros Países	416	474	676	946	1.113	1.320
Total	**35.225**	**36.744**	**34.390**	**35.586**	**36.280**	**37.053**

Fuente: Elaboración propia.

Fundación Mapfre, analiza periódicamente el posicionamiento de la empresa en los llamados Ranking de Empresas de Seguros. A continuación se realiza un análisis de los datos obtenidos en el ranking de mayores grupos aseguradores europeos y el ranking de grupos aseguradores en América Latina:

- **Mayores grupos aseguradores europeos:**

  El ranking europeo 2012, mostrado en la tabla E.3. está encabezado por Axa, que tuvo un incremento en primas del 5%, hasta los 84.592 millones de euros, gracias al buen desarrollo de ambos segmentos, vida y no vida.

  Le sigue Allianz con 72.086 millones de euros en primas, un 4% más que el ejercicio anterior, como resultado de la buena evolución de sus filiales de América Latina y Australia y el crecimiento del negocio global.

  Generali ocupa la tercera posición, con un incremento del 0,7% impulsado por el impulso del mercado alemán y de los países de Europa central y oriental.

  Zurich, en cuarto lugar, con un incremento del 16,2% gracias a su estrategia de diversificación, tanto geográfica como en la gama de productos.

  Prudential, se sitúa en quinta posición, con el mayor incremento de entre las grandes aseguradoras Europeas, un 24,9%.

Aviva, en sexta posición, tuvo un descenso en primas del 7,0%, que se traducen en 3.758 millones de euros menos que el año anterior.

Talanx ocupa el séptimo puesto con un incremento del 12,6% apoyado en la integración de nuevos negocios y la buena marcha de todas sus líneas de negocio.

Los grupos franceses, CNP y Crédit Agricole con descensos respecto del año anterior del 11,8% y 7,0% respectivamente debido al descenso de volumen de negocio en el ramo vida en Francia.

Mapfre ocupa la décima posición, con 21.580 millones de euros en primas, incrementó sus ingresos un 10,1% en primas debido a la subida de ambos segmentos, vida (19%) y no vida (7%), gracias al buen comportamiento del negocio internacional, sobre todo en Brasil y Estados Unidos.

Tabla E.3. Ranking mayores grupos aseguradores europeos por volumen de primas.

Ranking	Grupo	País	Total primas (M€)		
			2011	2012	%Var
1	AXA	Francia	80.570	84.592	5,0
2	ALLIANZ	Alemania	69.299	72.086	4,0
3	GENERALI	Italia	69159	69.613	0,7
4	ZURICH	Suiza	34.153	39.690	16,2
5	PRUDENTIAL	Reino Unido	29.517	36.854	24,9
6	AVIVA	Reino Unido	30.147	28.025	-7,0
7	TALANX	Alemania	23.682	26.659	12,6
8	CNP ASSURANCES	Francia	29.919	26.388	-11,8
9	CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES	Francia	24.215	22.510	-7,0
10	MAPFRE	España	19.600	21.580	10,1

Fuente: Ranking Fundación Mapfre. Noviembre 2013.

- **Grupos Aseguradores en América Latina:**

El ranking en América Latina en 2013, mostrado en la tabla E.4. está encabezado por Bradesco, con unos ingresos de 9.914 millones de euros en primas, con un descenso del 5,4%.

Mapfre, ocupa el segundo lugar con 8.875 millones de euros en primas y una subida del 7,9%, gracias a la fuerte tasa de crecimiento de sus filiales en la región, que han compensado el efecto negativo del tipo de cambio.

Itaú Unibanco pierde la segunda posición en el ranking con un descenso del 6,1% en la región, que supone un descenso del 17,2% en euros.

Brasilprev, en cuarta posición, obtuvo un aumento del 14,4%, debido a su posicionamiento en previsión privada en Brasil.

Desde la quinta posición del ranking a la décima se sitúan Zurich, MetLife, Porto Seguro, Liberty, CNP y Suramericana, que gana una posición y se posiciona por del de Allianz.

Tabla E.4. Ranking mayores grupos aseguradores en América Latina por volumen de primas.

Ranking	Grupo	País	Total primas (M€)		
			2012	2013	%Var
1	BRADESCO SEGUROS	Brasil	10.479	9.914	-5,4
2	MAPFRE	España	8.223	8.875	7.9
3	ITAÚ UNIBANCO	Brasil	8.993	7.442	-17,2
4	BRASILPREV	Brasil	6.215	7.108	14,4
5	ZURICH	Suiza	5.177	5.523	6,7
6	METLIFE	Estados Unidos	3.939	4.318	9,6
7	PORTO SEGURO	Brasil	3.433	3.568	3,9
8	LIBERTY MUTUAL	Estados Unidos	3.111	3.190	2,5
9	CNP	Francia	2.414	2.537	5,1
10	SURAMERICANA	Colombia	2.138	2.399	12,3
11	ALLIANZ	Alemania	2.285	2.373	3,9
12	AXA	Francia	1.773	2.274	28,3
13	GRUPO NACIONAL PROVINCIAL	México	2.109	2.256	7,0
14	TRIPLE-S	Puerto Rico	1.430	1.714	19,9
15	GENERALI	Italia	1.311	1.614	23,1
16	ACE	Estados Unidos	1.491	1.513	1,5
17	INBURSA	México	1.116	1.482	32,8
18	SUL AMÉRICA	Brasil	1.379	1.387	0,5
19	BBVA	España	1.371	1.310	-4,4
20	MMM HEALTHCARE	Estados Unidos	1.314	1.303	-0,9

Fuente: Ranking Fundación Mapfre. Noviembre 2013.

Mapfre, a parte de los mercados ya mencionados España y Portugal y América Latina, también se encuentra presente en otros mercados muy diversos a través de Mapfre Internacional:

- **Estados Unidos:**

  Con un volumen de primas de 1.543 millones de euros, es líder en los ramos de Automóviles y Hogar en Massachusetts, con cuotas de mercado del 29% y 12%. También ha incrementado su negocio en el resto de Estados Unidos.

- **Puerto Rico:**

  Con un volumen de primas de 279 millones de euros, ocupa la segunda posición en el segmento de no-vida y la décima en el de vida.

- **Turquía:**

  Con un volumen de primas de 537 millones de euros, es la quinta entidad aseguradora del país con una cuota de mercado del 6,9%.

- **Filipinas:**

  Con un volumen de primas de 36 millones de euros, ocupa la décima posición en el segmento no-vida y la quinta posición por volumen de primas.

- **Malta:**

  Adquirida en 2011, cuenta con un volumen de primas de 138 millones de euros.

En el siguiente cuadro, tabla E.5., puede verse un resumen de los principales indicadores de las filiales pertenecientes a Mapfre Internacional.

Tabla E.5. Volumen de primas de las filiales de Mapfre Internacional.

País	Total primas (M€)		
	2012	2013	%Var
Estados Unidos	1514,229	1.543	1,9
Puerto Rico	336,144	279	-17,0
Turquía	386,331	537	39,0
Filipinas	35,785	36	0,6
Malta	118,777	136	14,5
Mapfre Internacional	2.391,266	2.531	5,84

Fuente: Elaboración propia.

E.3. PROCESO DE INTERNALIZACIÓN

En este apartado se va a exponer, a través de las operaciones más importantes, el proceso que ha seguido la aseguradora líder del mercado español en su proceso de internacionalización. Primero realizando inversiones en América Latina, siendo la segunda aseguradora española tras La Estrella (Generali Seguros) y una de las primeras aseguradoras del mundo en invertir en esta región y posteriormente extendiéndose a Europa y otras zonas del mundo.

Según (de las Cagigas & Ruiz 2009) el proceso de internacionalización de Mapfre se inicia el 29 de julio de 1969 cuando, en el Consejo Directivo de Mapfre Mutualidad se hizo mención por primera vez a una posible expansión de la entidad fuera de las fronteras españolas.

Este proceso no se iniciaría por la necesidad de salir al exterior, sino por la capacidad de la dirección de ver oportunidades de negocio. El objetivo se centró en Latinoamérica debido a la inexistencia de barreras idiomáticas, la proximidad cultural y la confianza en las economías de Argentina, Brasil y Colombia.

En el exitoso desarrollo de este proceso ha sido muy importante la contribución de Hernando de Larramendi (Presidente de Mapfre entre 1955 y 1990), Julio Castelo (Presidente de Mapfre desde 1990 a 2001), José Manuel Martínez (Presidente de Mapfre entre 2001 y 2012) y Antonio Huertas (Presidente de Mapfre desde 2012).

E.3.1. ETAPA DE HERNANDO LARRAMENDI

- **Década de los 70:**

  Esta década es una época de búsqueda de oportunidades. La empresa se centra en actividades de reaseguro y asistencia, que le posibilita la entrada en estos nuevos mercados sin realizar inversión de capital.

  También, siguiendo el ejemplo de La Estrella, comienza la actividad editorial constituyendo en 1970 la Editorial Mapfre con gran éxito. Los "Textos Mapfre" dotaron a la empresa de gran prestigio.

  Paralelamente, en 1972 Mapfre es autorizada a trabajar en Bélgica y, optando por la modalidad de coaseguro, en 1974 constituye junto con las aseguradoras Assubel, Ago y posteriormente L'Occidentale una sociedad aseguradora en Bruselas llamada Compagnie Internationale D'Assurance et de Réassurance (CIAR), para realizar acciones coordinadas de coaseguro y reaseguro en los principales países del mundo. A

día de hoy, CIAR es un grupo gestionado por Mapfre Re en el que participan otras catorce empresas de Europa y Estados Unidos.

En 1976 se integran la mayoría de las acciones de una sociedad de cartera extranjera creándose Mapfre Internacional. A partir de entonces esta sociedad será la encargada de la adquisición de participaciones directas en aseguradoras de distintos países.

- **Década de los 80:**

  En esta década el objetivo que marca la dirección de la empresa es la de convertir Mapfre en una empresa multinacional.

  En 1982, la actividad de reaseguro de Mapfre se integra en la sociedad Mapfre Reaseguro (Mapfre Re), que abre oficinas de representación primero en México y posteriormente lo hará en Colombia, Chile y Argentina.

  En 1984 toma participación minoritaria en la colombiana Seguros Caribe, impulsando de nuevo el proceso de internacionalización en el mercado hispanoamericano. Mapfre Internacional ya cuenta con 18 compañías que operan en 13 países, principalmente de América Latina.

  1986 es un año de gran actividad en la compañía:

  - Entra en un nuevo negocio global, la asistencia en viajes, que tuvo tanto éxito que en 1989 ya era una sociedad independiente, Mapfre Asistencia.

  - Se abre oficina de representación en Lisboa (Portugal) y se crean las filiales de Mapfre Reaseguro (Mapfre Seguros Generales), Vida (Mapfre Vida), Caución y Asistencia (Mapfre caución y Asistencia) en Portugal.

  - Se abre una oficina de representación en Río de Janeiro (Brasil), país muy regulado y donde el estado ejerce monopolio en el segmento del reaseguro.

  - Entra en el mercado argentino, uno de los más importantes del continente, en el segmento del seguro directo con la compra de una participación mayoritaria en de la compañía Aconcagua. Aconcagua comienza a realizar la actividad aseguradora en Paraguay

  - Toma una participación en la chilena Cía de Seguros Generales Euroamérica.

  - Se abre una oficina de representación en Manila (Filipinas), antigua colonia española, con el objetivo de, a partir de ahí, realizar su futura entrada en Asia.

  - Toma una participación minoritaria en la reaseguradora panameña Nuevo Mundo.

- Toma una participación minoritaria en la compañía tunecina Maghrebia.

En el año 1987 se abre una oficina de representación en Milán (Italia), pese a que Europa seguía fuera de sus prioridades y otra en Caracas (Venezuela). También este año comienza a actuar en Estados Unidos; primero en Florida y más tarde, en 1989, en el estado libre asociado de Puerto Rico con la compra de la aseguradora Praico.

En 1988 Mapfre toma una participación en Progress, única compañía de seguros de la isla italiana de Sicilia y que más tarde, en 1994, comprará en su totalidad creando Mapfreprogress. También crea la sociedad reaseguradora Maplux Re en Luxemburgo.

En 1989 se constituyen, en el segmento asistencial, Veneasistencia en Venezuela, Ibersoasistencia en Argentina y Sur Asistencia en Chile.

Para completar una década brillante en cuanto a la internacionalización, Mapfre se hace con el control de la entidad pública privatizada Reaseguradora de Chile y entra en el accionariado de la mexicana Tepeyac.

E.3.2. ETAPA DE JULIO CASTELO

- **Década de los 90:**

Al comienzo de esta década, la actividad internacional de Mapfre supone aproximadamente un sexto de los ingresos por primas de la compañía. El objetivo es el de continuar creciendo pero, a diferencia que en los años anteriores en los que el crecimiento se realizó mediante adquisiciones en distintos países, el crecimiento se centrará en la implantación global de segmentos en los países en los que ya está asentada.

En 1990 se constituye, en el segmento asistencial portugués, Ibero Assistencia.

En 1991 se hace con el control de la Reaseguradora Hemisférica, que junto con Seguros Caribe, ya controlada por Mapfre, forman Mapfre Seguros Generales de Colombia. Este mismo año se abre una oficina de representación en Londres (Reino Unido), se constituyen las asistenciales Ireland Assist en Irlanda y Afriqe Asistencia en Túnez y se crea Mapfre Garantías y Crédito en Chile.

En 1992 Mapfre entra en el mercado brasileño comprando el grupo Vera Cruz y creando la asistencial Brasil Asistencia. Brasil es el mercado de mayores perspectivas del hemisferio sur del continente debido a su potencial económico y a ser el de mayor población. En Colombia se constituye Andi Asistencia.

En 1993 en el mercado estadounidense y puertorriqueño se constituye Federal Assist.

En 1994 la oficina de representación de Londres se convierte en sucursal y se constituyen Mapfre Uruguay, France Assist (Francia), Eurosos Assistance (Grecia), y Gulf Assist (Bahréin). Este mismo año se compra el estadounidense Grupo Amstar.

En 1995 se adquiere Mapfre Asian, aseguradora filipina y se constituyen las asistenciales Turassist, Ecuarsistencia, Perú Asistencia y Caribe Asistencia en Turquía, Ecuador, Perú y República Dominicana respectivamente.

En 1996 se entra en el segmento asistencial uruguayo con Uruguay Asistencia.

1997 es otro año de gran actividad en la compañía:

- Se adquiere Seguros la Seguridad en Venezuela y El Sol Nacional en Perú.
- Se constituye All Map Assist GMBH en Alemania, Quetzal Asistencia en Guatemala, Panamá Asistencia y Afore Tepeyac en México.
- Se establecen oficinas de representación de reaseguro en Bruselas (Bélgica) y Atenas (Grecia).
- Se adquiere Mapfre Perú.

A partir de 1997 se crea Mapfre América, escindiéndola de Mapfre Internacional, la primera servirá para canalizar las inversiones en américa Latina y la segunda para el resto de inversiones internacionales.

En 1998 se establecen oficinas de representación de asistencia en Reino Unido, Rusia y Filipinas y se constituyen Mapfre Aconcagua Vida y Costa Rica Asistencia.

En 1999 se adquiere La Centro Americana (El Salvador). Se constituyen Mapfre Colombia Vida, Mapfre Seguradora de Garantías y Crédito (Brasil), Crediseguro (Colombia), Benelux Assist (Bélgica), Asistencia Boliviana, El Salvador Asistencia y Nicassist (Nicaragua). Este mismo año se establecen sucursales de asistencia en Honduras y Paraguay.

- **Década de los 2000:**

En los primeros años de la década de los 2000, bajo la presidencia de Julio Castelo, se continúa con el proceso de crecimiento a través de la implantación global en los países donde ya desarrolla actividad.

En el año 2000 se adquiere Corporación Finisterre (Perú) y se constituyen Mapfre Reinsurance Corporation (Estados Unidos), Mapfre Chile Vida, Tepeyac Asesores (México) y Norassist (Canadá).

E.3.3. ETAPA DE JOSÉ MANUEL MARTÍNEZ

- **Década de los 2000:**

La etapa de José Manuel Martínez estará marcada por el inicio de la crisis y el cambio en el contexto económico mundial. Las aseguradoras, al igual que el resto de sectores, deben adaptarse a las cambiantes condiciones económicas y asumir cambios en el modelo de distribución, diseño de productos y oferta de servicios.

En 2002 se constituye Credimapfre (Colombia) y se adquiere Consolidated Property & Casualty (EE.UU.).

2003 Mapfre compra las aseguradoras Road America Motor Club en Estados Unidos y la italiana Nuovi Servizi Auto, ambas especializadas en el seguro de automóvil. También adquiere la reaseguradora irlandesa General Services Reinsurance y La aseguradora puertorriqueña Canada Life Insurance of Puerto Rico.

En 2004 comienza a operar en el segmento reasegurador en Canadá a través de Mapfre Reinsurance Corporation.

En 2005 compra una participación en la maltesa Middelesea Insurance, que adquirirá completamente en 2011 transformándola en Mapfre asistencia Malta, la totalidad de Abraxas en Reino Unido y una participación mayoritaria en la brasileña Noxa Caixa Seguros e Previdencia.

En el año 2006 se abre una oficina de representación de asistencia en Jordania, se compra las asistencial Canadian Roadside & Recovery Inc y empieza a operar en Asistencia en Viaje en China. Este mismo año se abren oficinas de representación de empresas en Londres (Reino Unido) y París (Francia).

En 2007 se adquieren Real Paraguaya de Seguros y Real Uruguaya de Seguros y se comienza a operar en el segmento asistencial en India, Argelia, Polonia y Egipto. Este año se abre una oficina de representación de empresas en Colonia (Alemania).

En 2008 adquiere una participación mayoritaria de la ecuatoriana Atlas Compañía de Seguros, décima aseguradora en el mercado de seguros ecuatoriano, establece una filial de Mapfre Re en Brasil y abre una filial de asistencia en Dubái. Este mismo año

Mapfre realiza la compra de mayor importe de su historia con la estadounidense Commerce.

- **Década de los 2010:**

  La crisis sufrida durante estos años ha fortalecido la actividad aseguradora, siendo uno de los sectores que mejor comportamiento ha mantenido. Durante estos últimos años de presidencia de José Manuel Martínez Mapfre continúa con su crecimiento internacional.

  En 2010 Mapfre adquiere el 50% de la filial de vida de la aseguradora del banco portugués Finibanco, acordando la venta exclusiva en la red de oficinas de Finibanco de los seguros de vida de la filial y los seguros no vida de Mapfre Seguros Gerais.

  Este año Mapfre y Banco do Brasil firman una alianza en el negocio asegurador del que surgirá uno de los principales grupos aseguradores del país, creándose los holdings BB-Mapfre y Mapfre-BB para los negocios de Autos y Seguros Generales en las que se integrarán las entidades filiales aseguradoras de ambos grupos en Brasil. Para su distribución se utilizarán tanto la red del Banco, integrada por más de 5.000 oficinas, como la de Mapfre.

  En 2011 Mapfre Re abre una oficina en París y Mapfre y Euler Hermes firman un acuerdo para el desarrollo conjunto de los Seguros de Crédito y Caución en España, Portugal y América Latina.

E.3.4. ETAPA DE ANTONIO HUERTAS

- **Década de los 2010:**

  En esta etapa Mapfre se está redefiniendo como aseguradora global con el fin de continuar en el futuro por el camino del éxito seguido desde el inicio de su internacionalización 40 años atrás.

  En 2012 se compra una participación mayoritaria de las aseguradoras turcas Genel Sigorta, especializada en seguros no vida y su filial vida Genel Yasam, ambas pertenecientes al grupo Çukurova, que mantendrá una participación minoritaria. El objetivo es convertir a la sociedad resultante, Mapfre Genel Sigorta, en la empresa aseguradora líder en este mercado estratégico.

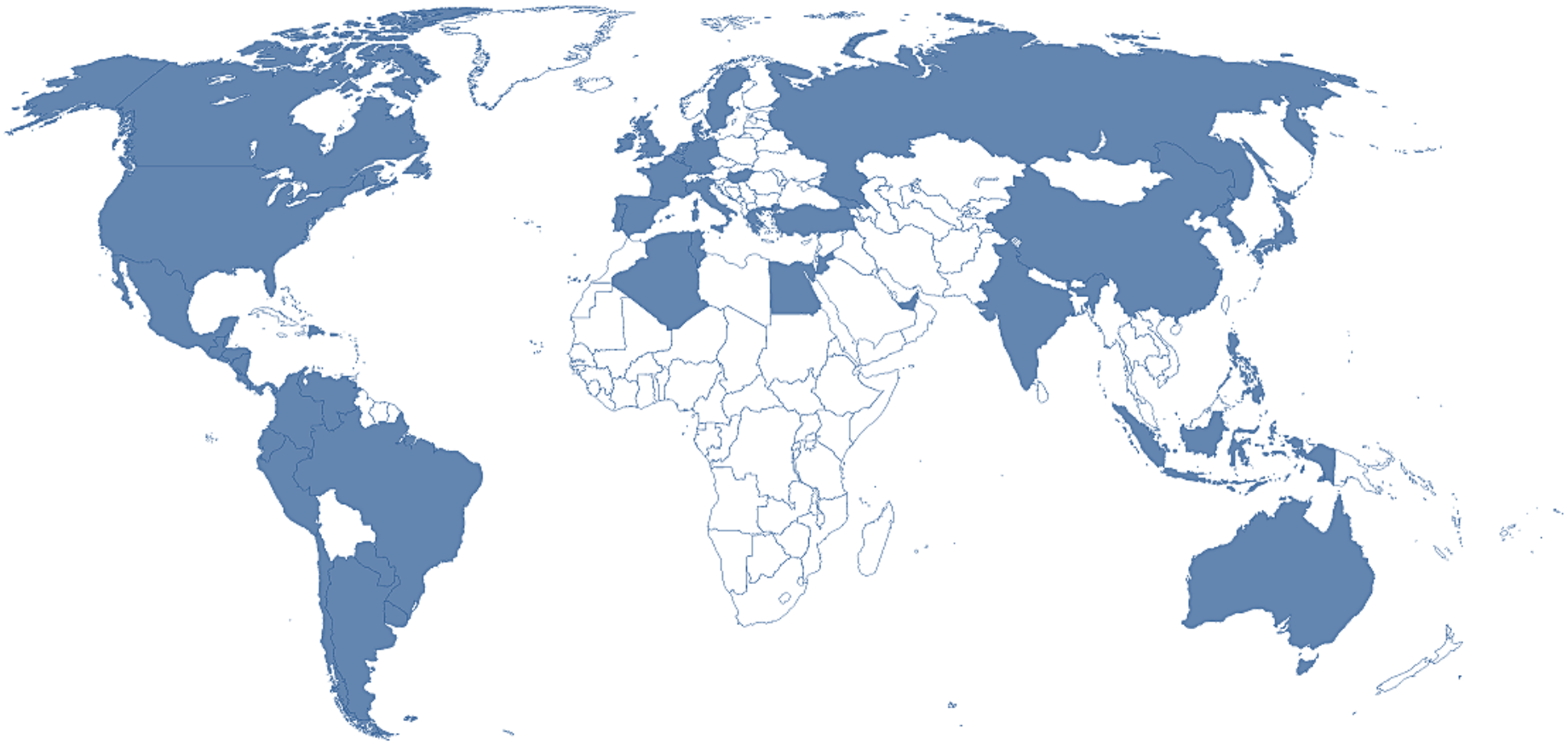
  En 2013 Mapfre adquiere el 20% de la aseguradora indonesia Asuransi Bina Dana Arta (ABDA), país de gran importancia para la compañía debido a la gran población del país oceánico.

