

La banca extranjera en España

Autor: Manuel Ángel Corrás-Arias

Tese de doutoramento UDC / Ano 2020

Director: José Antonio Novo Peteiro

Titor: José Antonio Novo Peteiro

Programa Oficial de Doutoramento en Análise Económica e
Estratexia Empresarial



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

“A mi padre José Antonio Corrás Varela (q.e.p.d.)
y a mi madre Ascensión Arias Díaz”

Agradecimientos

Mi gratitud eterna y que nunca alcanzaré a devolver, a mi Tutor y Director de tesis, el profesor José Antonio Novo Peteiro, que me ha enseñado todo lo bueno que he conseguido hacer desde que comenzamos esta aventura académica, y del que sigo y seguiré aprendiendo el resto de mi vida en mi labor investigadora.

Dedicatoria especial por todo su apoyo personal y académico desde mi regreso a la Universidad, al profesor José Ramón Cancelo de la Torre, recogiendo, y ahora también agradeciendo, sus ánimos para realizar la tesis, en toda la trayectoria iniciada con el Diploma de Estudios Avanzados (2011), unos cuantos años después de finalizar juntos, en la misma promoción, la licenciatura de CC. Económicas (1982). Siempre serás mi referente.

Esta tesis no hubiese sido posible sin la coordinación llevada a cabo por la CAPD del Programa Oficial de Doutoramento en Análise Económica e Estratexia Empresarial, encabezada por la profesora Emma María Iglesias Vázquez, así como de los profesores, tanto nacionales como internacionales, con los que he trabajado personalmente y/o me han aconsejado para la revisión de artículos publicados que forman parte de capítulos de esta tesis, y la ayuda recibida de todos los estamentos que conforman la Universidade Da Coruña (UDC), profesorado, departamentos y su personal tanto docente como administrativo, con especial mención a 3º Ciclo, Uadi, Cufie, las Bibliotecas de la FEE y Xoana Capdevielle, y alumnos. A todas ellas y ellos mi más debida y absoluta gratitud.

Resumen

El objetivo de esta tesis es el estudio de la Banca Extranjera instalada en España. La motivación principal de la misma es la escasez de literatura académica existente sobre el tema, en contraposición con la importancia cuantitativa y cualitativa de la misma, dentro del Sistema Bancario Español. El análisis se desglosa por forma jurídica, sucursales y filiales, y en los denominados períodos pre-crisis, 2008, y post-crisis.

Para ello, comenzamos definiendo su tipología, así como sus formas jurídicas, y realizamos un breve recorrido histórico desde su entrada en el siglo XIX. Para su estudio, procedemos al análisis descriptivo de la misma y de la cuota de negocio alcanzada en el conjunto de Entidades de Depósito. Las líneas de trabajo abordadas se desglosan en tres partes principales, la primera, estudia los determinantes por país de origen de la BE instalada en España, la segunda, la localización elegida para el desarrollo de su actividad, y, la tercera, analiza el grado de estabilidad alcanzado dentro del Sistema Bancario Español a lo largo del período de la muestra.

Las conclusiones de la misma indican, en lo referente a los países de origen, que la presencia de la BE en España está positivamente correlacionada con el grado de integración comercial con los países de origen de las entidades, que la instalación de filiales se realiza mayoritariamente por países desarrollados y que el período post-crisis no resultó un impedimento para la instalación de sucursales.

En cuanto a la localización provincial de la BE, el objetivo de búsqueda de negocio y rentabilidad es la variable más influyente en la decisión para su instalación, confirmando los resultados la fuerte concentración de oficinas en la provincia de Madrid, y un menor peso relativo para la de Barcelona, en relación con sus cifras macroeconómicas en el conjunto del país.

Por último, podemos concluir que, la BE instalada en España, lejos de ser rechazada por el mercado, ha conseguido un alto grado de estabilidad para un elevado número de instituciones, con bajos índices de rotación a lo largo del período estudiado y que los últimos años de la muestra son los que producen una mayor volatilidad, confirmando la presencia de la *dummy* crisis como variable condicional en nuestro modelo.

Resumo

O obxectivo desta tese é o estudo da Banca Estranxeira (BE) instalada en España. A motivación principal da mesma é a escaseza de literatura académica existente sobre o tema, en contraposición coa importancia cuantitativa e cualitativa da mesma, dentro do Sistema Bancario Español. A análise desagregase por forma xurídica, sucursais e filiais, e nos denominados períodos pre-crise, 2008, e post-crise.