En 2014 se adquieren las filiales de seguros de automóvil de Direct Line Group en Alemania e Italia, en una apuesta de la empresa por el seguro directo online que le permita reforzar su presencia en Europa.

Ese mismo año Mapfre llega a un acuerdo con la mayor aseguradora china, Picc China Group para la distribución de seguros de vida, accidente, salud y viajes y, a partir de 2016, comenzará a operar en el seguro de automóvil en la región de Shandong, tercera región con el PIB más alto y equivalente en tamaño y población a Alemania.

Así pues, la distribución de los negocios de Mapfre; ya sea mediante sociedades filiales, sociedades participadas, sucursales u oficinas de representación, viene representada en el mapa E.1. En él, puede verse gráficamente el dominio de Mapfre en el sector asegurador, con presencia a lo largo de los cinco continentes, en las mayores economías mundiales y en los países de mayor crecimiento económico.

Mapa E.1. Presencia Internacional Mapfre.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla E.6. se muestran las principales compras o creaciones de empresas en el extranjero desde los inicios de la internacionalización de la empresa en la década de los 80, hasta los primeros años del siglo XXI extraída de (de las Cagigas & Ruiz 2009).

Tabla E.6. Sociedades de seguro directo en el exterior creadas o participadas por Mapfre periodo (1880 – 2001).

Denominación social	Año
Mapfre Seguros Generales de Colombia (Seguros Caribe) (Colombia)	1984
Mapfre Aconcagua (Argentina)	1986
Aconcagua (Paraguay)	1986
Agencias Generales de Seguros Generales, Vida y Caución y Crédito (Portugal)	1986
Mapfre Chile Seguros Generales (Euroamérica) (Chile)	1986
Mapfre Progress (Italia)	1988
Amstar (Estados Unidos)	1988
Praico (Puerto Rico)	1989
Praico Life (Puerto Rico)	1989
Seguros Tepeyac (México)	1989
Mapfre Garantías y Crédito (Chile)	1991
Senalic (Estados Unidos)	1991
Vera Cruz Seguradora (Brasil)	1992
Vera Cruz Vida e Previdência (Brasil)	1992
Mapfre Uruguay (Uruguay)	1994
Mapfre Aconcagua ART (Argentina)	1996
Seguros La Seguridad (Venezuela)	1996
Afore Tepeyac (México)	1997
Mapfre Perú (El Sol Nacional) (Perú)	1997
Mapfre Perú Vida (Perú)	1997
Mapfre Aconcagua Vida (Argentina)	1998
Mapfre Asian (Filipinas)	1998
Mapfre Seguros Gerais (Portugal)	1998
Cía. de Seguros de Créditos Comerciales (Colombia)	1999
La Centro Americana (El Salvador)	1999
Mapfre Colombia Vida (Colombia)	1999
Corporación Finisterre (Perú)	2000
Mapfre Chile Vida (Chile)	2000
Mapfre Seguradora de Garantías e Crédito (Brasil)	2000
Tepeyac Asesores (México)	2000
Consolidated Property & Casualty (Estados Unidos)	2001
Credimapfre (Colombia)	2001

NOTAS: El año corresponde a la entrada de Mapfre en el capital de la sociedad.

Fuente: (de las Cagigas & Ruiz 2009).

E.4. CONCLUSIÓN

El proceso de internacionalización empezó con una experiencia conjunta en el ámbito del coaseguro y el reaseguro en Bruselas. A partir de entonces comenzó una larga trayectoria de expansión Internacional, primero en América Latina, debido a los lazos históricos, lingüísticos y culturales que suponían una ventaja a la hora de realizar el proceso de internacionalización y posteriormente, aprovechando la experiencia acumulada en este mercado, extender su área de influencia a otras regiones mundiales como; Estados Unidos, Europa y Asia.

Actualmente Mapfre es una empresa multinacional, cuyo objetivo es seguir aumentando su volumen de negocio en los mercados estratégicos de Estados Unidos, México, Brasil y Turquía, así como consolidar su presencia en el sudeste asiático, sin dejar de pensar en el liderazgo en su mercado originario, España.

El nuevo objetivo de la empresa, una vez convertida en multinacional, es la de seguir trabajando en el proceso de internacionalización para convertirse en una compañía global con capacidad de operar sin límites ni fronteras como una única empresa pero con espacios distintos y con capacidad operativa plena en cada uno de los lugares donde opere.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura E.1. Organigrama Corporativo anterior a 2014……219
Figura E.2. Organigrama Corporativo posterior a 2014……221

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico E.1. Primas emitidas y aceptadas Mapfre (2009 – 2014)……224
Gráfico E.2. Ingresos Totales Mapfre (2009 – 2014)……224
Gráfico E.3. Primas emitidas y aceptadas Mapfre por área Territorial y unidades de negocio ……225
Gráfico E.4. Primas emitidas y aceptadas Mapfre en el área territorial Latam……226
Gráfico E.5. Primas emitidas y aceptadas Mapfre en el área territorial Internacional……227

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla E.1. Principales datos consolidados Mapfre (2009 – 2014)……223
Tabla E.2. Distribución de empleados por áreas geográficas (2009 – 2014)……228
Tabla E.3. Ranking mayores grupos aseguradores europeos por volumen de primas……229
Tabla E.4. Ranking mayores grupos aseguradores en América Latina por volumen de primas ……230
Tabla E.5. Volumen de primas de las filiales de Mapfre Internacional……231
Tabla E.6. Sociedades de seguro directo en el exterior creadas o participadas por Mapfre periodo (1880 – 2001)……240

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa E.1. Presencia Internacional Mapfre……239

ANEXO F

ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES: EL CASO BBVA

Tabla de contenido

F.1. INTRODUCCION 244
F.2. POSICIONAMIENTO GLOBAL.....252
F.3. PROCESO DE INTERNALIZACIÓN 261
F.3.1. ETAPA INICIAL: PREVIA A LAS FUSIONES.....261
F.3.2. ETAPA INTERMEDIA: BBV Y ARGENTARIA.....262
F.3.2. ETAPA FINAL: BBVA 263
F.4. CONCLUSIÓN 269

F.1. INTRODUCCION

BBVA es una entidad financiera que opera desde hace más de 150 años resultado de la unión, a lo largo de los años, de más de un centenar de entidades financieras distintas.

Su historia comienza en 1857 en Bilbao, con la creación de Banco Bilbao como entidad de emisión y descuento. A partir de 1878 perderá su facultad de emitir billetes, operando como entidad de préstamos y descuento.

En 1972 se funda en Madrid Banco Hipotecario (BHE), entidad pública cuyo objetivo es conceder créditos a largo plazo con la garantía de bienes inmuebles. En su creación influyó la voluntad de atender las necesidades del Tesoro Público, materializando las propiedades del Estado y creando un mecanismo de cobro anticipado de carácter estatal.

En 1981 se crea en Bilbao el Banco del Comercio, promovido por empresarios industriales, esta entidad se fusionará años más tarde, en 1902, con Banco Bilbao.

En 1901 se funda Banco Vizcaya, centrado en la actividad comercial y de depósitos así como en la financiación para la creación y desarrollo de la industria española.

En 1902 la sociedad de Correos crea la entidad de derecho pública Caja Postal de Ahorros, que empieza a operar en 1916 con la emisión y administración de libretas. Posteriormente prestará también servicios como cuentas corrientes, compra venta de valores y concesión de créditos.

En 1920, un consorcio de banqueros, entre los que se encuentran Banco Bilbao y Banco Vizcaya entre otros, crea Banco de Crédito Industrial. La finalidad de este banco es la concesión de créditos a largo plazo al sector industrial. El banco será nacionalizado en 1962 como entidad de dominio público y en 1971 se convierten en entidad de oficial de crédito (sociedad anónima).

En 1923 el Ministerio de Agricultura crea el Servicio Nacional de Crédito Agrícola, para la concesión de créditos en el sector agrícola y ganadero. Posteriormente, en 1962, será transformado en el Banco de Crédito Agrícola, entidad de derecho público y en 1971 se convierten en entidad de oficial de crédito (sociedad anónima).

En 1925 se funda Banco de Crédito Local (BCL), sociedad anónima con accionariado público y privado perteneciente al 60% de Banco de Cataluña. La entidad se financiaría con la emisión en exclusiva de cédulas de crédito local. Su misión es la financiación de corporaciones locales. En el año 1962 el banco es nacionalizado como entidad de dominio público y en 1971 se convierten en entidad de oficial de crédito (sociedad anónima).

En 1929 se constituye Banco Exterior (BEX), entidad pública con la función de fomentar el comercio con el exterior, favoreciendo la importación y la exportación. Con el paso de los años, fue una pieza clave en la relación de España y sus empresas con los mercados internacionales.

En la década de los ochenta Banco Bilbao y Banco Vizcaya basan su estrategia en el crecimiento; Banco Bilbao accediendo a los negocios financieros que surgen de los avances tecnológico, la desregulación, la securitización y la interrelación de los mercados, mientras que Banco Vizcaya basa su crecimiento en la compra y reflotamiento de bancos afectados por la crisis económica. La operación más importante es la compra, en 1984, de Banca Catalana.

Banco Exterior, ante la pérdida de la exclusividad de crédito a la exportación, decide enfocar su negocio comprando, en 1983, Banco de Alicante.

Entre los años 1987 y 1991 se realiza un proceso de intensa concentración bancaria en España, que afecta a los mayores bancos del país y algunas cajas de ahorro. Entre las fusiones producidas se encuentra la fusión, en 1988 de Banco Bilbao y Banco Vizcaya, dando lugar al BBV, que será por aquel entonces el banco privado líder en España, desbancando al Banco Central, que lo había sido hasta entonces.

En 1991 se crea Corporación Bancaria de España, sociedad estatal de crédito, un holding público que agrupa todas las entidades en manos del estado; Banco Exterior, Banco de Alicante, Banco de crédito Industrial, Banco Hipotecario Español, Caja Postal, Banco de crédito Local y Banco de crédito Agrícola; dando como resultado Argentaria. A partir de 1993 y hasta 1998 es progresivamente privatizado hasta que, en 1999, se produce la fusión de Argentaria con BBV y otras entidades menores pertenecientes al grupo, como Banco Comercial y Banca Catalana, dando lugar a un nuevo banco, BBVA, con un tamaño relevante, una fuerte solvencia patrimonial y gran estructura financiera con amplia diversificación geográfica.

Cabe destacar que la fusión entre BBV y Argentaria fue fruto de la presión competitiva generada por la fusión entre Banco Santander y Central Hispano y la necesidad de replicar al líder, estrategia denominada estrategia de seguidor.

En 2013, en pleno proceso de reestructuración del sistema financiero español, BBVA culmina el proceso de absorción de Unnim Banc, entidad rescatada a través del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria cuyo origen es la fusión de las cajas catalanas: Caixa Manlleu, Caixa Sabadell y Caixa Terrassa. Posteriormente, en 2014, adquirió al FROB Catalunya Banc, compra que no se hizo efectiva hasta abril de 2015 después de que la Unión Europea aprobase las condiciones de la venta de la entidad nacionalizada.

A día de hoy BBVA es una empresa multinacional, líder en el mercado mexicano y el mercado español y segundo grupo en el mercado peruano. También posee un importante posicionamiento en el resto de mercados en los que está presente, siendo el trigésimo séptimo banco mundial por volumen de activos. Opera en 31 países a través de una red de 7.371 oficinas propias y 108.770 empleados, dando servicio a 51 millones de clientes en todo el mundo.

La misión, visión y valores de BBVA están dirigidos a trabajar con un comportamiento empresarial responsable por el mejor futuro de las personas a través de todo aquello que rodea su actividad. Desarrollando su negocio hacia la prosperidad de las personas presentes en la sociedad y países donde actúa, especialmente la de sus clientes, que son el centro de su negocio.

- **Visión**

  BBVA es un grupo global de servicios financieros que se construye desde los principios de integridad, prudencia y transparencia.

- **Misión**

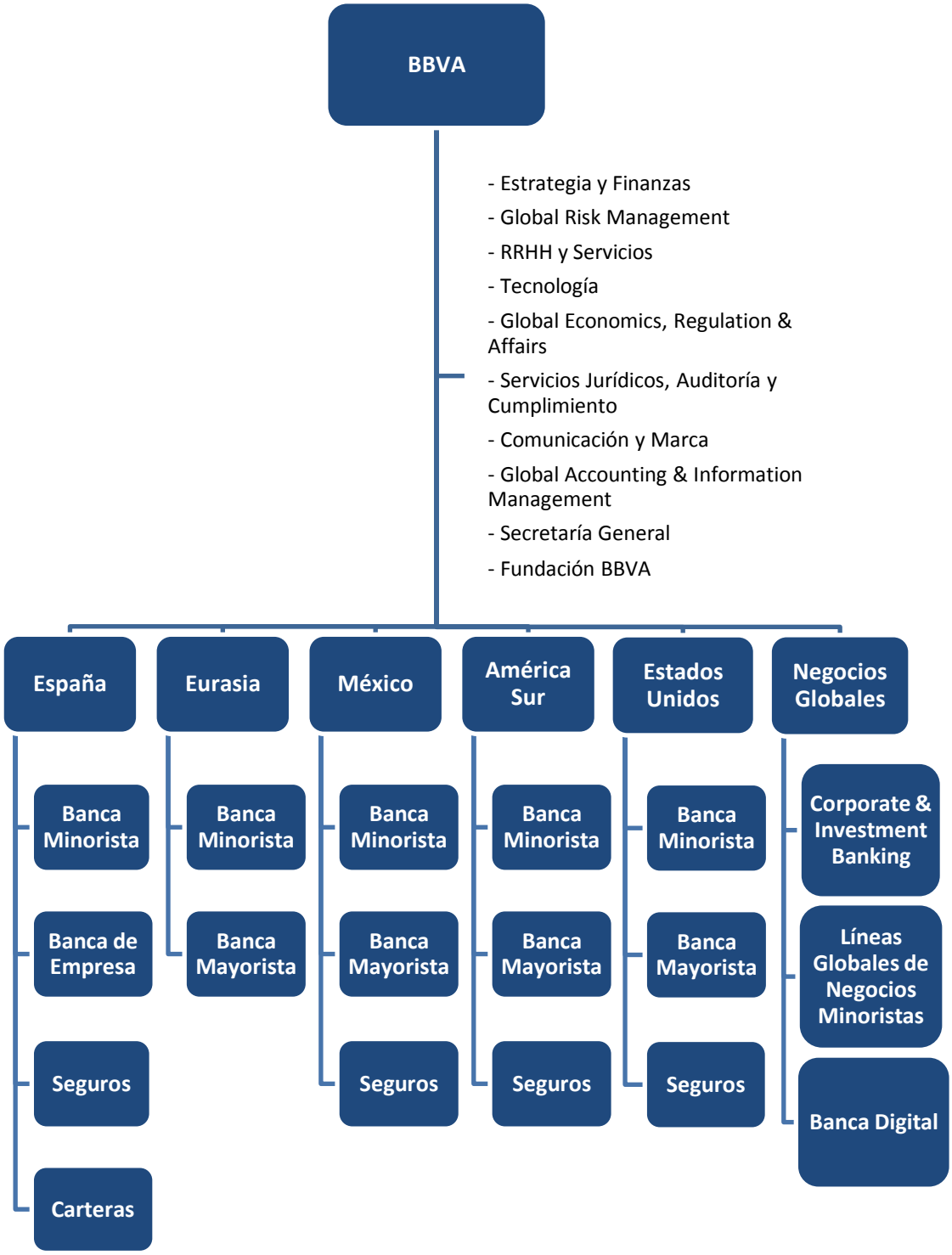
  Aportar las mejores soluciones a sus clientes, un crecimiento rentable y sostenido a sus accionistas y progreso en las sociedades en las que está presente.

- **Valores**

  - Cliente centro del negocio.
  - Creación de valor para los accionistas y el resto de grupos de interés como resultado de la actividad.
  - Equipo como artífice de la generación de valor.
  - Estilo de gestión como generador de entusiasmo.
  - Comportamiento ético e integridad personal y profesional.
  - Innovación como palanca de progreso.
  - Responsabilidad social como compromiso con el desarrollo.

A continuación, en la figura F.1. y en la figura F.2 se muestra la estructuras organizativas de la empresa anterior y posterior al año 2015.

Figura F.1. Organigrama Corporativo anterior a 2015.



Fuente: Elaboración propia.

La estructura organizativa de BBVA está dividida en áreas geográficas y áreas globales: Las áreas geográficas están compuestas por franquicias líderes con un sólido posicionamiento competitivo en mercados atractivos, que cuentan con independencia financiera, mientras que las áreas globales están compuestas por actividades a nivel global y gestionadas desde una misma base centralizada.

España incorpora la actividad bancaria e inmobiliaria en España. Comprende tanto la banca minorista, como la banca de empresas y corporaciones (BEC), la actividad realizada con grandes corporaciones y grupos multinacionales de carácter mayorista, y otras unidades, entre las que destacan BBVA Seguros y Asset Management. Adicionalmente, a partir de 2013 también incorpora las carteras, financiación y posiciones estructurales de tipo de interés del balance euro.

Euroasia incluye la actividad, tanto mayorista como minorista, desarrollada en el resto de Europa y en Asia, incluyendo las participaciones estratégicas del Grupo en Garanti (Turquía) y en CNCB y CIFH (China).

México integra los negocios bancarios (tanto banca minorista, como mayorista), y de seguros que el Grupo realiza en este país.

América del Sur incluye la actividad bancaria y de seguros que BBVA desarrolla en la región.

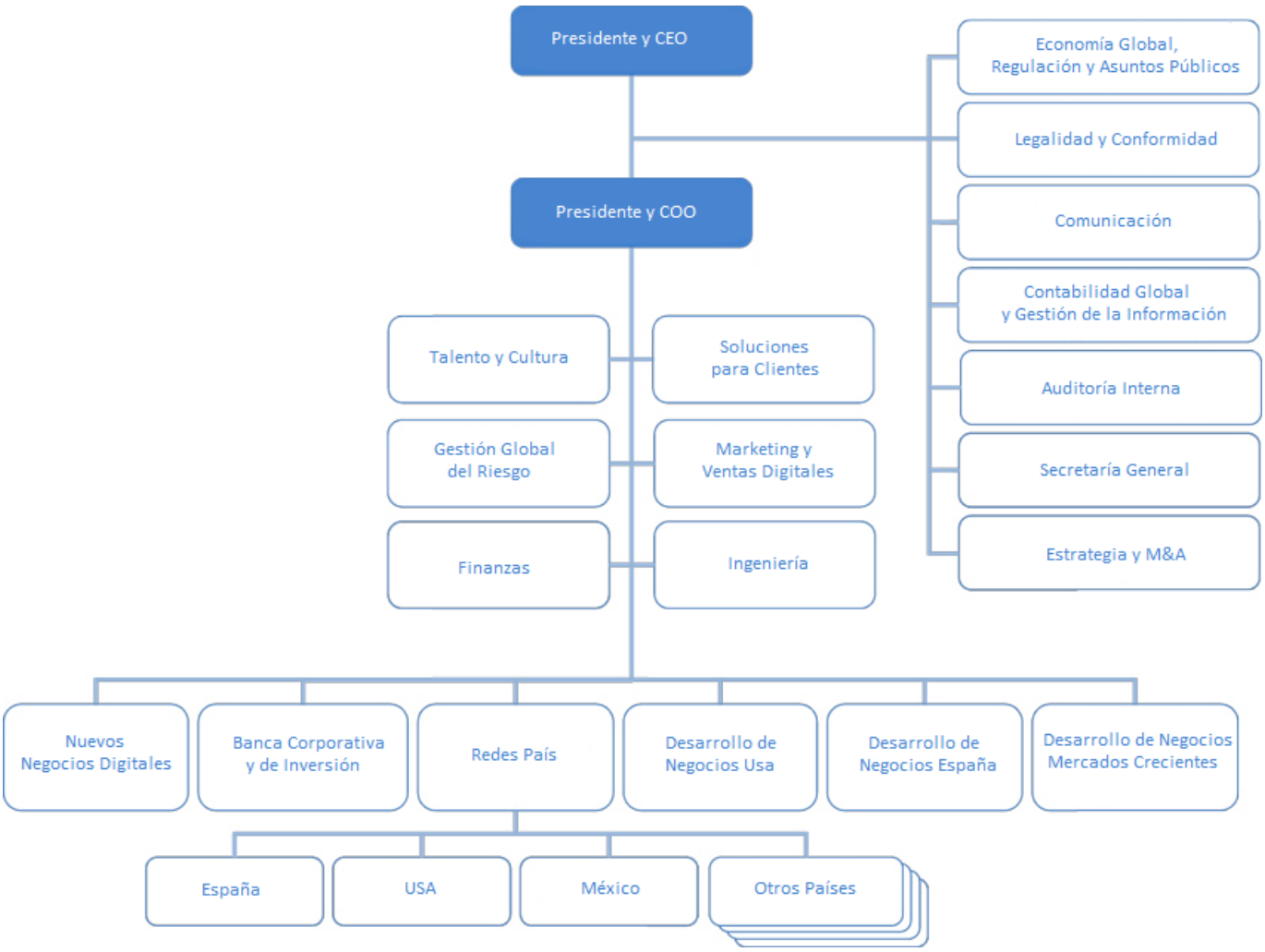
Estados Unidos incorpora los negocios bancarios (minorista y mayorista) y de seguros que el Grupo realiza en Estados Unidos.