Para iso, comezamos definindo a súa tipoloxía, así como as súas formas xurídicas, e realizamos un breve percorrido histórico desde a súa entrada no século XIX. Para o seu estudo, procedemos á análise descritiva da mesma e da cota de negocio alcanzada no conxunto de Entidades de Depósito. As liñas de traballo abordadas desagreganse en tres partes principais, a primeira, estuda os determinantes por país de orixe da BE instalada en España, a segunda, a localización elixida para o desenvolvemento da súa actividade, e, a terceira, analiza o grao de estabilidade alcanzado dentro do Sistema Bancario Español ao longo do período da mostra.

As conclusións da mesma indican, no referente aos países de orixe, que a presenza da BE en España está positivamente correlacionada co grao de integración comercial cos países de orixe das entidades, que a instalación de filiais realízase maioritariamente por países desenvolvidos e que o período post-crise non resultou un impedimento para a instalación de sucursais.

En canto á localización provincial da BE, o obxectivo de procura de negocio e rendibilidade é a variable máis influente na decisión para a súa instalación, confirmando os resultados a forte concentración de oficinas na provincia de Madrid,

e un menor peso relativo para a de Barcelona, en relación coas súas cifras macroeconómicas no conxunto do país.

Por último, podemos concluír que, a BE instalada en España, lonxe de ser rexeitada polo mercado, conseguiu un alto grao de estabilidade para un elevado número de institucións, con baixos índices de rotación ao longo do período estudado e que os últimos anos da mostra son os que producen unha maior volatilidade, confirmando a presenza da *dummy* crise como variable condicional no noso modelo.

Abstract

The objective of this thesis is the study of Foreign Banking (FB) installed in Spain. The main motivation of the same is the lack of existing academic literature on the subject, in contrast to the quantitative and qualitative importance of it, within the Spanish Banking System. The analysis is broken down by legal form, branches and subsidiaries, and in the so-called pre-crisis, 2008, and post-crisis periods.

To do this, we begin by defining its typology, as well as its legal forms, and we make a brief historical tour since its entry into the 19th century. For its study, we proceed to the descriptive analysis and the business quota reached in the set of Deposit Entities. The lines of work addressed are broken down into three main parts, the first, studies the determinants by country of origin of the FB installed in Spain, the second, the location chosen for the development of its activity, and, the third, analyzes the degree of stability achieved within the Spanish Banking System throughout the sample period.

The conclusions of the same indicate, in relation to the countries of origin, that the presence of the FB in Spain is positively correlated with the degree of commercial integration with the countries of origin of the entities, that the installation of subsidiaries is carried out mostly by developed countries and that the post-crisis period was not an impediment to the installation of branches.

Regarding the provincial location of the FB, the objective of business search and profitability is the most influential variable in the decision for its installation, confirming the results the strong concentration of offices in the province of Madrid, and a lower relative weight for the Barcelona, in relation to its macroeconomic figures in the whole country.

Finally, we can conclude that, the FB installed in Spain, far from being rejected by the market, has achieved a high degree of stability for a large number of institutions, with low turnover rates throughout the period studied and that the last years of the sample are those that produce the greatest volatility, confirming the presence of the dummy crisis as a conditional variable in our model.

Índice

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	23
1.1 Motivación y Objeto de estudio.....	25
1.2 Estructura del trabajo	27
CAPÍTULO 2. TIPOLOGÍA DE LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA.....	29
2.1 Tipología de Entidades.....	31
2.2 Tipología de Banca Extranjera	34
2.3 Forma Jurídica.....	36
CAPÍTULO 3. LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA. BREVE RESEÑA HISTÓRICA.....	43
CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA.....	53
4.1 Evolución.....	55
4.2 Entidades	57
4.3 Activos.....	59
4.4 Oficinas	59
4.5 Empleados	60
4.6 País de origen	61
4.7 Comparativa con EDN.....	63
4.7.1 Entidades.....	64
4.7.2 Activos	67
4.7.3 Oficinas.....	68

4.7.4 Empleados	71
CAPÍTULO 5. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	75
5.1 Introducción	77
5.2 Aspectos generales	81
5.2.1 Seguimiento a clientes	81
5.2.2 Oportunidad Bancaria Local.....	87
5.2.3 Regulación	92
5.3 Aspectos particulares	103
5.3.1 Efectos de la Banca Extranjera en países de destino	103
5.3.2 Financiación Específica	108
5.3.3 Mercado de Divisas	109
5.3.4 Países Emergentes.....	110
5.3.5 País único de destino.....	113
5.3.6 Crisis.....	114
5.4 España país de destino	116
CAPÍTULO 6. DETERMINANTES DE LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA POR PAÍS DE ORIGEN	121
6.1 Introducción	123
6.2 Literatura de referencia	125
6.3 Metodología.....	129
6.4 Datos	131
6.5 Resultados	136