Corporate & Investment Banking (CIB) es una unidad que engloba las actividades de banca de inversión, mercados globales, préstamos globales y servicios transaccionales para clientes corporativos internacionales e inversores institucionales.

Líneas globales de negocios minoristas (y América del Sur) incluye los negocios globales de Seguros, Asset Management y Consumer Finance, además de liderar las franquicias de América del Sur, y dar seguimiento y apoyo a Garanti en Turquía y al equipo de retail en China.

Banca Digital es una unidad que tiene la doble misión de acelerar la transformación del Grupo e impulsar el desarrollo de nuevos negocios digitales. Es responsable de toda la oferta comercial, la estrategia multicanal, el modelo de distribución y el diseño de procesos comerciales y operativos; además de desarrollar nuevos negocios, combinando iniciativas internas con la participación en el capital de startups y la adquisición de empresas innovadoras.

Figura F.2. Organigrama Corporativo posterior a 2015.



Fuente: Elaboración propia.

Este cambio en la estructura organizativa del grupo marca el propósito del banco de iniciar una nueva etapa en la que la transformación digital sea el objetivo prioritario.

El nuevo organigrama presenta nuevas áreas:

- **Talento y Cultura:** Responsable de gestionar el talento e impulsar el cambio cultural del grupo.
- **Soluciones para Clientes:** Se ocupará de crear e impulsar soluciones y productos globales.
- **Marketing y Ventas Digitales:** Área de e-commerce, marketing y gestión de marca.
- **Ingeniería:** Responsable del desarrollo de Software, gestión tecnológica y operaciones del grupo.
- **Desarrollo de negocios:** Se ocupará de modelar la oferta al cliente en los distintos países en los que está presente.
    - España
    - Estados Unidos
    - Mercados Crecientes: Agrupa el resto de países en los que el grupo está presente; México, Turquía, países de América del sur, etc.
- **Nuevos Negocios Digitales:** Encargado de la inversión y lanzamiento de nuevos negocios digitales y startups y la colaboración con desarroladores.
- **Redes País:** Se ocupará de impulsar las franquicias del grupo en todos los países.

F.2. POSICIONAMIENTO GLOBAL

A cierre del ejercicio 2014 el grupo BBVA posee una posición de liderazgo en el mercado español y mexicano, es el segundo grupo en el mercado peruano y tercero en Venezuela. Además cuenta con una importante presencia en Estados Unidos y en mercados estratégicos de Turquía y Asia.

Sus cuentas muestran que su beneficio, pese a la crisis financiera global y la crisis de la burbuja inmobiliaria en el mercado español, y aunque resintiéndose, se mantienen en el margen de las ganancias. Esto es debido a que la empresa está internacionalizada, y por tanto diversificada, no estando expuestas únicamente a las fases de los mercados que peor han soportado la crisis y a su gran presencia en mercados emergentes, que no han dejado de crecer a un ritmo acelerado durante los últimos años, con gran demanda y potencial de crecimiento.

Las principales áreas geográficas donde opera son:

- **España:**

  Donde es una de las compañías líderes, con una red de más de 3.000 oficinas donde ofrece servicios y productos financieros y no financieros.

- **Euroasia:**

  - Presente en países europeos como Turquía, con el 39,9% del capital de Garanti, el segundo mayor banco por activos totales del país y Portugal. También realiza su actividad mediante sucursales y oficinas de representación en Francia, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Suiza y Rusia.

  - Presente en países asiáticos como China, donde posee un 4,7% del capital de Citic Bank Corporation Limited (CNCB). Tiene también sucursales y oficinas de representación en Australia, Tokio, Hong Kong y Singapur, Beijing, Shanghái, Seúl, Mumbai, Abu Dabi, Taipéi e Indonesia.

- **México:**

  Donde es la entidad líder del país, desde la compra de Probursa, a través de BBVA Bancomer.

- **América Sur:**

  Con franquicias líderes en Argentina, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. También está presente en Bolivia y Brasil.

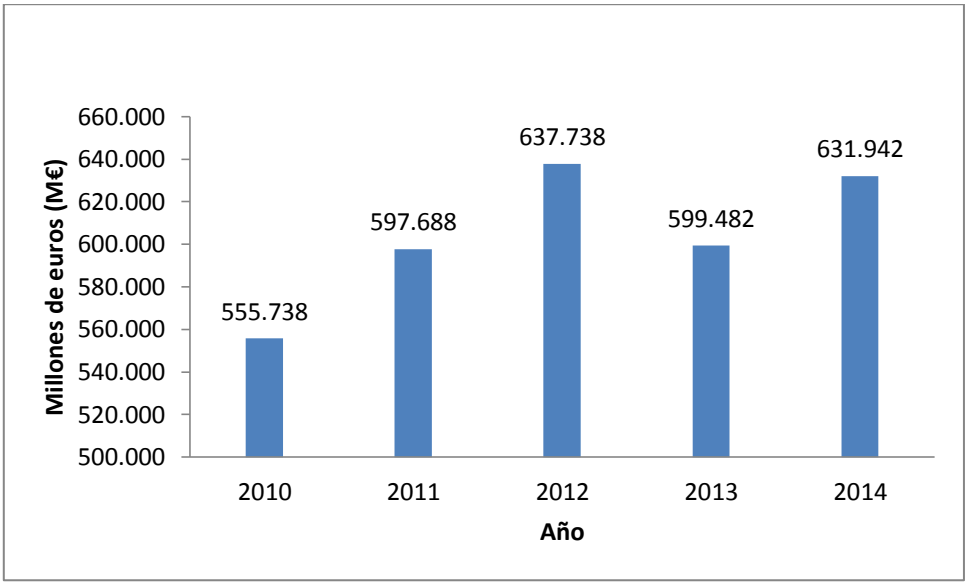
- **Estados Unidos:**

  Donde realiza su actividad a través de BBVA Compass, uno de los bancos líderes en el estado de Texas.

A continuación se analizan los principales datos consolidados del grupo BBVA extraídos de las últimas memorias anuales de cuentas e informes de gestión:

En el gráfico F.1. puede verse la evolución de los activos totales del grupo BBVA en el mundo. Cabe destacar que, con la adquisición de Unnim Banco, cuyo proceso de integración finalizó en marzo de 2013, BBVA se convirtió en el mayor banco por activos en España, con 338.450 millones de euros frente a los 337.831 millones de euros del grupo Santander.

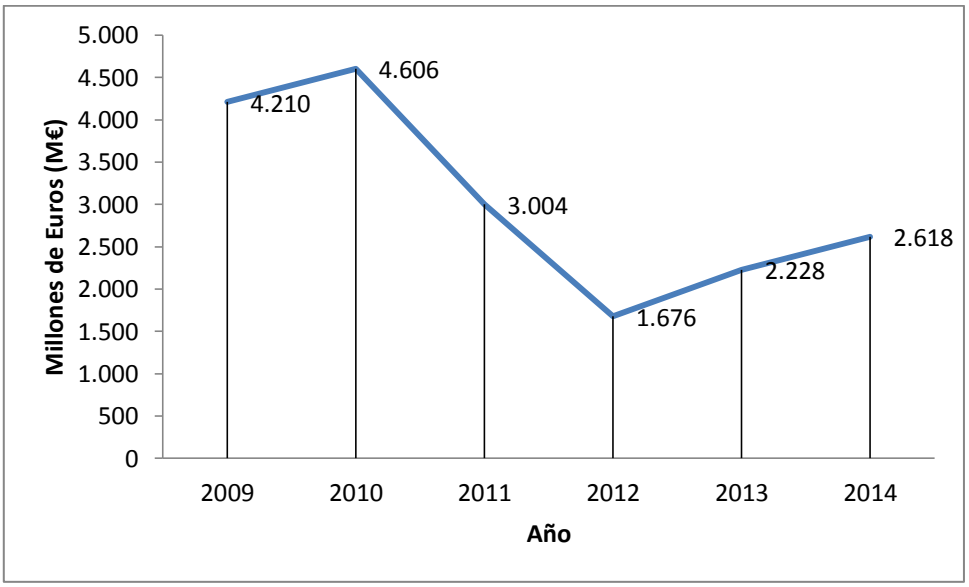
Gráfico F.1. Activos totales BBVA (2010 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los beneficios, mostrados en el gráfico F.2. puede verse que, en el año 2011, BBVA obtuvo un beneficio de 3.004 Millones de euros, un 34,8% menos que el año 2010, debido al ajuste contable del negocio en Estados Unidos, que produjo pérdidas por valor de 722 millones de euros y al descenso del negocio en España. En el año 2012 los beneficios atribuidos descendieron por segundo año, esta vez un 44% hasta 1.676 millones de euros, debido a las fuertes dotaciones realizadas para sanear el "ladrillo". A partir del año 2013, BBVA vuelve a la senda del crecimiento con una mejora del 32,9% y 17,5% en los beneficios atribuidos, debido en gran medida a la menor exigencia de dotaciones para provisiones.

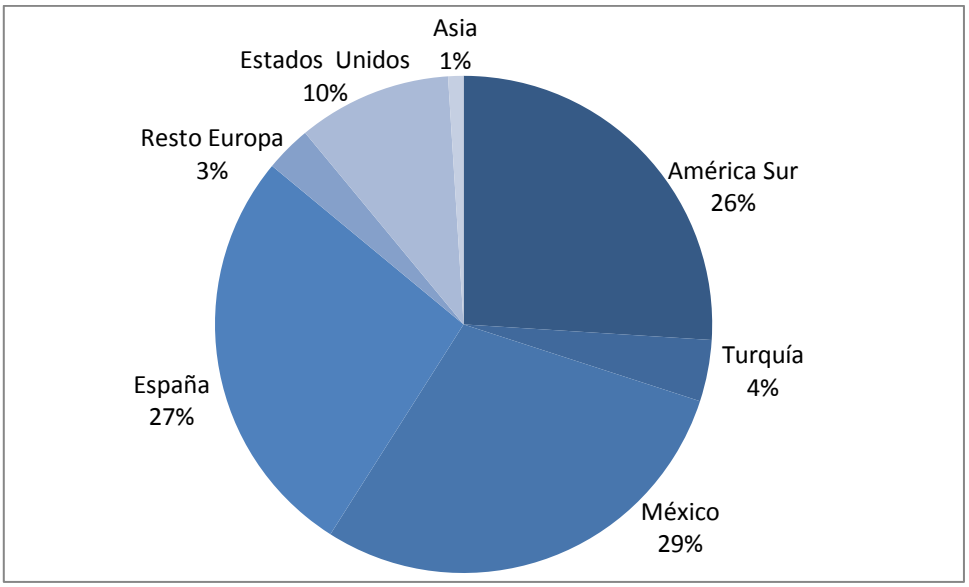
Gráfico F.2. Beneficio Atribuido BBVA (2009 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico F.3. puede observarse la diversificación del grupo y su apuesta por las economías emergentes, que suponen un 60% del peso del negocio de BBVA frente al 40% de economías desarrolladas.

Gráfico F.3. Porcentaje del margen bruto BBVA por área geográfica.



Fuente: Elaboración propia.

Dentro de las economías emergentes, es México la región con más peso entre las áreas geográficas por porcentaje de margen bruto con un 29%, seguido de América Sur con un 26%. En la línea de los resultados anteriores se encuentra España, dentro de las economías desarrolladas, con un peso de 27% sobre el total de las áreas geográficas.

La tabla F.1. muestra la distribución y la evolución del número de empleados de BBVA en las distintas áreas geográficas.

Tabla F.1. Distribución de empleados por áreas geográficas BBVA (2011 – 2014).

	2011	**2012**	**2013**	**2014**
España	28.934	31.697	30.376	28.620
Estados Unidos	12.798	11.287	11.055	10.712
México	35.950	39.244	37.519	38.107
América Sur	30.724	31.493	28.482	29.632
Resto	2.239	2.131	1.873	1.699
Total	**110.645**	**115.852**	**109.305**	**108.770**

Fuente: Elaboración propia.

Los datos del número de empleados en los informes anuales de los grandes bancos españoles permiten deducir que BBVA tiene los índices más bajos de productividad por empleado tanto en créditos a clientes como en depósitos, así como en su relación con la cifra total de activos. Por esta razón está reajustando su plantilla, mayoritariamente a través de prejubilaciones, para reducir sus costes operativos de manera poco traumática.

De acuerdo con los datos publicados por la entidad, el banco ya incrementa sus plantillas en España en los primeros tres meses de 2015, aunque de forma muy moderada, 91 empleados más y el 0,3%.

Brand Finance analiza anualmente el valor de las compañías bancarias realizando un ranking. A continuación se van a analizar los rankings de 2013 y 2015 mostrados en la tabla F.2. y en la tabla F.3 respectivamente.

Tabla F.2. Ranking mayores grupos bancarios mundiales por valor de marca 2013.

Rank 2013	Rank 2012	Banco	País	Valor Marca 2013 (M$)	Var (%)	Valor Marca 2012 (M$)
1	2	Wells Fargo	US	26,044	14%	23,229
2	5	Chase	US	23,408	25%	18,964
3	1	HSBC	UK	22,865	13%	27,597
4	3*	Bank of America	US	22,397	21%	19,537
5	6	Citi	US	21,677	19%	18,639
6	4	Santander	Spain	20,119	25%	19,969
7	11	ICBC	China	19,820	8%	15,164
8	7	American Express	US	19,004	29%	18,231
9	8	BNP Paribas	France	18,573	30%	16,809
10	10	China Construction Bank	China	16,949	8%	15,464
11	18	Agricultural Bank of China	China	15,967	11%	9,929
12	14	Deutsche Bank	Germany	14,572	35%	12,906
13	17	Sberbank	Russia	14,160	22%	10,772
14	15	Bank of China	China	14,145	11%	12,857
15	16	J.P. Morgan	US	13,775	18%	11,602
16	9	Bradesco	Brazil	13,610	19%	15,692
17	12	Barclays	UK	13,436	29%	13,552
18	13	Itaú	Brazil	12,442	17%	13,171
19	23	Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ	Japan	11,596	16%	8,315
20	21	TD	Canada	10,401	14%	8,499
21	20	RBC	Canada	10,277	12%	8,647
22	26	Banco do Brasil	Brazil	9,883	27%	7,264
23	22	Credit Suisse	Switzerland	9,820	31%	8,368
24	27	BBVA	Spain	8,328	16%	7,195
25	28	Visa	US	7,555	7%	7,087

Fuente: Brand Finance 2013.

Tabla F.3. Ranking mayores grupos bancarios mundiales por valor de marca 2015.

Rank 2015	Rank 2014	Banco	País	Valor Marca 2015 (M$)	Var (%)	Valor Marca 2014 (M$)
1	1	Wells Fargo	United States	34,925	15%	30,242
2	6	ICBC	China	27,459	20%	22,803
3	2	HSBC	United Kingdom	27,280	2%	26,870
4	9	China Construction Bank	China	26,417	39%	18,954
5	4	Citi	United States	26,210	7%	24,518
6	3	Bank of America	United States	25,713	-4%	26,683
7	5	Chase	United States	24,819	7%	23,157
8	10	Agricultural Bank Of China	China	22,714	28%	17,783
9	12	Bank of China	China	20,392	22%	16,725
10	8	Santander	Spain	18,700	-7%	20,021
11	7	BNP Paribas	France	14,939	-26%	20,206
12	11	MUFG	Japan	14,511	-17%	17,561
13	13	Barclays	United Kingdom	14,179	0%	14,166
14	16	Royal Bank Of Canada	Canada	12,473	13%	11,060
15	20	Bradesco	Brazil	12,385	17%	10,600
16	14	J.P. Morgan	United States	11,958	-15%	14,039
17	19	UBS	Switzerland	11,574	9%	10,644
18	18	TD Bank	Canada	11,127	3%	10,855
19	15	Deutsche Bank	Germany	10,993	-19%	13,491
20	21	Goldman Sachs	United States	9,403	-7%	10,160
21	24	Capital One	United States	9,392	4%	9,058
22	22	Credit Suisse	Switzerland	9,181	-9%	10,144
23	23	Itaú	Brazil	9,021	-9%	9,904
24	26	Morgan Stanley	United States	8,888	10%	8,115
25	44	China Merchants Bank	China	8,880	65%	5,390
26	27	ING	Netherlands	8,876	11%	7,988
27	17	Sberbank	Russia	8,668	-21%	10,950
28	25	BBVA	Spain	8,335	-2%	8,533
29	42	Commonwealth Bank of Australia	Australia	7,520	37%	5,475
30	29	Société Générale	France	7,415	-5%	7,799

Fuente: Brand Finance 2015.

Wells Fargo se ha convertido en la marca bancaria más valiosa del mundo, manteniendo la primera posición con un valor de marca de 34.925 millones de dólares y un aumento del valor del 50.35% desde el año 2012. Su crecimiento se ha basado en la adquisición de clientes de banca minorista en Estados Unidos que buscan seguridad en una época turbulenta. La reputación de este banco es grande debido a que no se ha visto envuelto en las operaciones que han causado la caída de algunos grandes bancos.

La segunda posición la ocupa ICBC (Banco Industrial y Comercial de China), banco con más de 20 años en los mercados internacionales, ha experimentado un aumento del valor de su marca del 81% respecto al año 2012, pasando de la undécima posición del ranking a la segunda.

HSBC, el que fuera el banco más valioso del mundo en el año 2012, ocupa la tercera posición. Esta bajada de posiciones se debe a los numerosos escándalos en los que se ha visto envuelto en los últimos años, lo que ha provocado que su valoración apenas varíe, descendiendo ligeramente.

En la vigésimo octava posición se encuentra BBVA, bajando desde la vigésimo cuarta posición conseguida en el año 2013 cuando el valor de su marca era 8.328 millones de dólares. En el año 2015 la marca vale 8.335 millones de dólares. Compitiendo con bancos como Morgan Stanley, China Merchants Bank, ING o Sberbank por mejores posiciones.

Según la capitalización bursátil de bancos europeos a febrero de 2015, mostrada en la tabla F.4., BBVA es el octavo banco europeo y el tercero de la zona euro. Tras un mal comportamiento bursátil en el año 2014, siendo el peor valor bancario español, se espera de él un buen comportamiento en 2015 junto con el resto valores, debido a la mejora de la economía española, que crecerá por encima de la media de la zona euro.

Tabla F.4. Ranking mayores grupos bancarios europeos por capitalización bursátil 2015.

Banco	Capitalización	País	Capitalización
HSBC	115.641,30 M£	Reino Unido	156.018,62 M€
Banco Santander	82.905,10 M€	España	82.905,10 M€
Lloyds Banking	53.598,10 M£	Reino Unido	72.312,41 M€
Royal Blank of Scotland	43.779,50 M£	Reino Unido	59.065,55 M€
BNP Paribas	57.283,00 M€	Francia	57.283,00 M€
UBS	58.630,00 MFs	Suiza	56.030,35 M€
Barclays	41.188 M£	Reino Unido	55.569,20 M€
BBVA	49.655,80 M€	España	49.655,80 M€
Nordea Bank	431.286,60 MKr	Suecia	45.686,19 M€
Intesa Sanpaolo	41.986,10 M€	Italia	41.986,10 M€
Allied Irish Banks	38.734,40 M€	Irlanda	38.734,40 M€
Deutsche Bank	36.468,50 M€	Alemania	36.468,50 M€
UniCredit	31.739,80 M€	Italia	31.739,80 M€
Credit Suisse	32.064,30 MFs	Suiza	30.642,57 M€
Stardard Chartered	22.504,30 M£	Reino Unido	30.361,90 M€
Crédit Agricole	28.170,30 M€	Francia	28.170,30 M€
Société Générale	28.088,30 M€	Francia	28.088,30 M€
Svenska Handelsbanken	238.563,10 MKr	Suecia	25.270,99 M€
Caixa Bank	22.295,10 M€	España	22.295,10 M€
Sberbank of Russia	1.412.731,90 MRub	Rusia	19.100,14 M€

Fuente: Elaboración propia.

Por último, cabe destacar la decimonovena posición del grupo bancario en el ranking de los mayores grupos aseguradores en América Latina, con su filial BBVA Seguros América, mostrada en la tabla F.5. sufriendo un estancamiento en cuanto a ingresos por primas y descendiendo un 4,4% debido a la devaluación frente al euro de las divisas de los países en los que está presente.

Tabla F.5. Ranking mayores grupos aseguradores en América Latina por volumen de primas.

Ranking	Grupo	País	Total primas (M€)		
			2012	2013	%Var
1	BRADESCO SEGUROS	Brasil	10.479	9.914	-5,4
2	MAPFRE	España	8.223	8.875	7.9
3	ITAÚ UNIBANCO	Brasil	8.993	7.442	-17,2
4	BRASILPREV	Brasil	6.215	7.108	14,4
5	ZURICH	Suiza	5.177	5.523	6,7
6	METLIFE	Estados Unidos	3.939	4.318	9,6
7	PORTO SEGURO	Brasil	3.433	3.568	3,9
8	LIBERTY MUTUAL	Estados Unidos	3.111	3.190	2,5
9	CNP	Francia	2.414	2.537	5,1
10	SURAMERICANA	Colombia	2.138	2.399	12,3
11	ALLIANZ	Alemania	2.285	2.373	3,9
12	AXA	Francia	1.773	2.274	28,3
13	GRUPO NACIONAL PROVINCIAL	México	2.109	2.256	7,0
14	TRIPLE-S	Puerto Rico	1.430	1.714	19,9
15	GENERALI	Italia	1.311	1.614	23,1
16	ACE	Estados Unidos	1.491	1.513	1,5
17	INBURSA	México	1.116	1.482	32,8
18	SUL AMÉRICA	Brasil	1.379	1.387	0,5
19	BBVA	España	1.371	1.310	-4,4
20	MMM HEALTHCARE	Estados Unidos	1.314	1.303	-0,9

Fuente: Ranking Fundación Mapfre. Noviembre 2013.

F.3. PROCESO DE INTERNALIZACIÓN

En este apartado se va a exponer, a través de las operaciones más importantes, el proceso de expansión internacional que ha seguido el grupo bancario español. Una internacionalización que comienza en 1902, mucho antes de que se realizasen las acciones y las fusiones que dieron lugar a BBVA en 1999, con la apertura de la primera sucursal bancaria española en el exterior por parte del Banco de Bilbao.

Según (Guillén & Tschoegl 2008) los bancos españoles en principio, buscaron establecerse en las principales plazas financieras internacionales y siguieron a sus clientes abriendo oficinas de representación. El crecimiento a través de adquisiciones de bancos comerciales en América Latina primero y Europa y Estados Unidos más adelante pero, como dicen (Campa & Cobos 2008), BBVA ha seguido estrategias de crecimiento en Norteamérica mucho más preponderantes que su estrategia en Europa.

La internacionalización en el caso de la banca fue debida a varias razones. Por un lado, la presión competitiva en el territorio nacional, donde las cajas de ahorros, con gran arraigo en sus territorios empezaban a arrebatar cuota de mercado. Por otro lado el mercado español se encontraba saturado, las posibilidades de crecer en el territorio nacional eran escasas. Todo esto sumando a la amenaza, a partir de los años ochenta con la liberalización del mercado europeo, de la entrada de competidores extranjeros dentro de las fronteras nacionales, hizo que los bancos españoles buscasen un crecimiento en el exterior para poder sobrevivir.

F.3.1. ETAPA INICIAL: PREVIA A LAS FUSIONES

- **Internacionalización de Banco de Bilbao:**

  Banco de Bilbao es el primer banco español en comenzar su internacionalización, con la apertura de una sucursal en 1902 en París y años más tarde, en 1918, con la apertura de una secunda sucursal del banco en Londres.

  No fue hasta el año 1970 cuando compra una participación del banco andorrano Banc Internacional d'Andorra, que poseerá hasta el año 2006 cuando vende su participación.

  Completa su internacionalización con la creación de filiales en Jersey, Panamá, Alemania y Suiza.

- **Internacionalización de Banco de Vizcaya:**

  La internacionalización del banco comenzó en 1920 con la creación en París, junto con otros bancos españoles como socios, de los bancos Español y Francés.

En 1982 se adjudica el rescatado Banco Occidental, al ser la única entidad en presentar oferta firme. Banco Occidental, además de tener presencia en España, tiene participaciones en Banco Comercial de Mayagüez en Puerto Rico, Banco Gesbanque en Bélgica y una financiera en Suiza.

Completa su internacionalización con la apertura de oficinas en Milán y Nueva York.

- **Internacionalización de Banco Exterior:**

La internacionalización de Banco Exterior se centró, en sus primeros años, en las áreas de África con influencia española; Sahara, Guinea Ecuatorial y Sidi Ifni.

En 1940 adquiere Banco Español en París y Londres y años más tarde, tras la independencia de Marruecos se hace con la sucursal de Casablanca de Banco Español de París.

En 1946 Banco Exterior crea en Estados Unidos la filial Interchange Commercial Corporation.

En el año 1967 crea filiales en Panamá y Paraguay.

La presencia en Estados Unidos crece con la compra, en 1977, de Century National Bank & Trust Company. Este mismo año crea una filial en Nicaragua.

En el año 1978 crea filiales en Chile y Ecuador.

En 1980 crea una filial en Argentina y aumenta su presencia en Estados Unidos con la creación, en Nueva York, de Extebank.

Completa su internacionalización con la creación, en 1981 de una filial en Uruguay y con la apertura de sucursales en Portugal y Bélgica.

F.3.2. ETAPA INTERMEDIA: BBV Y ARGENTARIA

- **Internacionalización de BBV:**

En 1990, aprovechando la nueva legislación bancaria de Marruecos, se hace con la mayoría del capital de la Unión Bancaria Hispano Marroquí (Uniban), entidad privada participada por capital de ambos países.

En el año 1995 se producen las primeras adquisiciones del banco BBV en América Latina, comprando Banco Continental en Perú y Probursa en México. A partir de ese

momento la estrategia del banco en su internacionalización se centrará en el crecimiento del banco en esa región del planeta.

En 1996 BBV compra Banco Ganadero en Colombia, una participación del 30% en el tercer banco argentino, Banco Francés, y los grupos financieros Cremi y Banco de Oriente, aumentando así su presencia en México.

En 1997 adquiere Banco Provincial en Venezuela y, en Argentina, mediante fusión del Banco Francés con Banco de Crédito Argentino, segunda entidad Argentina, crea el primer banco del mercado argentino, del que posee más del 40% de su accionariado.

Ese mismo año, en Marruecos, Uniban es absorbida por Wafabank. BBV pasará a poseer el 9,9% del nuevo banco, participación que mantendrá hasta el año 2004 en que venderá su participación.

En 1998 compra el cuarto banco portorriqueño, Poncebank, una participación de control (54,5%) del séptimo banco brasileño, Banco Excel Económico y una participación del 55% del séptimo banco chileno, Banco Hipotecario de Fomento (BHIF).

En 1999 BBV se hace con una participación de control de la gestora de fondos de pensiones chilena Provida, negocio del que se deshará en 2013 cuando se produce una desinversión en el negocio previsional Latinoamericano. Ese mismo año compra la aseguradora argentina Consolidar.

En Portugal, también en 1999, compra la red minorista de Lloyds Bank en el país.

F.3.2. ETAPA FINAL: BBVA

- **Internacionalización de BBVA:**

Ya como BBVA, en el año 2000, se hace con una participación del 30% del banco resultante de la fusión de Probursa con el segundo banco Mexicano, Bancomer. Como resultado se crea la primera entidad del país y una de las más importantes en América Latina. Poco a poco irá aumentando su participación en el banco hasta que, en 2004, se hace con la totalidad de sus acciones.

En 2004 Bancomer, filial de BBVA que ya opera en Estados Unidos desde el año 1995, compra Valley Bank, entidad con licencia para opera en California y cuenta con seis oficina al sur de Los Ángeles, que integrará dentro de su red.

En 2005 adquiere el colombiano Granahorrar, dedicado al mercado hipotecario, que convierte al grupo BBVA en el líder hipotecario en el país andino. También en el mercado hipotecario compra la mayor entidad hipotecaria del mercado mexicano, Hipotecaria Nacional. Ese mismo año BBVA compra Laredo National Bancshares, que agrupa The Laredo National Bank, South Texas National Bank y una entidad especializada en hipotecas. Esta entidad, líder en la zona fronteriza de Texas, será integrada en la red de BBVA manteniendo la marca Laredo.

En 2005, BBVA presenta un plan estratégico de expansión en Asia, un mercado que representa el 53% de la población mundial y el 26% del PIB mundial. Debido a su potencial de crecimiento y el aumento en las relaciones comerciales entre Asia y América Latina, donde BBVA es una empresa líder.

En su nueva estrategia global, BBVA el año 2005 abre una oficina de representación en Shanghai, que se suma a la que ya posee desde 1985 en Beijing en China y una sucursal en Tokio (Japón).

En el año 2006 BBVA consolida su presencia en el estado norteamericano de Texas con la compra del grupo bancario Texas Regional Banchares, que cuenta con 73 oficinas especializadas en la población de habla hispana. Este mismo año compra, en Chile, el 51% del accionariado de Forum Servicios Financieros, esta participación será incrementada en 2011 al 75%, con la estrategia de incrementar su presencia en Chile, una de las economías más dinámicas de América del Sur.

En 2006, en Asia-Pacífico, BBVA abre oficinas de representación en Sídney (Australia), Singapur, Taipéi (Taiwán) y Seúl (Corea). Esta última oficina se convertirá en 2011 en sucursal.

En 2007 BBVA realiza la mayor adquisición de su historia, con la compra del 100% del banco estadounidense Compass Bancshares, el trigésimo banco del mercado con presencia en los estados de Texas, Alabama, Arizona y Nuevo México. Este banco se fusionará con Laredo National, Texas Regional y State National, banco de Texas comprado ese mismo año, bajo la denominación BBVA Compass.

En su estrategia en Asia, en 2007 llega a un acuerdo de exclusividad para ser el único socio extranjero de CITIC, con la adquisición de un 5% del capital de China Citic Bank (CNBC) y el 15% de su filial internacional Citic International Financial Holdings (CIFH) con sede en Hong Kong. Estas participaciones aumentarán progresivamente en los años siguientes hasta que, en 2009, la participación del BBVA es del 15% de CNCB y del 30% del CIFH. Años más tarde irá reduciendo su accionariado, vendiendo el 5,1% y el 4,9% en los años 2013 y 2015 hasta quedarse con aproximadamente un 5% del accionariado de CNBC y vendiendo la participación de CIFH a su matriz en el año 2014. Este año también realiza un acercamiento a la India abriendo una oficina de representación en Mumbai, como apoyo a las actividades del banco en este país.

En 2009 BBVA Compass adquiere la entidad Guaranty Bank, consolidándose como cuarto banco del estado elevando un 21% el número de clientes en Estados Unidos.

En 2011, en su apuesta de diversificación y expansión a mercados emergentes y asiáticos, se hace con el 24,9% del banco turco Garanti. Garanti es el segundo mayor banco privado de Turquía, con unos activos totales de 60.000 millones de euros, 20.000 empleados y una red de 837 oficinas. En el año 2015 aumentará su participación hasta el 39,9%, convirtiéndose en el accionista mayoritario del banco. Este mismo año la entidad se hace con Crédit Uruguay, convirtiendo BBVA Uruguay en la segunda entidad financiera del país.

En 2012 abre una oficina de representación en Abu Dhabi (Emiratos Árabes Unidos), fortaleciendo su compromiso a largo plazo con Asia y sus mercados emergentes. También se convierte en el primer banco español en tener sucursal bancaria en Taiwán.

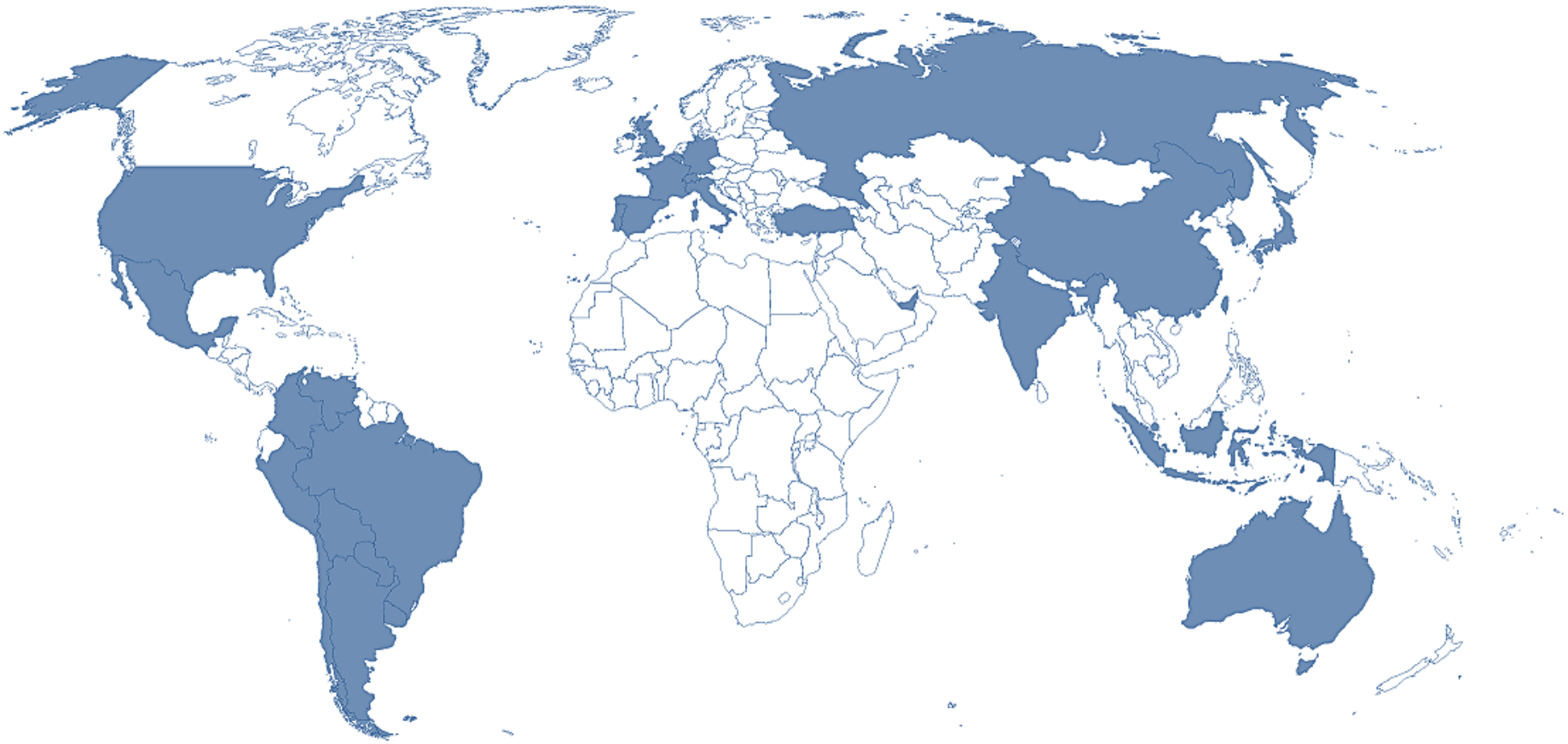
En 2013 BBVA, junto a American Express y Groupon invierte en SumUp, una startup que opera en 11 países europeos y que permite aceptar pagos con tarjeta a través de un teléfono móvil.

En 2014 compra la plataforma de banca online Simple, con sede en Portland (Oregón), centrada en la captación y gestión de ahorros a través de web, y aplicaciones móviles.

En su nueva apuesta global en Asia, BBVA abre una oficina de representación en Yakarta (Indonesia).

Así pues, la distribución de los negocios de BBVA; ya sea mediante sociedades filiales, sociedades participadas, sucursales u oficinas de representación, viene representada en el mapa F.1. En él, puede verse gráficamente la apuesta del grupo por su expansión en mercados emergentes y de gran potencial de crecimiento en América y Asia, y en las mayores economías mundiales.

Mapa F.1. Presencia Internacional BBVA.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla F.6. se muestran las principales compras e intentos de adquisición en el extranjero desde los inicios de la internacionalización de la empresa en la década de los 90, hasta los primeros años del siglo XXI extraída de(Campa & Cobos 2008). En la tabla F.7, extraída del informe anual BBVA, se muestran estas misma operaciones.

Tabla F.6. Principales operaciones Internacionales del BBVA (1991- 2007).

Año	Comprador	Adquisición	Precio millones de dólares millones de euros (si*)
1991-1996	BBVA	Probursa (ME)	480
1996	BBVA	Banco Continental (PE)	256
	BBVA	Banco Francés del Río de la Plata (AR)	300
	BBVA	Banco Ganadero (CO)	328
	BBVA	Banco Oriente & Banco Cremi (ME)	21
	BBVA	Banco Provincial (VE)	300
1997	BBVA	Banco de Crédito Argentino (AR)	466
1998	BBVA	Banco Excel Económico (BR)	450
	BBVA	Banco Industrial (BO)	
	BBVA	Banco Hipotecario de Fomento (CH)	352
	BBVA	Banco Nacional de Comercio (CO)	
	BBVA	Banco Pan de Azúcar (UR)	
1999	BBVA	CorpBanca (AR)	84
2000	BBVA	Bancomer (ME)	1.400
2003	BBVA	Bancomer(ME)	286
	BBVA	Banco Bradesco S.A (BR)	
2004	BBVA	Bancomer (ME)	4.000
	BBVA	Hipotecaria Nacional (ME)	
	BBVA	Banco Valley Bank (US)	16,7
2005	BBVA	Laredo National Bancshares (US)	850
2007	BBVA	Texas Regional Bancshares (US)	2.000
	BBVA	State National Bancshares (US)	480
	BBVA	Compass Bancshares (US)	9.600

Fuente:(Campa & Cobos 2008).

Tabla F.7. Principales operaciones Internacionales del BBVA (1995- 2014).

1995	Banco Continental (Perú) Probursa (México)
1996	Banco Ganadero (Colombia) Bancos Cremi y Oriente (México) Banco Francés (Argentina)
1997	Banco Provincial (Venezuela) B.C. Argentino (Argentina)
1998	Poncebank (Puerto Rico) Banco Excel (Brasil) Banco BHIF (Chile)
1999	Provida (Chile) Consolidar (Argentina)
2000	Bancomer (México)
2004	Valley, Laredo (Estados Unidos) OPA sobre Bancomer
2005	Granahorrar (Colombia) Hipotecaria Nacional (México) Laredo (Estados Unidos)
2006	Texas Regional Bancshares (Estados Unidos) Forum Servicios Financieros (Chile)
2007	CITIC (China) Compass (Estados Unidos) State National Bancshares (Estados Unidos)
2008	Ampliación del acuerdo con CITIC
2009	Guaranty Bank (Estados Unidos)
2010	Nueva ampliación del acuerdo con CITIC
2011	Ampliación del acuerdo con Forum Servicios Financieros (Chile) Turkiye Garanti Bankasi (Turquía) Credit Uruguay (Uruguay)
2012	Desinversión en Puerto Rico Unnim Banc (España)
2013	Desinversión en Panamá Desinversión en el negocio previsional de Latinoamérica Nuevo acuerdo con CITIC, que incluye la venta del 5,1% de CNCB
2014	Adquisición de Simple (Estados Unidos)

Fuente: Informe anual BBVA.

F.4. CONCLUSIÓN

Aunque el proceso de internacionalización empezó a principios del siglo XX, con la internacionalización de los bancos que más tarde formarían el banco BBVA, no fue hasta mediados de los años noventa cuando comenzó la gran diversificación geográfica del banco, que hoy en día opera en 31 países a través de una extensa red de oficinas dando servicio a más de 51 millones de clientes en todo el mundo.

Con este proceso realizado a través de adquisiciones estratégicas, es decir, a largo plazo, conservadoras y rentables, BBVA ha pasado en tan solo dos décadas de ser un banco plenamente Español a ser un banco internacional de referencia mundial.

La internacionalización puede dividirse en dos etapas; una primera en que su estrategia estuvo centrada en la expansión por los países de América del sur y México, introduciéndose también en el mercado hispano de la zona sur de Estados Unidos, denominada Sunbelt y la segunda, una vez consolidada su presencia en las zonas de habla hispana, de expansión por Estados Unidos y los mercados emergentes y de alto crecimiento de Asia y Pacífico.

Dentro de los objetivos estratégicos de BBVA para los próximos años se encuentra el crecimiento de sus ingresos aprovechando la diversificación y mediante el crecimiento en los mercados emergentes y la ganancia de cuota de mercado en los mercados desarrollados. Se considera la salida de los mercados donde su presencia es minoritaria, como en Venezuela y Uruguay, y centrar su presencia internacional en México y Turquía, para reducir su dependencia de España y América Latina. Siempre primando la búsqueda de valor y la satisfacción de las necesidades de los clientes, centro del negocio del banco, frente a la búsqueda de dimensión.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura F.1. Organigrama Corporativo anterior a 2015.....248
Figura F.2. Organigrama Corporativo posterior a 2015.....250

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico F.1. Activos totales BBVA (2010 – 2014).....253
Gráfico F.2. Beneficio Atribuido BBVA (2009 – 2014).....254
Gráfico F.3. Porcentaje del margen bruto BBVA por área geográfica.....255

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla F.1. Distribución de empleados por áreas geográficas BBVA (2011 – 2014).....256
Tabla F.2. Ranking mayores grupos bancarios mundiales por valor de marca 2013.....257
Tabla F.3. Ranking mayores grupos bancarios mundiales por valor de marca 2015.....258
Tabla F.4. Ranking mayores grupos bancarios europeos por capitalización bursátil 2015.....259
Tabla F.5. Ranking mayores grupos aseguradores en América Latina por volumen de primas 260
Tabla F.6. Principales operaciones Internacionales del BBVA (1991- 2007).....267
Tabla F.7. Principales operaciones Internacionales del BBVA (1995- 2014).....268

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa F.1. Presencia Internacional BBVA.....266

ANEXO G

ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES: EL CASO BANCO SANTANDER

Tabla de contenido

G.1. INTRODUCCION 272
G.2. POSICIONAMIENTO GLOBAL 280
G.3. PROCESO DE INTERNALIZACIÓN 289
G.3.1. ETAPA INICIAL: PRIMEROS PASOS HACIA LA INTERNACIONALIZACIÓN 289
G.3.2. LA REENTRADA EN EL IBEROAMÉRICA 292
G.3.3. CONSOLIDACIÓN EUROPEA Y ENTRADA EN ESTADOS UNIDOS 293
G.3.3. ASIA-PACÍFICO 295
G.4. CONCLUSIÓN 298

G.1. INTRODUCCION

Banco Santander, que opera desde hace más de 150 años ha pasado de ser un banco de crédito local, a una de las entidades financieras globales líderes.