6.5.1 Resultados ecuación 6.1 Bancos.....	136
6.5.2 Resultados ecuación 6.1 Oficinas.....	138
6.5.3 Resultados ecuación 6.1 Activos	140
6.5.4 Resultados ecuación 6.2 Bancos.....	143
6.5.5 Resultados ecuación 6.2 Oficinas.....	144
6.5.6 Resultados ecuación 6.2 Activos	146
6.6 Conclusiones	147
CAPÍTULO 7. LOCALIZACIÓN DE LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA POR PROVINCIAS	155
7.1 Introducción.....	157
7.2 Literatura de referencia	158
7.3 Modelo y datos	163
7.4 Resultados	168
7.4.1 Resultados. Provincias	168
7.4.2 Resultados. CCAA. IED	173
7.4.3 Resultados. CCAA. EFEE.....	177
7.5 Conclusiones.....	181
CAPÍTULO 8. ANÁLISIS DE ESTABILIDAD DE LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA.....	185
8.1 Introducción.....	187
8.2 Literatura de referencia	189
8.3 Modelo y datos	193

8.3.1 Datos	193
8.3.2 Modelo	195
8.4 Resultados	196
8.4.1 Índices y tasas de estabilidad	196
8.4.2 Regresiones.....	201
8.5 Cambio estructural	204
8.6 Conclusiones	206
CAPÍTULO 9. CONCLUSIONES	211
Bibliografía.....	217
Apéndice	229

Índice de Tablas

Tabla 1. Evolución histórica de Entidades. Bancos. AEB.	55
Tabla 2. Evolución histórica Entidades. Bancos. AEB. Elaboración propia.	56
Tabla 3. Países de origen de la BE.	61
Tabla 4. Número Entidades UME-UE-RM.	62
Tabla 5. Ratio Entidades UME-UE-RM.	63
Tabla 6. Modelos.	132
Tabla 7. Variables Dependientes. Estadísticas.	135
Tabla 8. Variables Independientes. Estadísticas.	136
Tabla 9. Ec 6.1. Regresión Bancos. Dummy Crisis.	137
Tabla 10. Ec 6.1. Regresión Oficinas. Dummy Crisis.	139
Tabla 11. Ec 6.1. Regresión Activos. Dummy Crisis.	142
Tabla 12. Ec 6.2. Regresión Bancos. Dummy Crisis.	143
Tabla 13. Ec 6.2. Regresión Oficinas. Dummy Crisis.	145
Tabla 14. Ec 6.2. Regresión Activos. Dummy Crisis.	146
Tabla 15. Estadísticas. Total países.	167
Tabla 16. Estadísticas. Total países menos Venezuela.	167
Tabla 17. Regresión Oficinas BE en España por provincias.	169
Tabla 18. Regresión Oficinas BE en España por provincias menos Venezuela.	170
Tabla 19. Regresión Oficinas Filiales BE en España por provincias.	171
Tabla 20. Regresión Oficinas Filiales BE en España por provincias menos Venezuela.	172
Tabla 21. Regresión Oficinas Sucursales BE en España por provincias.	173
Tabla 22. Regresión Oficinas BE en España por CCAA.	175
Tabla 23. Regresión Oficinas BE en España por CCAA menos Venezuela.	175

Tabla 24. Regresión Oficinas Filiales BE en España por CCAA.	176
Tabla 25. Regresión Oficinas Filiales BE en España por CCAA menos Venezuela.....	176
Tabla 26. Regresión Oficinas Sucursales BE en España por CCAA.....	177
Tabla 27. Regresión Oficinas BE en España por CCAA.	179
Tabla 28. Regresión Oficinas BE en España por CCAA menos Venezuela.	179
Tabla 29. Regresión Oficinas Filiales BE en España por CCAA.	180
Tabla 30. Regresión Oficinas Filiales BE en España por CCAA menos Venezuela.....	180
Tabla 31. Regresión Oficinas Sucursales BE en España por CCAA.....	181
Tabla 32. Indicadores de estabilidad de la BE en España.	196
Tabla 33. Indicadores de estabilidad de las Filiales de BE en España.....	198
Tabla 34. Indicadores de estabilidad de las Sucursales de BE en España.	199
Tabla 35. Regresión total banca extranjera.....	202
Tabla 36. Regresión filiales banca extranjera.....	203
Tabla 37. Regresión sucursales banca extranjera.....	204
Tabla 38. Test cambio estructural.	205
Tabla 39. Resumen resultados.....	208
Tabla 40. Variables Dependientes (vvdd) e Independientes (vvii).....	229
Tabla 41. Países de Origen de la BE en España de 2000 a 2015.....	229
Tabla 42. Numero Oficinas Banca Extranjera en España por provincias.	231