La historia del Banco Santander comienza en el año 1857 en Santander, como entidad de emisión y descuento, ligada al negocio portuario de Santander; con las exportaciones de trigo y cereales castellanos y las importaciones de productos de América. En el año 1974 el banco pierde la potestad de emisión, quedando como banco comercial.

En 1899 se constituye en Santander, por un grupo de empresarios y comerciantes, Banco Mercantil de Santander. Con presencia en otras regiones: Asturias, Salamanca, León, Palencia, Burgos y Logroño fue durante años el gran competidor de Banco Santander en la región. En 1946 es absorbido por Banco Santander.

En año 1900 empresarios españoles, emigrantes en américa, que habían hecho fortuna crean en Madrid el Banco Hispanoamericano, el primer banco tras Banco de España, con aspiración de crear una red bancaria de ámbito peninsular.

En 1902 se funda Banco Español de Crédito (Banesto), creado en Madrid tras la liquidación de la Sociedad General de Crédito Mobiliario Español. A partir de 1940 inicia su expansión mediante la absorción de otras entidades, entre ellas Banco de Vitoria, Banca Coca, Banca Garrigues Nogués, Banco de Oviedo, Banco de Burgos y Banco Comercial de Valencia entre otros.

En 1919, de la unión de ocho bancos pequeños nace Banco Central en Madrid, que se convertiría en el primer banco privado español en la década de 1980. Entre sus adquisiciones se encuentra Banco de Tortosa, entidad de crédito fundada en 1881 y adquirida en 1951 y la fusión con Banco Español del Río de la Plata, entidad bancaria con sedes en Madrid y Buenos Aires, fundada en 1887 y absorbida en 1947.

En 1920 Banco Santander crea al 50%, junto con un grupo de comerciantes de la localidad, el Banco de Torrelavega, con el objetivo de dejar de ser un banco local y convertirse en un banco regional. Más tarde, en 1942, será absorbido por Banco Santander.

También con el objetivo de convertirse en un banco regional, y siguiendo la estrategia de su competidor, en 1923 comienza la apertura de sucursales en: El Astillero, Santoña, Sarón, Potes, San Vicente de la Barquera, Reinosa, Ampuero y Comillas

En el año 1942 Banco Santander, con el objetivo de extenderse por el resto de regiones de España compra Banco de Ávila, que con oficinas en Madrid y Ávila permite a la entidad instalarse en la capital nacional y financiera de España. Ese mismo año compra Banco Herrero de la Riva, entrando así en el mercado riojano y abre sucursales en Málaga y Sevilla.

Continuando con su expansión nacional Banco Santander:

- En 1952 absorbe Banca Hijos de López.
- En 1953 absorbe Banco Agrario de Baleares.
- En 1957 absorbe Banco Soler y Torrá.
- En 1967 absorbe Banco Cid.
- En 1968 absorbe Banco Jaúdenes Bárcena
- En 1968 absorbe Banco de Fomento de Gerona y Mataró.
- En 1969 absorbe Banco Industrial de Barcelona.
- En 1970 absorbe Banco Continental.
- En 1975 abre sucursal del banco en Soria.

En el año 1985 Banco Santander entra en el negocio de la banca de inversión y mercados mayoristas con la fundación de Banco Santander de Negocios en España.

Entre los años 1987 y 1991 se realiza un proceso de intensa concentración bancaria en España, que afecta a los mayores bancos del país y algunas cajas de ahorro. Entre las fusiones producidas se encuentra la fusión, en 1991 del Banco Central y el Banco Hispanoamericano (BCH), volviendo así a recuperar el liderato de la banca privada española de la época, arrebatada años antes por la fusión de los bancos Bilbao y Vizcaya.

En el año 1994, Banco Santander participa en la subasta del intervenido por el estado Banco Español de Crédito - Banesto, ganando por encima de sus rivales, BBV y Banco Argentaria. Esta subasta se convierte en un hecho histórico en la historia del banco, ya que lo convierte en el primer banco del mercado español, desbancando al Banco Central Hispano. El banco mantiene ambas marcas independientes hasta el año 2012 en que, debido a la profunda crisis en España y en pleno proceso de reestructuración del sistema financiero español, absorberá por completo el banco bajo la marca Banco Santander.

En el año 1999 cuando se produce la mayor fusión del sector financiero español y la primera gran fusión bancaria del euro, con la fusión entre iguales de Banco Santander y Banco Central Hispano, dando lugar a Banco Santander Central Hispano (BSCH), primera entidad financiera de España y décimo grupo bancario europeo.

En el año 2013, convertido en un grupo líder en la financiación de consumo en España y Europa, adquiere el 51% de la división financiera de El Corte Inglés.

La historia de Banco Santander es una historia de éxito, que ha crecido dentro y fuera de las fronteras nacionales; creando una de las mayores franquicias en América Latina y con gran presencia en el continente europeo. El banco tiene alta cuota de mercado en España, Alemania, Polonia, Portugal, Reino Unido, Brasil, México, Chile, Argentina y Estados Unidos. Además de tener una importante cuota en Uruguay y Puerto Rico y presencia en varios países en todos los continentes.

La misión, visión y valores de Banco Santander están dirigidos a trabajar por convertirse en el mejor banco comercial, ganándose la confianza de los empleados, clientes, accionistas y de la sociedad en general.

- **Visión**

  Santander es un gran grupo financiero internacional, que busca dar una rentabilidad creciente a sus accionistas satisfaciendo las necesidades financieras de sus clientes. Para ello cuenta con una fuerte presencia en mercados principales, que combina con políticas corporativas y capacidades globales.

- **Misión**

  - Atraer, retener y comprometer a los mejores profesionales capaces de ofrecer el mejor servicio a sus clientes y garantizar el éxito y la sostenibilidad del negocio.

  - Construir relaciones de confianza a largo plazo con sus clientes, ofreciéndoles soluciones sencillas, personalizadas, un trato justo y equitativo, y un servicio excelente a través de sus oficinas y canales digitales, con el objetivo de incrementar su satisfacción y vinculación con el Banco.

  - Obtener una rentabilidad y un retorno para sus accionistas atractiva y sostenible, sobre la base de un modelo de negocio con elevada recurrencia de ingresos, prudente en riesgos, eficiente y con disciplina de capital y fortaleza financiera.

  - Desempeñar su actividad bancaria contribuyendo al progreso económico y social de las comunidades en las que están presentes, de forma responsable y sostenible, con especial compromiso en el ámbito de la educación superior.

- **Valores**

  - Dinamismo, iniciativa y agilidad para descubrir y explotar las oportunidades de negocio antes que sus competidores y Flexibilidad para adaptarse a los cambios de mercado.

- Fortaleza y solidez de su balance.

- Prudencia en la gestión del riesgo como garantía de crecimiento y generación de valor para sus accionistas a largo plazo.

- Innovación en la búsqueda constante de productos, servicios y procesos que cubran las necesidades del cliente y permitan obtener incrementos de rentabilidad superiores a los de sus competidores.

- Vocación de liderazgo en todos los mercados en los que está presente.

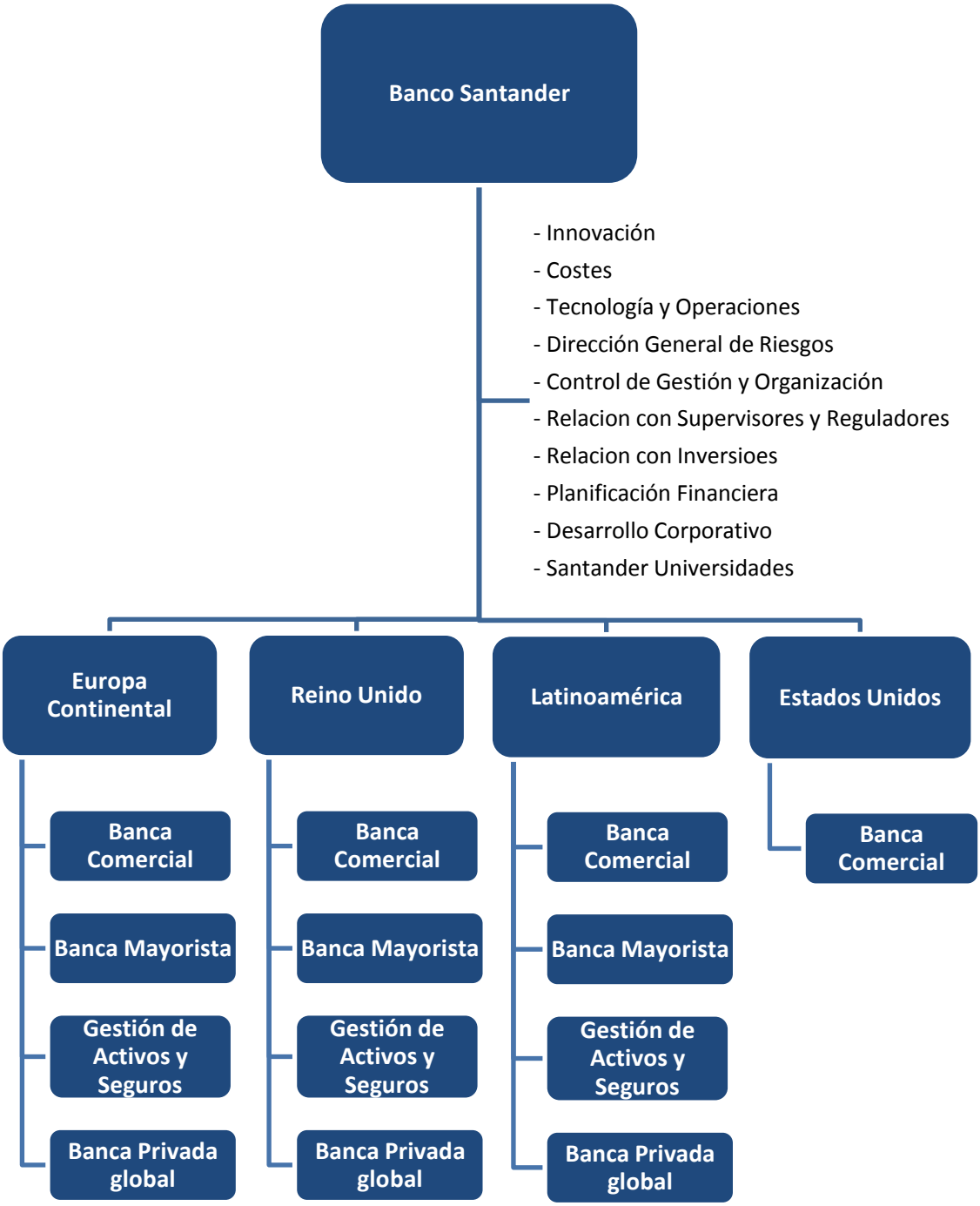
- Orientación al cliente como foco de su estrategia a través de una amplia oferta de productos y servicios.

- Ética y sostenibilidad más allá del cumplimiento de las leyes, códigos de conducta y norma internas.

- Responsabilidad social corporativa a través de mecenazgo y la cooperación universitaria.

A continuación, en la figura G.1. se muestra la estructuras organizativas de la empresa.

Figura G.1. Organigrama Corporativo.



Fuente: Elaboración propia.

Banco Santander ha consolidado como una de sus principales fortalezas una profunda implantación local en los países en los que opera. Es, además, un banco integrado, que cuenta con negocios que se gestionan localmente y con unas políticas corporativas comunes que permiten aprovechar sinergias y ventajas competitivas a escala internacional.

De acuerdo con los criterios establecidos en las nuevas normas internacionales de contabilidad, el Grupo estructura sus áreas de negocio en dos niveles: principal, o geográfico, y secundario, o por tipos de negocio.

- El nivel principal, o geográfico, se divide en las siguientes áreas:

  - Europa Continental

    Incorpora la totalidad de los negocios de banca comercial, gestión de activos y seguros y banca mayorista, realizados en Europa continental. Las principales unidades son:

    - Santander España
    - Santander Consumer Finance
    - Santander Totta
    - Banco Zachodni WBK

  - Reino Unido

    Enfocado principalmente en banca minorista, incluye negocios de banca mayorista, banca privada, gestión de activos y seguros.

  - Latinoamérica

    Recoge la totalidad de actividades que el Grupo desarrolla a través de sus bancos y sociedades filiales y subsidiarias en Latinoamérica, principalmente: Brasil, México, Chile, y Argentina.

    Además, Santander mantiene negocios en otros países como Puerto Rico, Colombia y Uruguay.

  - Estados Unidos

    El Banco basa su negocio en la zona en banca comercial, principalmente a través de Santander Bank, con sede en Boston, Santander Consumer USA,

compañía de financiación a la compra de automóvil con sede en Dallas y Santander Bancorp en Puerto Rico.

- En el Nivel secundario, Santander cuenta con negocios globales que operan de forma integrada con las franquicias comerciales locales:
    - Banca Comercial.
    - Banca Mayorista Global.
    - Gestión de Activos y Seguros.
    - Banca Privada Global (Incluye las entidades especializadas en gestión y asesoramiento integral para clientes de alta renta de Grupo Santander).

G.2. POSICIONAMIENTO GLOBAL

A cierre del ejercicio 2014 el grupo Santander posee una posición de liderazgo y prestigio, posicionándose como el primer banco de la zona euro y el décimo mundial por capitalización bursátil y siendo el único banco del mundo cuya deuda es valorada por las agencias de rating por encima de la deuda soberana de su país.

El posicionamiento de Banco Santander ha mejorado desde el inicio de la crisis financiera internacional, tanto en términos geográficos; reforzando su presencia en banca comercial en Polonia, Alemania y Estados Unidos, como de fortaleza de su balance; a través del saneamiento, provisiones y una política de captación depósitos. Esto es debido a que la empresa está internacionalizada, y por tanto diversificada, no estando expuestas únicamente a las fases de los mercados que peor han soportado la crisis y a su gran presencia en mercados emergentes, que no han dejado de crecer a un ritmo acelerado durante los últimos años, con gran demanda y potencial de crecimiento.

El banco opera en diez mercados principales: España, Alemania, Polonia, Portugal, Reino Unido, Brasil, México, Chile, Argentina y Estados Unidos. Además, tiene una cuota de mercado importante en Uruguay y Puerto Rico, negocios de financiación al consumo en otros países europeos y presencia en China en los negocios de banca mayorista y financiación al consumo.

- **Europa Continental:**

  - En Europa continental Banco Santander cuenta con 6.437 oficinas y 60.476 empleados dando servicio a 30 millones de clientes, desarrollando el negocio de banca comercial en España; con 4.000 oficinas que dan servicio a 13 millones de clientes, Portugal; con 667 oficinas y más de 6.000 empleados, Alemania; con 296 oficinas para 6,5 millones de clientes y Polonia; con 800 oficinas que dan servicio a más de 3,5 millones de clientes.

  - La actividad financiación al consumo, además de los países anteriormente mencionados, es desarrollado en Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Italia y Noruega. Esta área geográfica también desarrolla el negocio de financiación al consumo en Reino Unido.

  - También realiza negocio de banca mayorista de gestión de activos y de seguros.

- **Estados Unidos:**

  En Estados Unidos, con presencia en los estados de Connecticut, Delaware, Maryland, Massachusetts, New Hampshire, Nueva Jersey, Nueva York, Pensilvania y Rhode Island

dando servicio a más de 1,7 millones de clientes de banca comercial a través de 718 sucursales y casi 10.000 empleados.

- **Latinoamérica:**

  En América Latina, con presencia en Argentina, Brasil, México, Chile, Perú, Uruguay y Puerto Rico da servicio a 41 millones de clientes, a través de una red 6.000 sucursales y un equipo de 88.000 empleados.

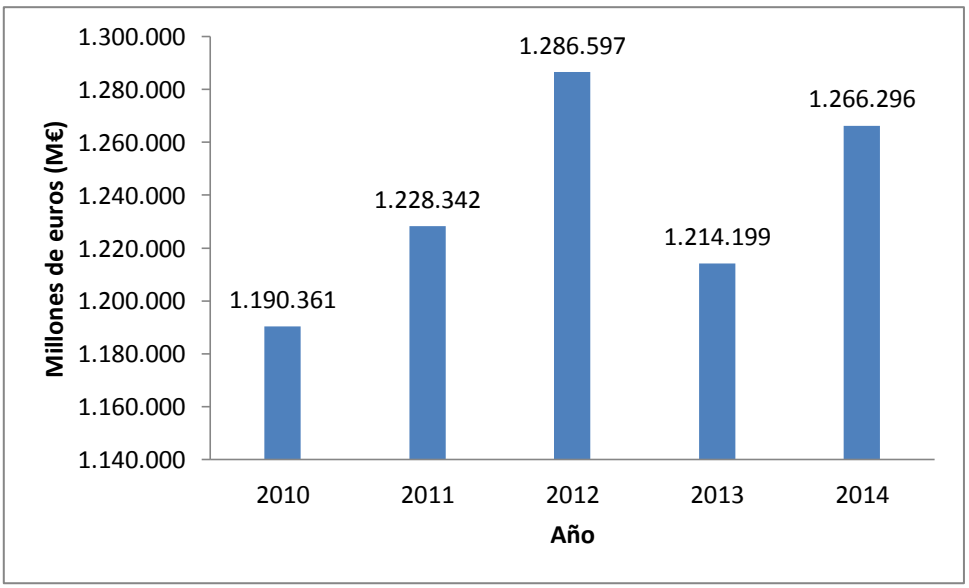
- **Reino Unido:**

  Santander es el tercer banco del Reino Unido en depósitos e hipotecas y cuenta con 1.189 oficinas y 26.000 empleados.

A continuación se analizan los principales datos consolidados del grupo Santander extraídos de las últimas memorias anuales de cuentas e informes de gestión:

En el gráfico G.1. puede verse la evolución de los activos totales del grupo Santander en el mundo. Banco Santander cerró 2014 con unos activos totales de 1.266.296 millones de euros, lo que supone un 12% más que en 2013. Según la entidad, el balance está muy equilibrado, con una cartera de créditos que equivale a un 113% de los depósitos, lo que significa una ratio de liquidez "muy confortable", ya que antes de la crisis estaba en el 150%.

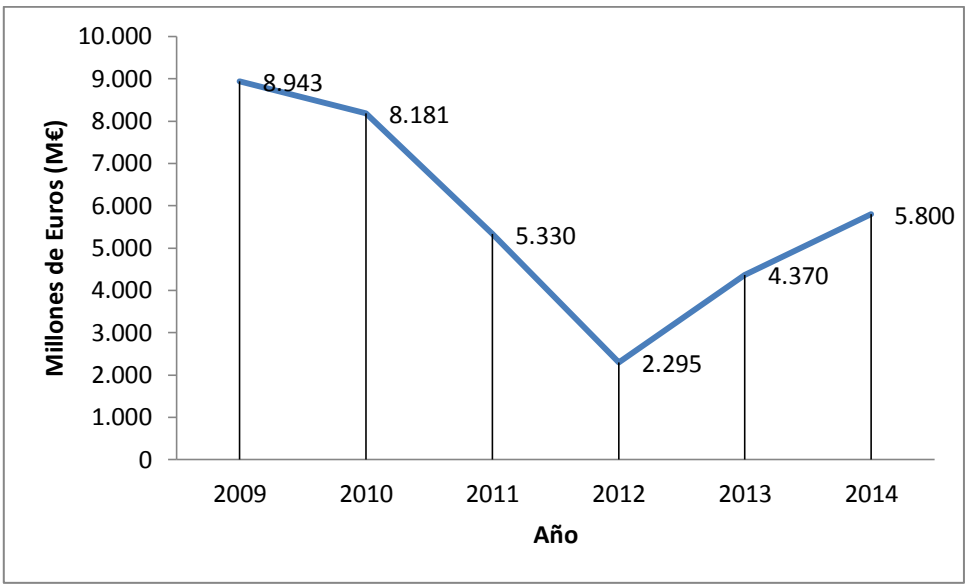
Gráfico G.1. Activos totales Banco Santander (2010 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los beneficios, mostrados en el gráfico G.2. puede verse que, en el año 2011, Banco Santander obtuvo un beneficio de 5.330 Millones de euros, un 34,8% menos que el año 2010, debido en gran medida al saneamiento de riesgos inmobiliarios en España, por un importe 1.812 Millones de euros brutos. En el año 2012 los beneficios atribuidos descendieron por segundo año, esta vez un 56.9% hasta 2.295 millones de euros, debido a las fuertes dotaciones realizadas para sanear el "ladrillo", esta vez destinó a esta causa 18.800 Millones de euros. A partir del año 2013 Banco Santander vuelve a la senda del crecimiento, con una mejora del 90%, prácticamente doblando su beneficio, y 32,7% en los beneficios atribuidos, debido en gran medida a la menor exigencia de dotaciones para provisiones.