Índice de Figuras

Figura 1. Número de Bancos Extranjeros vs Entidades de Depósito Nacionales.....	26
Figura 2. Porcentaje Activos Bancos Extranjeros vs Entidades Depósito Nacionales.....	26
Figura 3. Número de Filiales y Sucursales.....	39
Figura 4. Porcentaje de Filiales y Sucursales.....	40
Figura 5. Evolución histórica de Entidades. Bancos. AEB.....	56
Figura 6. Evolución histórica de Entidades. Bancos. AEB. Elaboración propia.....	57
Figura 7. Número de Bancos Extranjeros.....	58
Figura 8. Altas y Bajas Bancos Extranjeros.....	58
Figura 9. Activos BE.....	59
Figura 10. Número de Oficinas BE.....	60
Figura 11. Número de Empleados BE.....	61
Figura 12. Países de origen de la BE en España.....	62
Figura 13. Número de Bancos Extranjeros vs Entidades de Depósito Nacionales...	64
Figura 14. Porcentaje Entidades BE vs EDN.....	66
Figura 15. Porcentaje Activos BE vs EDN.....	67
Figura 16. Número de Oficinas de BE vs Entidades de Depósito Nacionales.....	68
Figura 17. Porcentaje Oficinas BE vs EDN.....	69
Figura 18. Porcentaje Oficinas BE-VEN vs EDN.....	70
Figura 19. Número de Oficinas de BE vs Entidades de Depósito Nacionales.....	71
Figura 20. Porcentaje Empleados BE vs EDN.....	72

Figura 21. Porcentaje Empleados BE-VEN vs EDN.....	73
Figura 22. Número Oficinas Banca Extranjera. Años 2014 y 2015 con y sin Venezuela.....	230

Abreviaturas

AEB: Asociación Española de Banca.

BCE: Banco Central Europeo.

BdE: Banco de España.

BE: Banca Extranjera. Bancos Extranjeros.

BE-SUC: Banca Extranjera. Sucursales.

BE-SUC-C: Banca Extranjera. Sucursales. Comunitarias.

BE-SUC-EC: Banca Extranjera. Sucursales. Extra Comunitarias.

BE-FIL: Banca extranjera. Filiales.

BN: Banca Nacional. Bancos Nacionales.

CA: Cajas de Ahorros.

CC: Cooperativas de Crédito.

CCAA: Comunidades Autónomas.

CECA: Confederación Española de Cajas de Ahorros.

CEE: Comunidad Económica Europea.

CEECs: Países del Centro y Este de Europa.

EC: Entidades de Crédito.

ECE: Entidades de Crédito Extranjeras.

ECN: Entidades de Crédito Nacionales.

EDN: Entidades de Depósito Nacionales.

EDE: Entidades de Depósito Extranjeras.

EMNs: Empresas Multinacionales.

FED: Reserva Federal (USA).

FGD: Fondo de Garantía de Depósitos.

FIL: Filiales.

IED: Inversión extranjera Directa.

ME: Moneda Extranjera.

MINECO: Ministerio de Economía.

MUS: Mecanismo Único de Supervisión.

OR: Oficinas de Representación.

RM: Resto del Mundo (excepto UE).

SBE: Sistema Bancario Español.

SUC: Sucursales.

SUC-C: Sucursales Comunitarias.

SUC-EC: Sucursales Extracomunitarias.

UE: Unión Europea.

UME: Unión Monetaria Europea.

UNACC: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito.

CAPÍTULO 1

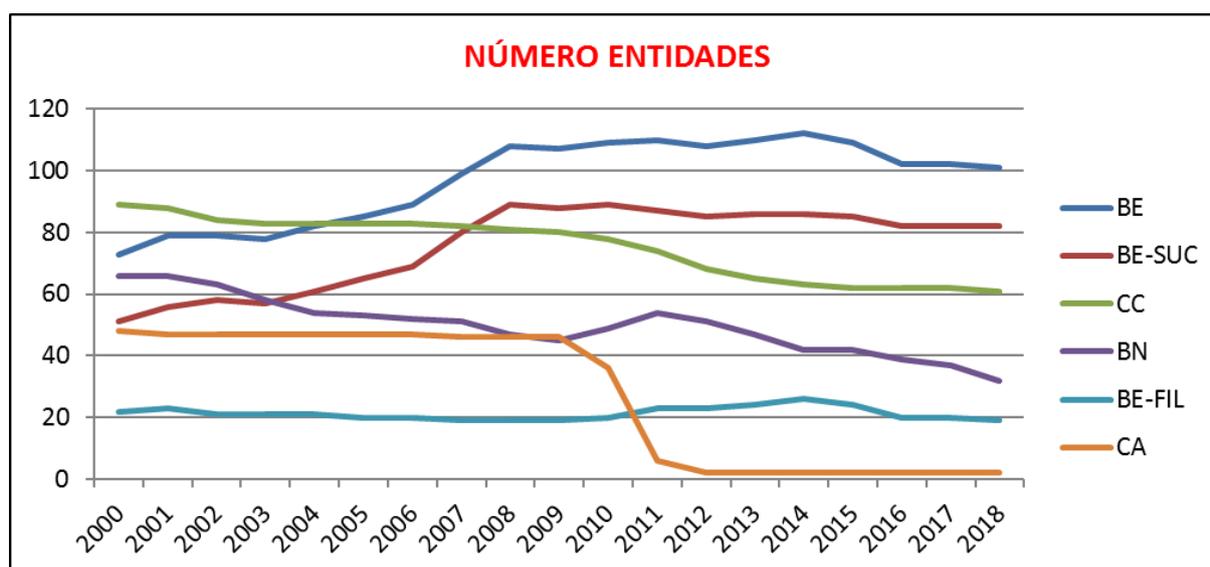
INTRODUCCIÓN

1.1 Motivación y Objeto de estudio

El objetivo de nuestra tesis consiste en estudiar las características e importancia de la BANCA EXTRANJERA (BE) instalada en España, dentro del marco teórico académico relacionado con la consolidación de los mercados financieros internacionales. Nuestra finalidad es mostrar las cualidades de la BE instalada en España en base a 3 análisis fundamentales: el primero, sobre las variables determinantes de su entrada por país de origen; el segundo, sobre la forma legal y la ubicación elegidas por las diferentes entidades financieras transnacionales, y, el tercero, sobre el grado de estabilidad alcanzado por la BE en España a lo largo de los años de la muestra. Este espacio temporal nos permitirá analizar el impacto de la crisis económico-financiera en los resultados. Crisis que tuvo su origen en las hipotecas sub-prime en USA y que afectó a la mayoría de países del mundo, entre ellos España, en la que tuvo su mayor impacto en el año 2008. Por ello, dividimos la muestra en 2 períodos denominados pre-crisis y post-crisis, antes y después del año 2008.

El interés del tema lo suscita el hecho de que la presencia de este tipo de Entidades es notablemente alta, en cuanto a número, en el Sistema Bancario Español (SBE), a pesar del grado de desconocimiento y utilización de las mismas por parte del conjunto de usuarios posibles (particulares, empresas, instituciones), tal y como indica su baja participación en la comparación con el total de Activos del conjunto de Entidades de Depósito Nacionales (EDN). La amplia variedad de instituciones que engloba la BE en España en cuanto a su origen y orientación de la actividad constituye un elemento enriquecedor en cuanto al atractivo de su estudio.