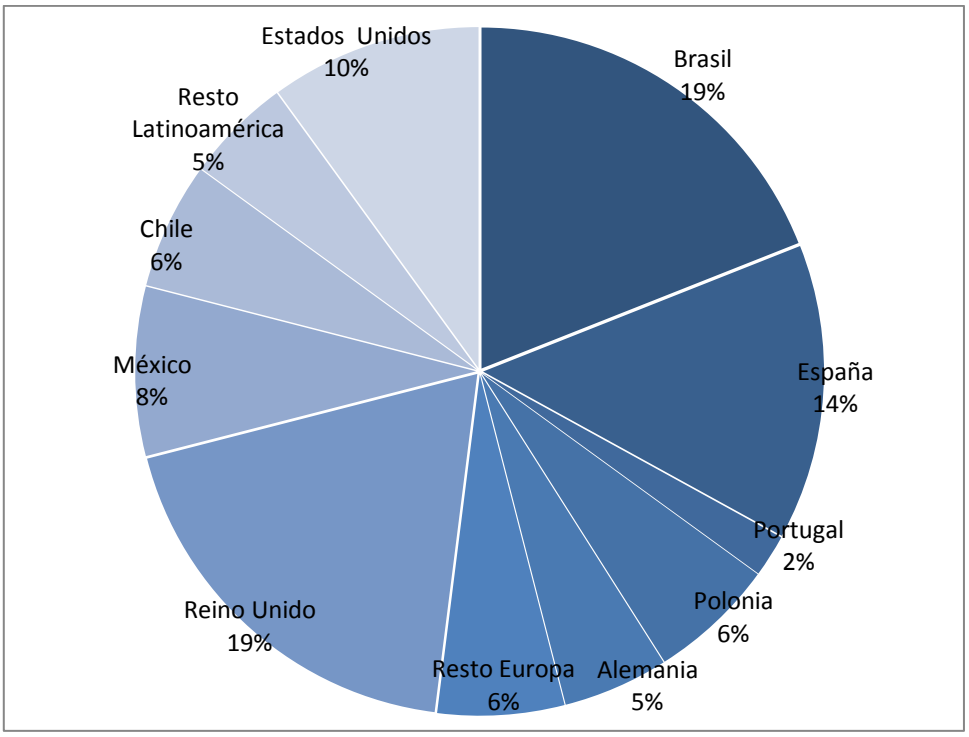
Gráfico G.2. Beneficio Atribuido Banco Santander (2009 – 2014).



Fuente: Elaboración propia.

Grupo Santander cuenta con una diversificación geográfica equilibrada entre sus diez principales países, mostrada en el gráfico G.3., con un equilibrio entre mercados maduros y mercados emergentes, que contribuyen en un 56% y un 44%, respectivamente.

Gráfico G.3. Diversificación geográfica Banco Santander.



Fuente: Elaboración propia.

La tabla G.1. muestra la distribución y la evolución del número de empleados de Banco Santander en las distintas áreas geográficas.

Tabla G.1. Distribución de empleados por áreas geográficas Banco Santander (2010 – 2014).

	2010	2011	2012	2013	2014
Europa Continental	54.418	63.866	57.941	58.383	56.245
España	28.635	28.252	29.714	27.406	24.979
Portugal	6.214	6.091	5.719	5.635	5.410
Polonia	----	9.383	8.852	12.363	11.971
Europa (Consumer Finance)	13.852	15.610	12.282	11.695	13.046
Reino Unido	23.649	26.295	26.255	25.368	25.599
Latinoamérica	89.526	91.887	90.649	87.069	85.009
Brasil	53.900	54.265	53.752	49.459	46.464

México	12.500	13.162	13.967	14.804	16.933
Chile	11.595	12.089	12.364	12.290	12.081
Estados Unidos	8.647	8.968	9.544	9.741	15.919
(Actividades corporativas)	2.529	2.333	2.374	2.397	2.633

Fuente: Elaboración propia.

Brand Finance analiza anualmente el valor de las compañías bancarias realizando un ranking. A continuación se van a analizar los rankings de 2013 y 2015 mostrados en la tabla G.2. y en la tabla G.3. respectivamente.

Tabla G.2. Ranking mayores grupos bancarios mundiales por valor de marca 2013.

Rank 2013	Rank 2012	Banco	País	Valor Marca 2013 (M$)	Var (%)	Valor Marca 2012 (M$)
1	2	Wells Fargo	US	26,044	14%	23,229
2	5	Chase	US	23,408	25%	18,964
3	1	HSBC	UK	22,865	13%	27,597
4	3*	Bank of America	US	22,397	21%	19,537
5	6	Citi	US	21,677	19%	18,639
6	4	Santander	Spain	20,119	25%	19,969
7	11	ICBC	China	19,820	8%	15,164
8	7	American Express	US	19,004	29%	18,231
9	8	BNP Paribas	France	18,573	30%	16,809
10	10	China Construction Bank	China	16,949	8%	15,464
11	18	Agricultural Bank of China	China	15,967	11%	9,929
12	14	Deutsche Bank	Germany	14,572	35%	12,906
13	17	Sberbank	Russia	14,160	22%	10,772
14	15	Bank of China	China	14,145	11%	12,857
15	16	J.P. Morgan	US	13,775	18%	11,602
16	9	Bradesco	Brazil	13,610	19%	15,692
17	12	Barclays	UK	13,436	29%	13,552
18	13	Itaú	Brazil	12,442	17%	13,171
19	23	Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ	Japan	11,596	16%	8,315
20	21	TD	Canada	10,401	14%	8,499
21	20	RBC	Canada	10,277	12%	8,647
22	26	Banco do Brasil	Brazil	9,883	27%	7,264
23	22	Credit Suisse	Switzerland	9,820	31%	8,368
24	27	BBVA	Spain	8,328	16%	7,195
25	28	Visa	US	7,555	7%	7,087

Fuente: Brand Finance 2013.

Tabla G.3. Ranking mayores grupos bancarios mundiales por valor de marca 2015.

Rank 2015	Rank 2014	Banco	País	Valor Marca 2015 (M$)	Var (%)	Valor Marca 2014 (M$)
1	1	Wells Fargo	United States	34,925	15%	30,242
2	6	ICBC	China	27,459	20%	22,803
3	2	HSBC	United Kingdom	27,280	2%	26,870
4	9	China Construction Bank	China	26,417	39%	18,954
5	4	Citi	United States	26,210	7%	24,518
6	3	Bank of America	United States	25,713	-4%	26,683
7	5	Chase	United States	24,819	7%	23,157
8	10	Agricultural Bank Of China	China	22,714	28%	17,783
9	12	Bank of China	China	20,392	22%	16,725
10	8	Santander	Spain	18,700	-7%	20,021
11	7	BNP Paribas	France	14,939	-26%	20,206
12	11	MUFG	Japan	14,511	-17%	17,561
13	13	Barclays	United Kingdom	14,179	0%	14,166
14	16	Royal Bank Of Canada	Canada	12,473	13%	11,060
15	20	Bradesco	Brazil	12,385	17%	10,600
16	14	J.P. Morgan	United States	11,958	-15%	14,039
17	19	UBS	Switzerland	11,574	9%	10,644
18	18	TD Bank	Canada	11,127	3%	10,855
19	15	Deutsche Bank	Germany	10,993	-19%	13,491
20	21	Goldman Sachs	United States	9,403	-7%	10,160
21	24	Capital One	United States	9,392	4%	9,058
22	22	Credit Suisse	Switzerland	9,181	-9%	10,144
23	23	Itaú	Brazil	9,021	-9%	9,904
24	26	Morgan Stanley	United States	8,888	10%	8,115
25	44	China Merchants Bank	China	8,880	65%	5,390
26	27	ING	Netherlands	8,876	11%	7,988
27	17	Sberbank	Russia	8,668	-21%	10,950
28	25	BBVA	Spain	8,335	-2%	8,533
29	42	Commonwealth Bank of Australia	Australia	7,520	37%	5,475
30	29	Société Générale	France	7,415	-5%	7,799

Fuente: Brand Finance 2015.

Wells Fargo se ha convertido en la marca bancaria más valiosa del mundo, manteniendo la primera posición con un valor de marca de 34.925 millones de dólares y un aumento del valor del 50.35% desde el año 2012. Su crecimiento se ha basado en la adquisición de clientes de banca minorista en Estados Unidos que buscan seguridad en una época turbulenta. La reputación de este banco es grande debido a que no se ha visto envuelto en las operaciones que han causado la caída de algunos grandes bancos.

La segunda posición la ocupa ICBC (Banco Industrial y Comercial de China), banco con más de 20 años en los mercados internacionales, ha experimentado un aumento del valor de su marca del 81% respecto al año 2012, pasando de la undécima posición del ranking a la segunda.

HSBC, el que fuera el banco más valioso del mundo en el año 2012, ocupa la tercera posición. Esta bajada de posiciones se debe a los numerosos escándalos en los que se ha visto envuelto en los últimos años, lo que ha provocado que su valoración apenas varíe, descendiendo ligeramente.

Santander, que ganó una serie de premios de prestigio en el 2012, incluyendo "Banco del año" tanto de la revista Euromoney como de la revista The Banker, entre otras cosas por su capacidad para generar beneficios recurrentes incluso en un contexto económico difícil, y su sólido balance, ha tenido problemas para mantener su imagen como un banco estable debido tanto a la crisis financiera en la zona euro y a una situación economía incierta en España, con una alta tasa de desempleo. El banco también ha tenido que hacer frente a provisiones por sus activos inmobiliarios. Bajando así, desde la cuarta posición en 2012 a la décima en 2015.

Sin embargo, ha mantenido su posición de liderazgo en la banca comercial, como consecuencia de las medidas para diversificar su operación y reducir los riesgos. Por ejemplo, se convirtió en el único banco español o latinoamericano autorizado a tratar en la moneda local, el yuan, en China, lo que refuerza su posición en los crecientes vínculos económicos entre China y América Latina. También aumentó su presencia en Polonia, uno de sus diez mercados principales al mismo tiempo que ha consolidado su posición en España.

Scorpio Partnershjp, consultora londinense de gestión de activos, elabora anualmente una lista de los mayores bancos privados por tamaño de activos gestionados. A continuación se van a analizar los rankings de 2013 y 2014 mostrados en la tabla G.4. y en la tabla G.5. respectivamente.

Tabla G.4. Ranking bancos privados por tamaño de activos bajo gestión 2013.

Ranking	Institution	AUM (USD bn)	Growth 2012	Reporting currency	Ranking move
1	UBS	1,705.0	9.7%	CHF	+1
2	Bank of America*	1,673.5	5.9%	USD	-1
3	Wells Fargo*	1,400.0	7.7%	USD	-
4	Morgan Stanley	1,308.00	7.3%	USD	-
5	Credit Suisse	854.6	6.9%	CHF	-
6	Royal Bank of Canada	628.5	9.6%	CAD	-
7	HSBC	398.0	5.6%	USD	-
8	Deutsche Bank	387.3	11.1%	EUR	-
9	BNP Paribas	346.9	9.7%	EUR	-
10	Pictet**	322.2	22.9%	CHF	+1
11	JPMorgan	318.0	9.3%	USD	-1
12	Citi Private Bank	250.00	20.2%	USD	+1
13	Goldman Sachs	240.00	5.7%	USD	-1
14	ABN AMRO	212.7	12.0%	EUR	-
15	Barclays	201.4	10.3%	GBP	-
16	Julius Bär	200.8	12.3%	CHF	-
17	Northern Trust	197.7	13.8%	USD	-
18	BNY Mellon	179.0	6.6%	USD	-
19	Lombard Odier**	175.5	16.0%	CHF	+1
20	Santander	172.7	66.2%	USD	+3

Fuente: Scorpio Partnership.

Tabla G.5. Ranking bancos privados por tamaño de activos bajo gestión 2014.

Global Ranking	Institution	AUM (USD billions)	Growth 2013	Reporting currency	Global ranking move
1	UBS	1,966.9	15.4%	CHF	-
2	Bank of America Merrill Lynch	1,866.6	12.5%	USD	-
3	Morgan Stanley	1,454.0	17.5%	USD	-
4	Credit Suisse	888.2	9.5%	CHF	-
5	Royal Bank of Canada	673.2	5.6%	CAD	-
6	BNP Paribas	395.1	11.4%	EUR	1
7	Deutsche Bank	384.1	13.7%	EUR	1
8	HSBC	382.0	-4.0%	USD	-2
9	JPMorgan	361.0	13.5%	USD	-
10	Pictet	338.1	12.0%	CHF	-
11	Goldman Sachs	330.0	12.2%	USD	-
12	Julius Bär	282.5	40.7%	CHF	3
13	Barclays	233.2	15.8%	GBP	1
14	ABN Amro	231.7	8.9%	EUR	-2
15	Northern Trust	221.8	12.2%	USD	1
16	Wells Fargo	218.0	7.0%	USD	-3
17	Lombard Odier	198.0	12.8%	CHF	1
18	Santander	196.5	14.9%	USD	2
19	Bank of NY Mellon	185.0	3.4%	USD	-2
20	Crédit Agricole	182.0	5.6%	EUR	-1
21	BMO Financial Group	171.7	7.3%	CAD	-
22	CIC	141.8	-2.9%	EUR	-
23	Société Générale	116.3	3.6%	EUR	-
24	Bank Safra Sarasin	115.6	22.3%	CHF	4
25	Citi Private Bank	112.3	10.2%	USD	-

Fuente: Scorpio Partnership.

UBS en 2013 recuperó la posición de banco privado más grande del mundo gracias a que los flujos de nuevos clientes se incrementaron, mostrando el retorno de la confianza después de la crisis financiera. El banco suizo superó al banco estadounidense Bank of America, con un crecimiento de un 9.7% en sus activos generales frente al alza de un 5.9% de Bank of America.

Santander, volvió a la lista de los 20 mayores bancos en 2013 gracias a que sus activos bajo gestión crecieron un 66,2%, un aumento producido por la absorción de Banesto y Banif. En el ranking del año 2014, con un incremento de activos bajo gestión del 14,9%, se posiciona como decimoctavo mayor banco mundial.

Según la capitalización bursátil de bancos europeos a febrero de 2015, mostrada en la tabla G.6., Banco Santander es el segundo banco europeo y el más grande de la zona euro. 2014 ha sido el primer año, desde el comienzo de la crisis, en que todos los mercados en los que está presente mejoraron su negocio. Por esto, unido a la mejora de la economía española, que crecerá por encima de la media de la zona euro, se espera de él un buen comportamiento bursátil en 2015.

Tabla G.6. Ranking mayores grupos bancarios europeos por capitalización bursátil 2015.

Banco	Capitalización	País	Capitalización
HSBC	115.641,30 M£	Reino Unido	156.018,62 M€
Banco Santander	82.905,10 M€	España	82.905,10 M€
Lloyds Banking	53.598,10 M£	Reino Unido	72.312,41 M€
Royal Blank of Scotland	43.779,50 M£	Reino Unido	59.065,55 M€
BNP Paribas	57.283,00 M€	Francia	57.283,00 M€
UBS	58.630,00 MFs	Suiza	56.030,35 M€
Barclays	41.188 M£	Reino Unido	55.569,20 M€
BBVA	49.655,80 M€	España	49.655,80 M€
Nordea Bank	431.286,60 MKr	Suecia	45.686,19 M€
Intesa Sanpaolo	41.986,10 M€	Italia	41.986,10 M€
Allied Irish Banks	38.734,40 M€	Irlanda	38.734,40 M€
Deutsche Bank	36.468,50 M€	Alemania	36.468,50 M€
UniCredit	31.739,80 M€	Italia	31.739,80 M€
Credit Suisse	32.064,30 MFs	Suiza	30.642,57 M€
Stardard Chartered	22.504,30 M£	Reino Unido	30.361,90 M€
Crédit Agricole	28.170,30 M€	Francia	28.170,30 M€
Société Générale	28.088,30 M€	Francia	28.088,30 M€
Svenska Handelsbanken	238.563,10 MKr	Suecia	25.270,99 M€
Caixa Bank	22.295,10 M€	España	22.295,10 M€
Sberbank of Russia	1.412.731,90 MRub	Rusia	19.100,14 M€

Fuente: Elaboración propia.

G.3. PROCESO DE INTERNALIZACIÓN

En este apartado se va a exponer, a través de las operaciones más importantes, el proceso de expansión internacional que ha seguido el grupo bancario español, a través de la internacionalización de los bancos que formará el grupo en el año 1999.

La internacionalización del banco comienza en la década de los cuarenta, mucho antes de que se realizasen las acciones y las fusiones que dieron lugar al Banco Santander tal y como se le conoce hoy en día.

Según (Guillén & Tschoegl 2008) los bancos españoles en principio, buscaron establecerse en las principales plazas financieras internacionales y siguieron a sus clientes abriendo oficinas de representación. El crecimiento a través de adquisiciones de bancos comerciales en América Latina primero y Europa y Estados Unidos más adelante.

En el caso de Santander, como se dice en el libro *"Santander, el banco"* (Guillén & Tschoegl 2007) el banco ha pasado por varias transformaciones importantes. Comenzó siendo un banco provincial, tardando prácticamente un siglo en tener una presencia verdaderamente nacional, al que la expansión internacional hacia Latinoamérica y Europa han convertido en un competidor global.

La internacionalización en el caso de la banca fue debida a varias razones. Por un lado, la presión competitiva en el territorio nacional, donde las cajas de ahorros, con gran arraigo en sus territorios empezaban a arrebatar cuota de mercado. Por otro lado el mercado español se encontraba saturado, las posibilidades de crecer en el territorio nacional eran escasas. Todo esto sumando a la amenaza, a partir de los años ochenta con la liberalización del mercado europeo, de la entrada de competidores extranjeros dentro de las fronteras nacionales, hizo que los bancos españoles buscasen un crecimiento en el exterior para poder sobrevivir.

G.3.1. ETAPA INICIAL: PRIMEROS PASOS HACIA LA INTERNACIONALIZACIÓN

- **Décadas entre los 40 y los 70:**

  Entre la década de los cuarenta y la de los setenta tiene lugar la primera fase de la expansión latinoamericana del Santander y la primera aproximación al mercado Europeo.

  En 1947 el Santander adquiere una participación en The Trust Company de Cuba, hasta que el banco se fusiona con el banco de comercio. Posteriormente, en 1951 el Santander abre, en la Habana, su primera oficina de representación en el extranjero, manteniendo su presencia en Cuba hasta que, en 1960, Fidel Castro nacionaliza el sistema bancario cubano.

En 1956 Santander abre una oficina de representación en Ciudad de México y en Caracas.

En 1957 Santander adquiere una participación en el banco Intercontinental do Brasil. Participación que venderá años después.

En el año 1960 Santander abre una oficina de representación en Argentina. Presencia que incrementa en el año 1963 al comprar el Banco El Hogar Argentino.

En 1965 Santander abre una oficina de representación en Lima (Perú).

En el año 1966 Santander crea Banco de Santander y Panamá en dicho país.

Entre 1969 y 1970 Santander abre oficinas de representación en París y Fráncfort, que más tarde en 1972 y 1973 convertirá en sucursales. Éstas, se unen a la sucursal del Banco Central Hispano en París, y las oficinas de representación que Santander abre en Bruselas, Viena y Génova.

En 1974, tras años de conflictos con los gobiernos argentinos, Santander compra Banco Comercial e Industrial de Córdoba.

En el año 1976 Santander adquiere el 30% de Banco Condal Dominicano (República Dominicana), que venderá en 1985 y el First National Bank en Puerto Rico.

Ese mismo año, Banco Hispanoamericano abre una oficina de representación en Teherán, la primera de un banco español en el país, con el objetivo de canalizar las actividades comerciales entre Irán y España. También, junto con Banco Urquijo, crea una sociedad destinada a la gestión de operaciones comerciales e industriales españolas en Irán.

La apertura de una oficina en Teherán no es la única, ya que Banco Hispanoamericano abre oficinas en Río de Janeiro, São Paulo, Londres, Lisboa y Moscú.

En el año 1977 Santander crea el Banco de Santander Costa Rica en dicho país.

En 1978 Santander compra el banco inmobiliario en Guatemala y el Banco Crédito y Ahorro Ponceño en Puerto Rico. Al año siguiente, en 1979, crea Casa Bancaria Santander en Uruguay y adquiere el 20% de Sociedad General de Crédito en Ecuador.

Durante estos años, también se establece en Estados Unidos con agencias y sucursales en Nueva York y Miami.

- **Década de los 80:**

  En el año 1982 comienza en el subcontinente americano la llamada década perdida, a partir de entonces la estrategia de Santander cambia y realiza desinversiones en República Dominicana, Ecuador, Guatemala, El Salvador, Panamá, Costa Rica y Argentina, apostando por sus inversiones en Chile y Uruguay.

  Ese mismo año, 1982, Santander compra el Banco Español-Chile y el Banco del Litoral Asociados en Uruguay, que fusiona con Casa Bancaria, creando Banco Santander Uruguay. Santander se convierte en el pionero de la banca comercial en América Latina.

  En este periodo de crisis en América Latina Santander vuelve la mirada de nuevo a Europa, donde adquiere en 1987 CC Bank, especializado en créditos de consumo para automóviles y la franquicia de tarjetas Visa de Bank of America en Alemania.

  En 1988 Santander crea una subsidiaria en Bahamas (Estados Unidos), Banco Santander Trust & Banking Corporation.

  Este año, en Europa, Santander adquiere Crédit du Nord Belge, dedicada a los créditos de consumo, a la que llama CC Banque Belgique de la que posteriormente, en 1992 se deshará, con un intercambio de acciones por el que aumenta su participación en Banco de Comércio e Indústria de Portugal, del que poseía una participación desde 1988. No volverá a Bélgica hasta la fusión con Banco Central Hispano, con las que adquiere sus subsidiarias en el país, creando Santander Benelux.

  En 1989 Santander compra al fondo de Garantía de Depósito Bayamón Federal Savings Bank en Puerto Rico y un año más tarde Caguas Central Federal Savings en el mismo estado, convirtiendo al Banco Santander en el segundo mayor banco de Puerto Rico.

  A partir de este año, el gobierno de Portugal privatiza el Banco Totta e Açores, del que Banesto se hace con una participación directa del 25% y una indirecta de otro 25%.

  En 1989 Banco Central Hispano se hace con el 20% del capital de Banque Commerciale de Maroc, en Marruecos. Banque Commerciale de Maroc se fusionará con Banco Wafa, creando Attijariwafa Bank, del que el Grupo Santander poseerá una participación del 14,5% hasta que en 2009 se deshace del 10% del capital.

G.3.2. LA REENTRADA EN EL IBEROAMÉRICA

- **Década de los 90:**

La reentrada del Santander en Latinoamérica se produce en la década de los 90, esta vez la intensa expansión se desarrolla a través de la compra de participaciones mayoritarias y de control en bancos importantes, que le permiten desarrollar el negocio en Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela, al tiempo que impulsa sus negocios en Chile, Puerto Rico y Uruguay.

En 1992 Banco Central Hispano entra en México con la adquisición del 8% del Banco Internacional de México (Bital) sumándose al 8% del banco que ya poseía su filial Banco Comercial Portugués. En 2002, una vez fusionados Santander y Central hispano, aumentarán la participación en el banco hasta el 26% intentando hacerse con el control del banco, ante su fracaso tuvo que deshacerse de la inversión ese mismo año.

En 1993 Santander adquiere Findcard, el mayor emisor de tarjetas de crédito de Chile. Este mismo año crea Banco Santander de Negocios Portugal (BSNP), al que más tarde cambiará el nombre a Banco Santander Portugal.

En 1994 Santander crea Santander México, con la unión de tres subsidiarias.

En Europa crea SantanderDirekt en Alemania, dedicada a la banca directa, mientras que el Central Hispano adquiere el 10% de las acciones de Banco Comercial Português, que aumentará al 20%.

En el año 1995 compra Financiera Fusa en México, dedicada a la financiación de consumo. También este año compra, en Perú, Banco InterAndino y Banco Mercantil, que fusionará creando Banco Santander Perú, séptimo banco del país.

En Europa continúan las adquisiciones en Portugal, haciéndose Santander con la totalidad de Banco Totta y Açores y una participación de Crédito Predial. Con el control de cuatro bancos: Totta e Açores, Crédito Predial, BSP y BSNP Santander aumenta la cuota de mercado del Banco Santander en Portugal al 12% y consigue tener presencia en las antiguas colonias portuguesas de África.

En 1996 Santander adquiere el Banco Osorno y La Unión, convirtiéndose en el segundo banco comercial de Chile. En Argentina adquiere Banco Río de la Plata, uno de los más rentables del país y, en Puerto Rico, compra la subsidiaria del Central Hispano, Banco Central Hispano Puerto Rico.

Banco Central Hispano adquiere el 50% de Banco Tornquist, que tras la fusión con Santander fusionarán con Banco Rio de la Plata y una participación minoritaria del Banco de Galicia y Buenos Aires.

Ese año, el Banco Central Hispano, crea al 50% junto con O'Higgins la sociedad de inversión O'Higgins Central Hispano, al que transfiere sus subsidiarias en Argentina, Uruguay, Paraguay y Perú. La sociedad adquiere Banco Santiago en Chile. Con la fusión de Santander y Central Hispano, el banco adquiere su parte a la sociedad de inversión, quedándose con Santander Chile y Banco Santiago en Chile y Banco de Sur (Bancosur), quinto banco de Perú, que se fusionará con Banco Santander Perú. Central Hispano también aporta la subsidiaria Panameña de Central Hispano y suma participaciones en dos países en los que Santander no estaba presente: Bolivia y Paraguay.

En 1997 Santander adquiere el 60% de InverMéxico en México, Banco Geral do Comercio en Brasil y Bancoquia en Colombia, con subsidiarias en Panamá.

Este año en Europa, el CC Bank entra en República Checa con los negocios que, a partir de 2003, serán llamados Santander Consumer Financer y en Italia con lo que a partir de 2006 se llamará Santander Consumer Bank.

En 1998, continuando con el crecimiento en Brasil, Banco Santander adquiere Banco Noreste.

En 1999 adquiere Banco Serfin en México. Tercer banco mexicano.

G.3.3. CONSOLIDACIÓN EUROPEA Y ENTRADA EN ESTADOS UNIDOS

- **Década de los 2000:**

Durante esta década el grupo Santander, fruto de la unión de Santander y Central Hispano realiza una reordenación de sus inversiones para continuar con la misma estrategia de expansión internacional, centrando esta vez su atención en Europa y la financiación de consumo.

En el año 2000 adquiere Banco do Estado de São Paulo (Banespa), la mayor adquisición del grupo en Brasil.

En 2002, CC Bank se fusiona con AKB Bank, creando un banco con una cuota de mercado del 70% de financiación de la compra de automóviles.

En el año 2003 el banco realiza desinversiones en Paraguay y Panamá.

Este año en Europa Santander compra una licencia bancaria en Polinia, creando CC Bank Polska, que fusionará con el banco que adquirirá al año siguiente, Polskie Towarzystwo Finansowe (PTF) creando PTF Bank.

En Asia, se hace con una participación del 11,4% de la financiera de consumo japonesa Shinsei Bank, que un año más tarde reducirá hasta el 7,7%.

En 2004 realiza la mayor compra bancaria en Europa, con la adquisición de Abbey National Bank, sexto mayor banco de Reino Unido. Este mismo año compra en Noruega Elcon Finans, dedicado a la financiación de consumo.

En 2005 adquiere Bankia Bank en Noruega, dedicado a la financiación de consumo y que fusionará con Elcon, para crear Santander Consumer Bank.

En Holanda compra Abfin, dedicado a la financiación de la compra de automóviles.

Este mismo año Santander, junto con su socio Marroquí Attijariwafa Bank, compra el 33,54% del banco estatal tunecino Banque du Sud.

La estrategia de invertir en financieras de consumo en Europa se completa con la creación de Santander Consumer Finance UK y las adquisiciones; en Portugal, de la mayoría de las acciones de Interbanco, en Italia con la compra de Unifin y en Rusia con la compra de Extrobank. Convirtiéndose en una de las mayores financieras de consumo europea que opera en 13 países, abarcando tanto mercados maduros como emergentes: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Italia, Noruega, Holanda, Polonia, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Aunque el banco ya había realizado durante la década anterior operaciones en Estados Unidos obteniendo grandes beneficios, no es hasta el año 2005 cuando en banco se establece en el país con la compra del 20% de Sovereign Bancorp, el decimoctavo banco del país, con sede en Filadelfia y que también opera en Baltimore y Boston. En 2008 adquirirá la totalidad del banco y en 2013 cambia su nombre a Santander Bank.

En 2006 adquiere la estadounidense con sede en Dallas (Texas) Drive Financial Services, especializado en la financiación para la compra de automóviles y la también financiera Island Finance, en Puerto Rico, convirtiéndose el Santander en el segundo banco puertorriqueño, con una cuota de mercado del 16,4%.

En 2007 Santander lleva a cabo, en consorcio con Royal Bank of Scotland y Fortis, la operación de compra del banco holandés ABN amor, con la que se adjudica Banco Real en Brasil, consiguiendo doblar así su presencia en el país.

En el año 2008, realiza adquisiciones en un mercado que se ha vuelto estratégico para el banco, Reino Unido, donde consigue convertirse en el tercer banco con la adquisición de Alliance & Leicester y Bradford & Bingley.

G.3.3. ASIA-PACÍFICO

- **Década de los 2010:**

  En Asia y Oceanía, aunque el banco dispone desde 1988 y 1993 de oficinas de representación en Tokio (Japón) y Beijing (China), ha incrementado su presencia a lo largo de estos años abriendo sucursales en Hong Kong y Shanghai, como centro de operaciones en la zona, oficinas de representación en Seúl (Corea del Sur) y sucursales en Singapur y Sidney (Australia).

  En 2011, compra el tercer banco polaco con una cuota de mercado del 8%, Bank Zachodni WBK, convirtiéndose Polonia en un mercado clave para el banco.

  En el año 2013 el banco ha comprado el 8% de Bank of Shanghai, convirtiéndose en el segundo mayor accionista y el socio estratégico internacional del segundo mayor banco del país.

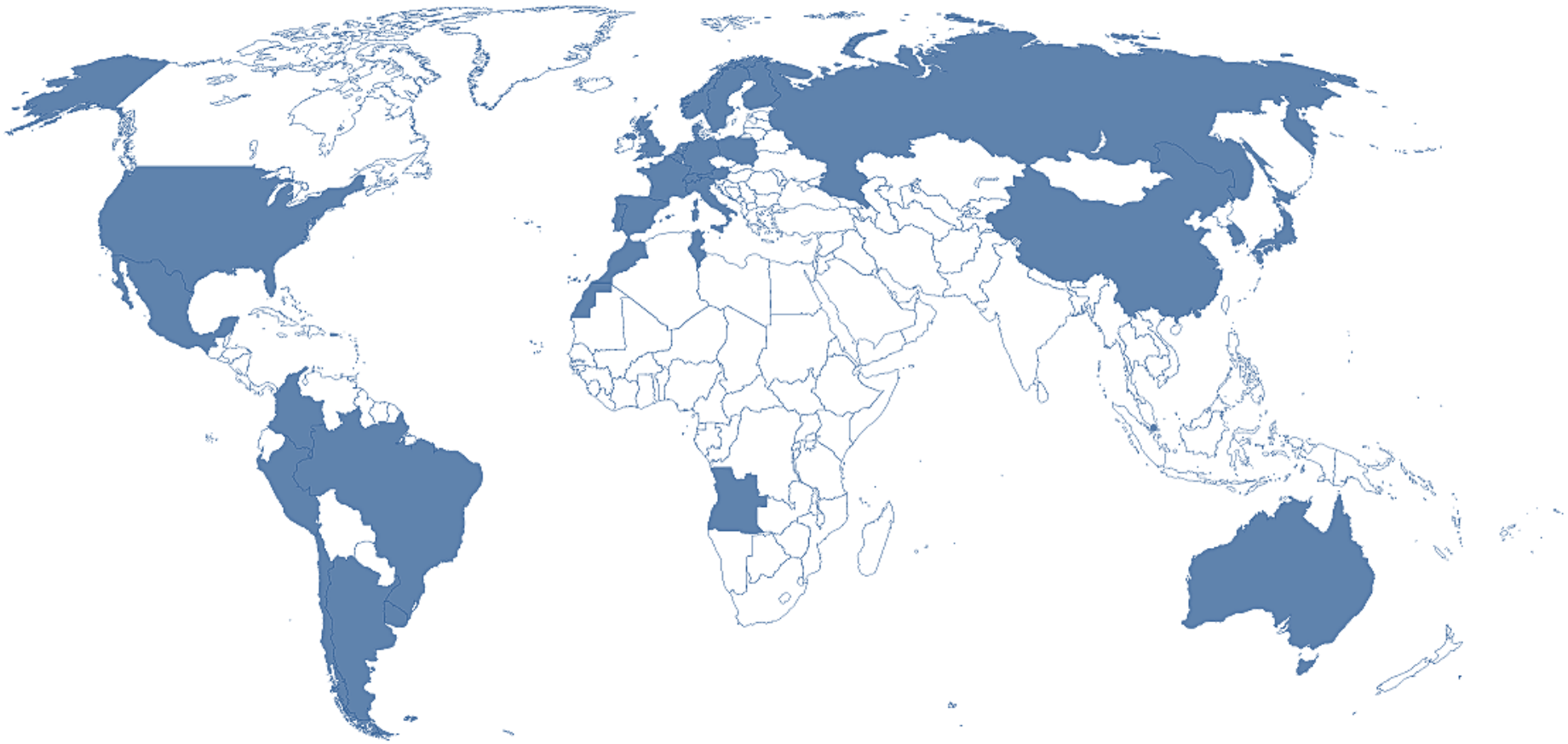
  En 2014, continuando con su política de consolidación como una de las financieras líderes del continente europeo, la unidad de financiación al consumo de Santander ha comprado el negocio de General Electric Capital en Suecia, Dinamarca y Noruega. El banco, con posiciones en distintas líneas de financiación al consumo, como créditos directos y tarjetas, de los que Suecia supone el 55%, Noruega el 26% y Dinamarca el 19% se suma a la financiación para la compra de automóviles, donde Santander Consumer Finance es la empresa líder.

  En Estados Unidos, este mismo año se hace con el negocio de banca privada de BNP Paribas en Miami, especializado en los clientes latinoamericanos, a través de Santander Bank, que se suma a la adquisición realizada el año pasado de los clientes latinoamericanos y del Caribe de Barclays Wealth & Investment Management.

  En 2015 llega a un acuerdo con el banco Unicredit para la fusión de sus gestoras de activos, creando una gestora global líder en Europa y Latinoamérica con 353.000 millones de activos, de la que el banco poseerá una participación directa del 33,3%. Ese mismo año eleva su participación en Santander Consumer USA (Scusa) un 9,69% hasta el 68,7%.

Así pues, la distribución de los negocios de Santander; ya sea mediante sociedades filiales, sociedades participadas, sucursales u oficinas de representación, viene representada en el mapa G.1. En él, puede verse gráficamente la apuesta del grupo por su expansión en los mercados latinoamericano, estadounidense y europeo, así como su presencia en Asia y Oceanía.

Mapa G.1. Presencia Internacional Santander.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla G.7. se muestran las principales compras en el extranjero desde los inicios de la internacionalización de la empresa en la década de los 80, hasta los primeros años del siglo XXI extraída de(Campa & Cobos 2008).

Tabla G.7. Principales operaciones Internacionales del Santander (1982- 2006).

Año	Comprador	Adquisición	Precio millones de dólares millones de euros (si*)
1982	SANTANDER	Banco Español Chile (CH)	50
1987	SANTANDER	Banco del Litoral Asociados (UR)	
	SANTANDER	Federal Savings Bank of Puerto Rico (PR)	102
	SANTANDER	Royal Bank of Scotland	Intercambio de acciones
1989	SANTANDER	Bayamón Federal Savings (PR)	
1990	SANTANDER	Caguas Central Federal Savings Bank (PR)	51
1991	SANTANDER	First Fidelity	596
1992	SANTANDER	GFBital (ME)	105
1995	SANTANDER	Banco Santiago (CH)	252
	SANTANDER	Banco Interandino & Intervalores (PE)	45
	SANTANDER	Banco Mercantil (PE)	44
	SANTANDER	Banco del Sur (PE)	108
1996	SANTANDER	Banco Tornquist (AR)	75
	SANTANDER	Banco Osorno y La Unión (CH)	496
	SANTANDER	Banco Central Hispano Puerto Rico (PR)	289
	SANTANDER	Banco de Venezuela (VE)	351
1997	SANTANDER	Grupo Financiero InverMéxico (ME)	502
	SANTANDER	Banco Comercial Antioqueño (CO)	146
	SANTANDER	Banco Noroeste (BR)	500
	SANTANDER	Banco Geral do Comercio (BR)	202
1997-1998	SANTANDER	Banco Río de la Plata (AR)	888
1998-2001	SANTANDER	Banco Río de la Plata (AR)	131
1998	SANTANDER	Banco Santa Cruz (BO)	168
	SANTANDER	Banco Asunción (PA)	
1999	SANTANDER	Banco de Río Tercero (AR)	6
	SANTANDER	Banco Totta & Açores (PO)	
	SANTANDER	Crédito Predial Portugués (PO)	
2000	SANTANDER	Banco Meridional (BR)	1.000
	SANTANDER	Banco do Estado de São Paulo (BR)	3.600
	SANTANDER	Banco Serfin(ME)	1.500
	SANTANDER	Banco Caracas (VE)	340
2001	SANTANDER	Banco do Estado de São Paulo (BR)	1.068
2002	SANTANDER	Banco de Santiago (CH)	
2003	SANTANDER	Finconsumo (IT)	≈ 163
	SANTANDER	Shinsei Bank (JA)	83
	SANTANDER	Banco San Paolo Imi	≈243
2004	SANTANDER	Abbey National (UK)	15.875
	SANTANDER	Polskie Towarzystwo Finansowe SA (PO)	(*)
	SANTANDER	Elcon Finance (NOR)	(*)
	SANTANDER	Abfin (NETH)	(*)
2005	SANTANDER	Bankia Bank (NOR)	67
2006	SANTANDER	Sovereign Bancorp 19,8% (US)	2.395
	SANTANDER	Drive Financial Services 90% (US)	651
	SANTANDER	Island Finance (PR) (**)	627(**)

Fuente: (Campa & Cobos 2008).

G.4. CONCLUSIÓN

A lo largo de los más de 150 años de existencia de Banco Santander, que comenzó siendo un banco regional, se ha convertido en un banco multinacional con una diversificación geográfica equilibrada entre mercados emergentes y mercados maduros. Hoy en día el banco es el grupo bancario español más internacionalizado, ofrece servicios a más de 106 millones de clientes en todo el mundo, fundamentalmente en sus 10 principales mercados: España, Alemania, Polonia, Portugal, Reino Unido, Brasil, México, Chile, Argentina y Estados Unidos.

Con este proceso realizado a través de adquisiciones estratégicas, es decir, a largo plazo, Santander ha pasado en tan solo unas décadas de ser un banco plenamente Español a ser un banco internacional de referencia mundial.

La internacionalización puede dividirse en tres etapas; una primera en que su estrategia estuvo centrada en la expansión por los países de América del sur y México, la segunda, de consolidación europea, convirtiéndose en un banco de referencia en Portugal, Polonia y Reino Unido y en una de las principales financieras a nivel europeo al mismo tiempo que realiza su entrada en Estados Unidos y una tercera consistente en la entrada en un mercado de alto crecimiento, el asiático, para convertirse en un banco verdaderamente global.

El tamaño del banco es el óptimo para sacar el máximo potencial a los negocios actuales. Por ello, dentro de los objetivos estratégicos de Banco Santander para los próximos años se aspira a mantener fuerte presencia en los mercados considerados estratégicos, sus diez mercados principales, al tiempo que promete continuidad en esta etapa, en que tras la muerte del presidente Emilio Botín, la presidencia recae sobre su hija Ana Patricia, aprovechando las oportunidades para el aumento de sus beneficios y la consolidación del grupo como uno de los más importantes grupos a nivel mundial.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura G.1. Organigrama Corporativo……277

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico G.1. Activos totales Banco Santander (2010 – 2014)……281
Gráfico G.2. Beneficio Atribuido Banco Santander (2009 – 2014)……282
Gráfico G.3. Diversificación geográfica Banco Santander. ……283

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla G.1. Distribución de empleados por áreas geográficas Banco Santander (2010 – 2014) ……283
Tabla G.2. Ranking mayores grupos bancarios mundiales por valor de marca 2013……284
Tabla G.3. Ranking mayores grupos bancarios mundiales por valor de marca 2015……285
Tabla G.4. Ranking bancos privados por tamaño de activos bajo gestión 2013……286
Tabla G.5. Ranking bancos privados por tamaño de activos bajo gestión 2014……287
Tabla G.6. Ranking mayores grupos bancarios europeos por capitalización bursátil 2015……288
Tabla G.7. Principales operaciones Internacionales del Santander (1982- 2006)……297

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa G.1. Presencia Internacional Santander……296

ANEXO H

ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES: OTROS CASOS DE ESTUDIO

Tabla de contenido

H.1.1. BANCO SABADELL 302
H.1.2. BANCO POPULAR 306
H.1.3. CATALANA OCCIDENTE 309
H.1.4. CAIXABANK 311

H.1.1. BANCO SABADELL

Filiales

- Banc Sabadell d'Andorra:

  Banco comercial fundado en el año 2000 en el Principado de Andorra, del que Banco Sabadell posee el 51% del capital social. El resto pertenece a más de ochocientos inversores particulares andorranos.

- Banco Comercial Portugués:

  El Banco Sabadell y el Banco Comercial Portugués (BCP) firmaron en el año 2000 un acuerdo de colaboración que incluía un cruce de participaciones por el cual el banco catalán compraría el 5,3% del capital de la entidad portuguesa y ésta el 10% del Sabadell. A día de hoy Banco Sabadell posee el 5,53% de la entidad portuguesa.

- Sabadell United Bank:

  Sabadell United Bank, filial norteamericana de banca comercial al 100% del grupo Banco Sabadell. Es el resultado de la integración en 2010 de TransAtlantic Bank, adquirido en el año 2007, con Mellon United National Bank entidad del sur de Florida adquirida en 2010.

- Sabadell Capital:

  Banco Sabadell, inicia en 2014 operaciones en México a través de la nueva filial, Sabadell Capital, sociedad financiera de objeto múltiple (Sofom)[11], aunque con miras a convertirse en banco comercial en 2015.

- TSB:

  Banco Sabadell entra en el año 2015 en Reino Unido con la compra del 100% de la sexta entidad del país. TSB, es un banco que centra su actividad en el segmento minorista, con una red de 631 sucursales distribuidas principalmente entre Inglaterra y Escocia.

Sucursales

- Casablanca (Marruecos)
- Londres (Reino Unido)
- Miami (Estados Unidos)

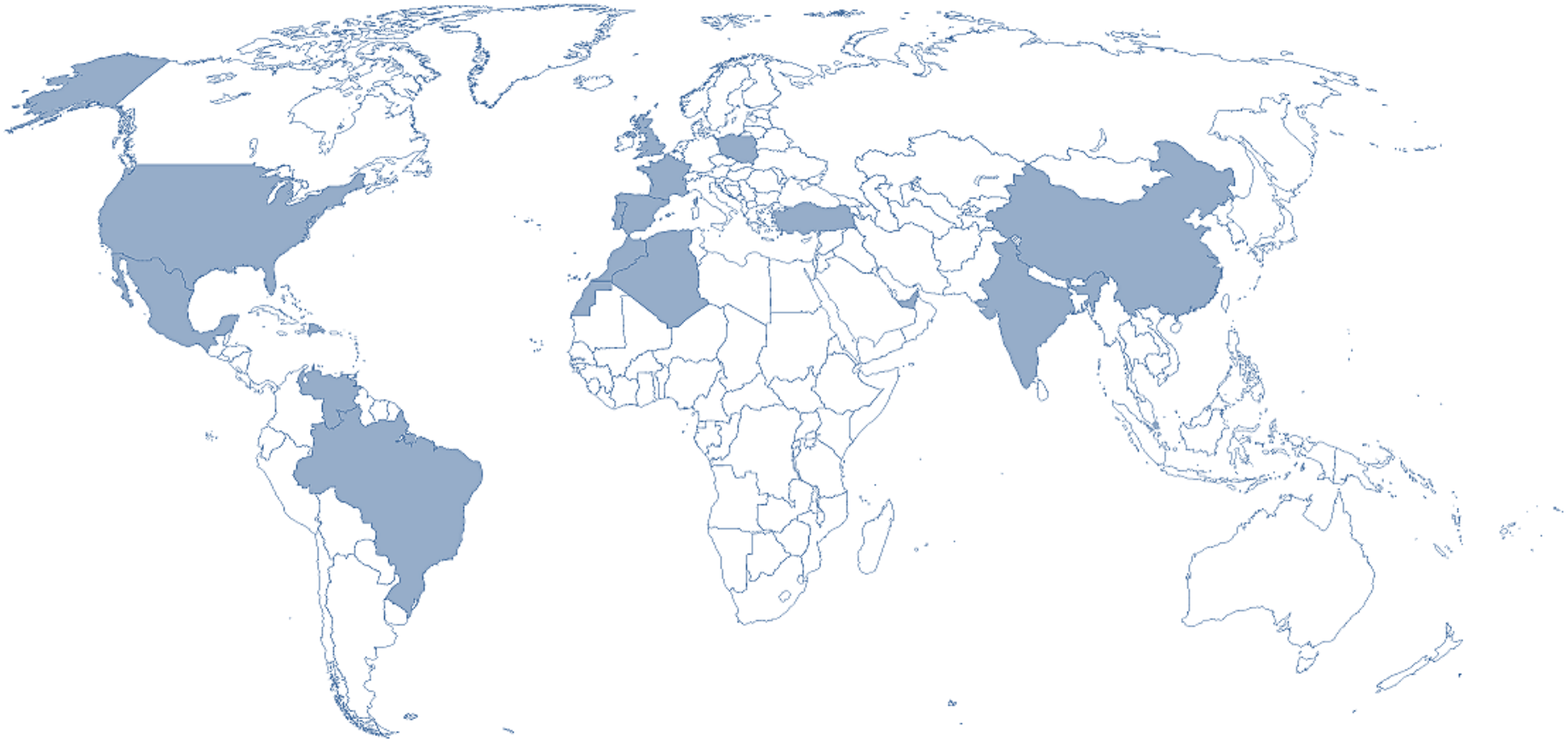
- París (Francia)

Oficinas de representación

- Argel (Argelia)
- Caracas (Venezuela)
- Dubái (Emiratos Árabes Unidos)
- Estambul (Turquía)
- México DF (México)
- Nueva Delhi (India)
- Nueva York (Estados Unidos)
- Pekín y Shanghái (China)
- Santo Domingo (R. Dominicana)
- Sao Paulo (Brasil)
- Singapur (Singapur)
- Varsovia (Polonia)

La distribución de los negocios de Banco Sabadell; ya sea mediante sociedades filiales, sociedades participadas, sucursales u oficinas de representación, viene representada en el mapa H.1.

Mapa H.1. Presencia Internacional Banco Sabadell.



Fuente: Elaboración propia.

H.1.2. BANCO POPULAR

Filiales

- Total Bank:

  En el año 2007 Banco Popular adquiere el 100% de Totalbank, banco con sede en Florida. La entidad desarrolla su actividad a través de 19 sucursales en el condado de Miami-Dade.

- BX+:

  En el año 2014 Banco Popular adquiere el 25% de BX+, decimosexto grupo financiero mexicano.

- Banco Popular Portugal:

  En el año 2003 Banco Popular se hace con la totalidad del portugués Banco Nacional de Crédito (BNC). A partir del año 2005 la entidad pasa a denominarse Banco Popular Portugal. Cuenta con más de 208 sucursales repartidas por todo el territorio portugués.

Oficinas representación

- Casablanca (Marruecos)
- Dubái (Emiratos Árabes Unidos)
- Estambul (Turquía)
- Frankfurt (Alemania)
- Ginebra (Suiza)
- Londres (Reino Unido)
- México D.F. (México)
- París (Francia)
- Rio de Janeiro y Sao Paulo (Brasil)
- Santo Domingo (R. Dominicana)
- Shanghái (China)
- Varsovia (Polonia)

Acuerdos

Con el fin de acompañar a sus clientes en sus inversiones en el extranjero, Banco Popular ha llegado a acuerdos con bancos internacionales para establecer oficinas en sus dependencias.

- Alianza Banco Popular y BCI Chile:

  Ofrecer servicios en Chile, a través de una oficina en Santiago de Chile.

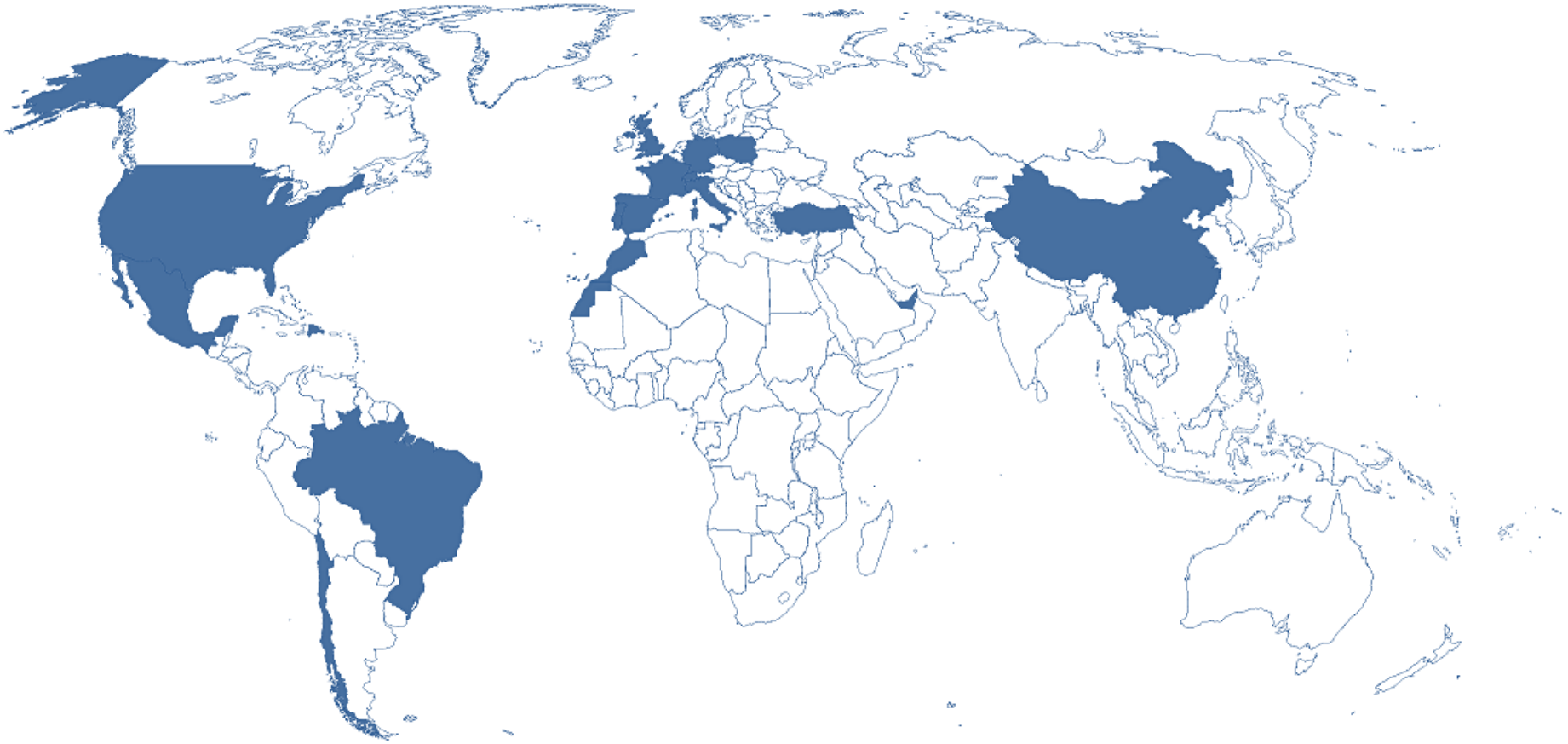
- Alianza Banco Popular y Unicredit:

  - Ofrecer servicios en Italia, a través de una oficina en Milán.

  - Permitir la interlocución en castellano en Europa Central y del Este a través de una oficina en Munich. Presta servicio en países como: Alemania, Austria, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituana, Macedonia, República Checa, Rumanía, Rusia, Serbia, Montenegro y Ucrania.

La distribución de los negocios de Banco Popular; ya sea mediante sociedades filiales, sociedades participadas, sucursales u oficinas de representación, viene representada en el mapa H.2.

Mapa H.2. Presencia Internacional Banco Popular.



Fuente: Elaboración propia.

H.1.3. CATALANA OCCIDENTE

Filiales

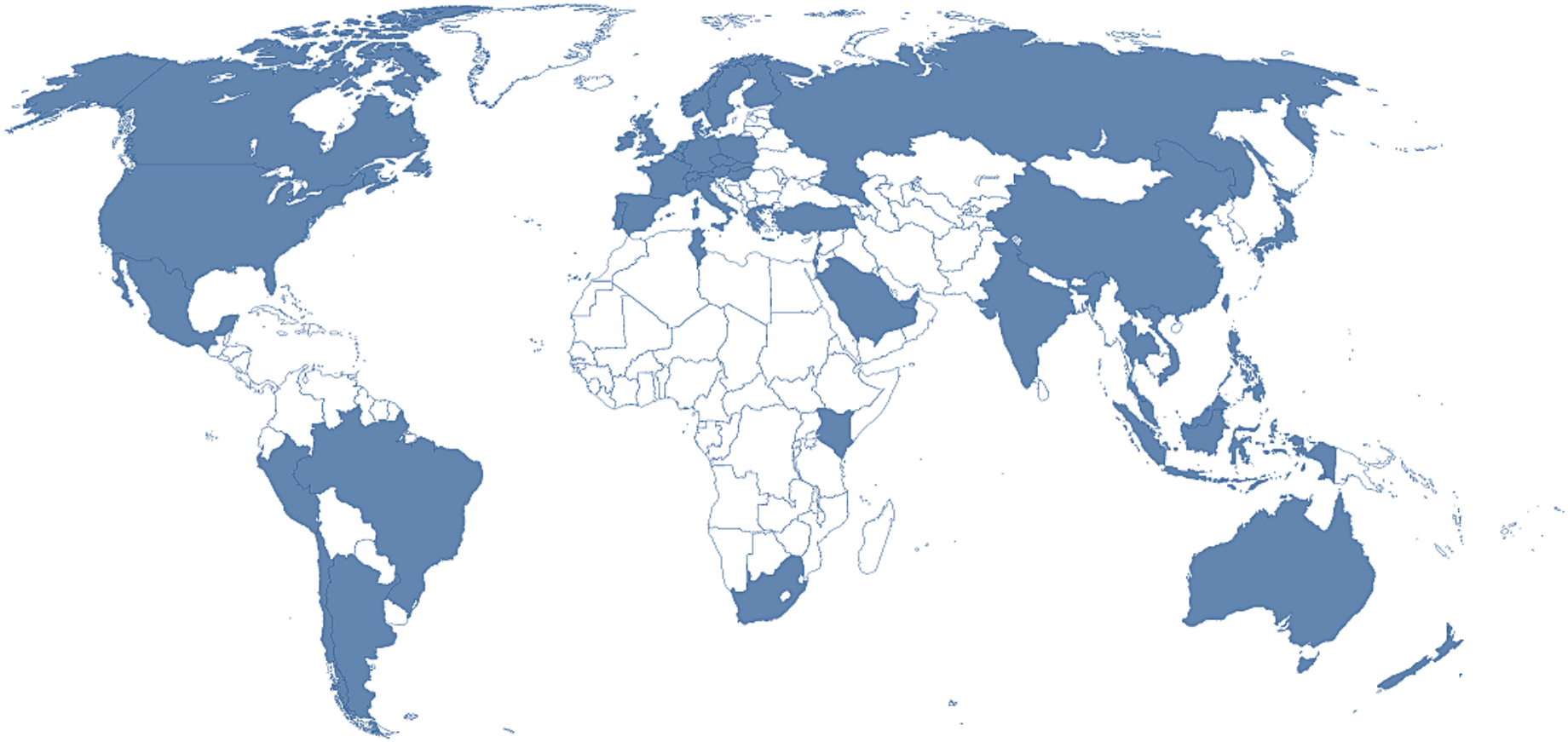
- Grupo Atradius NV:

  El grupo Catalana Occidente opera en el mercado internacional, con 160 oficinas en 50 países, a través de la participación que posee desde el año 2003 en el grupo Atradius NV. Esta participación se aumentó en el año 2010 hasta el 74,09% (26,66% directa y 47,43% indirecta).

  Atradius NV es el segundo operador mundial en el seguro de crédito, con una cuota de mercado superior al 30%.

La distribución de los negocios de Catalana Occidente; a través de su sociedad filial internacional viene representada en el mapa H.3.

Mapa H.3. Presencia Internacional Catalana Occidente.



Fuente: Elaboración propia.

H.1.4. CAIXABANK

Filiales

- Erste Bank:

  Erste Bank, una de las mayores entidades financieras en Europa Central y del Este, con una red de 2800 oficinas en siete países: Austria, Hungría, República Checa, Rumanía, Eslovaquia, Croacia y Serbia.

  Caixa Bank posee una participación en el austriaco Erste Bank desde 2009, que desde 2014 supone el 9,9% del capital del banco.

- BPI:

  BPI, cuarto banco portugués por volumen de negocio, cuenta con una red de 542 oficinas que dan servicio a 1,7 millones de clientes. Opera también en Angola, donde es líder del mercado en banca corporativa con una cuota de mercado superior al 23%, España y Mozambique.

  Actualmente Caixabank posee un 46,22% del capital del banco, pero se encuentra en negociaciones para hacerse con el 100% de la entidad.

- Bank of East Asia:

  Bank of East Asia (BEA) es el mayor banco local independiente y el tercer mayor banco de Hong Kong. Cuenta con 91 sucursales en Hong Kong y 60 sucursales en China continental.

  La participación de Caixabank en el banco chino es del 16,5%.

- Boursorama:

  Boursorama (BRS) es un grupo financiero online francés, líder de la banca online en Europa, que opera en cuatro países: Francia, Alemania, Reino Unido y España.

  La participación de Caixabank en el grupo es del 20,7%.

- Inbursa:

  Inbursa, segundo mayor banco mexicano en manos de inversores nacionales. En los últimos años ha registrado un incremento en sus utilidades[12] netas, convirtiéndose en el segundo banco, tras BBVA Bancomer según sus cifras consolidadas.

La participación de Caixabank en Inbursa es del 9% tras la venta en 2013 del 10,1 del capital.

Sucursales

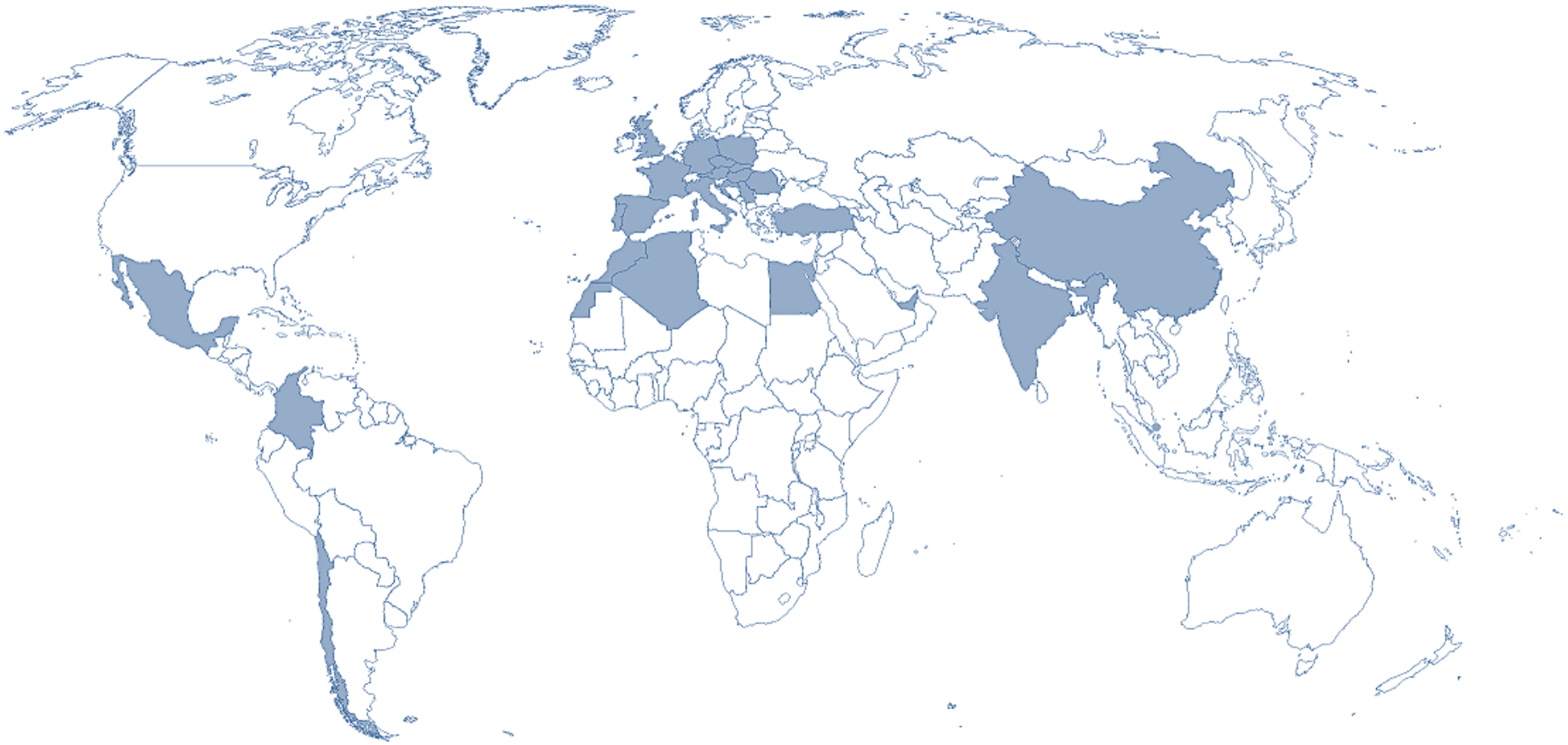
- Casablanca y Tánger (Marruecos)
- Varsovia (Polonia)

Oficinas representación

- Frankfurt (Alemania)
- París (Francia)
- Milán (Italia)
- Londres (Reino Unido)
- Argel (Argelia)
- Santiago de Chile (Chile)
- Pekín y Shanghái (China)
- Bogotá (Colombia)
- El Cairo (Egipto)
- Dubái (Emiratos Árabes)
- Nueva Delhi (India)
- Singapur (Singapur)
- Estambul (Turquía)

La distribución de los negocios de Caixabank; ya sea mediante sociedades filiales, sociedades participadas, sucursales u oficinas de representación, viene representada en el mapa H.4.

Mapa H.4. Presencia Internacional Caixabank.



Fuente: Elaboración propia.

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa H.1. Presencia Internacional Banco Sabadell……...305
Mapa H.2. Presencia Internacional Banco Popular……308
Mapa H.3. Presencia Internacional Catalana Occidente……310
Mapa H.4. Presencia Internacional Caixabank……313

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Riesgos puros[1] son aquellos que implican una posibilidad de pérdida y que en el mejor de los casos generen una situación donde no se gane, sino que se mantenga la situación actual.

Subprime[2] es una modalidad crediticia del mercado financiero de Estados Unidos que se caracteriza por tener un nivel de riesgo de impago superior a la media del resto de créditos.

Ramo[3] es el conjunto de modalidades de seguro relativas a riesgos de características o naturaleza semejantes. En este sentido se habla de ramo de vida, ramo de automóviles, ramo de incendios, etc.

Balance Consolidado[4] es el balance financiero, teniendo en cuenta los resultados de las actividades realizadas en el país, así como de las desarrolladas en terceros países.

OCDE[5] es la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, en la que se agrupan 34 países y que promueve políticas para mejorar el bienestar económico y social de las personas.

Participaciones Industriales[6] es la presencia de las entidades financieras como accionistas en empresas no financieras.

Paraíso Fiscal[7] es el país o el territorio en el que existe un régimen tributario de impuestos bajos o nulos con el objetivo de atraer residentes y capital extranjero. La OCDE lo define como un instrumento de competencia fiscal perjudicial.

Reaseguro[8] es un instrumento técnico del que se vale una entidad aseguradora para distribuir entre otros aseguradores los excesos de los riesgos de mayor volumen.

Flujo de inversión bruta[9] es el flujo de inversión, sin descontar las liquidaciones, realizados en un período.

Flujo de inversión neta[10] es el flujo de inversión resultante una vez descontadas las liquidaciones de inversión (o desinversiones) en un período.

Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (Sofom)[11] es una sociedad contemplada en la legislación mexicana cuyo objetivo principal es la concesión de crédito.

Utilidades[12] son los beneficios que se obtienen de algo. Es un término utilizado en economía y finanzas para nombrar a las ganancias que se logran a partir de un bien o una inversión.