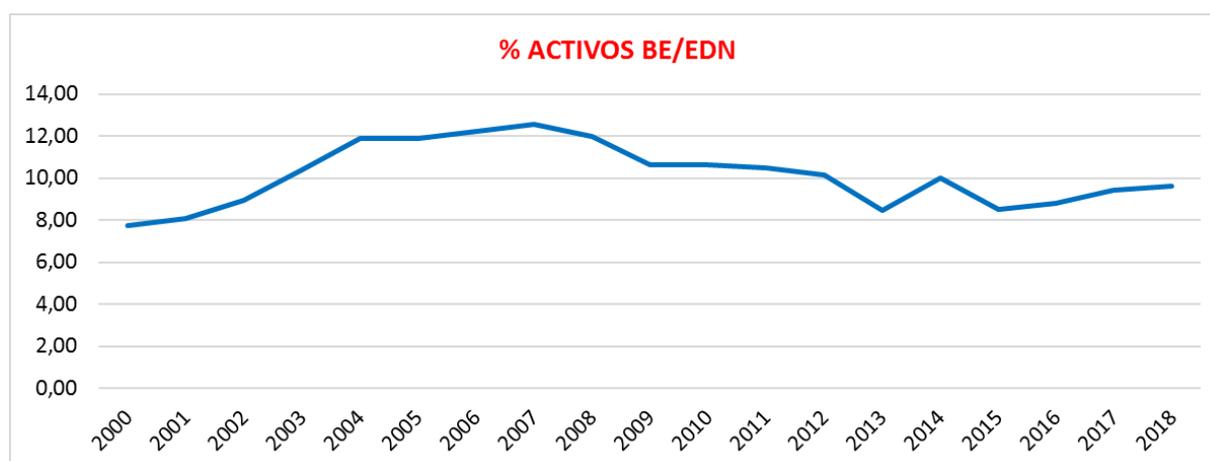
Figura 1. Número de Bancos Extranjeros vs Entidades de Depósito Nacionales.



Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

Como se muestra en la Figura 1, a finales del año 2018, el número de Bancos Extranjeros (BE) asciende a 101, formado por 82 Sucursales (BE-SUC) y 19 Filiales (BE-FIL), y el número de Entidades de Depósito nacionales (EDN), a 95, representado por 32 Bancos Nacionales (BN), 2 Cajas de Ahorros (CA) y 61 Cooperativas de Crédito (CC).

Figura 2. Porcentaje Activos Bancos Extranjeros vs Entidades Depósito Nacionales.



Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

Sin embargo, el porcentaje de Activos de la BE sobre el conjunto de EDN, oscila entre el 7,76 % del año 2000 y el 12,58 % del año 2007, con un valor medio

del 10,28 % (Figura 2), cifras acordes a lo afirmado por Berger (2007, p.1): *“however, the banking industry has not consolidated across borders as much or as quickly as some have predicted. In most of the developed nations of North America, Europe, and East Asia, the foreign ownership of banks remains near 10% of total assets, while the proportion is much higher in most developing nations”*.

Como valor añadido, mi labor profesional desarrollada en una entidad bancaria perteneciente a este grupo de Banca Extranjera durante más de 20 años, supone una razón adicional de tipo personal para aproximarme a su análisis.

Un aspecto destacable de nuestro tema de estudio es la notable escasez de literatura académica sobre la BE con España como país de destino, una de las causas principales que nos ha llevado a la realización de la tesis. El número de trabajos disponibles es bastante reducido, lo cual nos ha obligado a plantear una primera estrategia de aproximación basada en el conocimiento preciso de ciertas magnitudes básicas y, lo que es más importante, a una caracterización de la orientación de su actividad y de su especialización productiva. En este sentido, una dificultad añadida viene dada por la heterogeneidad en cuanto al origen y status jurídico de las instituciones objeto de estudio, que hace que la información estadística disponible sea amplia y equiparable a la de las Entidades Nacionales para un tipo de ellas, Filiales, en tanto que para el otro, Sucursales, está limitado a un pequeño conjunto de magnitudes contables.

1.2 Estructura del trabajo

La estructura del trabajo es la siguiente. Comenzamos, en el capítulo 2, describiendo el marco de trabajo de nuestra tesis, estableciendo la tipología de BE, así como de sus formas jurídicas. En el capítulo 3, realizamos un recorrido por la historia de la BE en España desde su entrada en el siglo XIX hasta la actualidad. A

continuación, capítulo 4, aportamos un análisis descriptivo del sector de la BE en España, atendiendo a su evolución, número de entidades, volumen de activos, número de oficinas, número de empleados y país de origen. Para completar el capítulo, realizamos un análisis comparativo de la BE con las entidades domésticas, concretamente, y por razones de afinidad corporativa, con las denominadas Entidades de Depósito Nacionales. En el capítulo 5, procedemos a la revisión de la literatura académica sobre el tema de estudio, literatura heterogénea por su amplitud geográfica, fragmentada por su especialización y escasa en algunos ámbitos, especialmente en los referentes al detalle por forma jurídica, a la disponibilidad de datos y a la ubicación en un solo país de destino, concretamente en España. Los tres capítulos que siguen constituyen el cuerpo central de aportación analítica de esta tesis. En particular, el capítulo 6 considera las variables determinantes por país de origen de la BE instalada en España, el capítulo 7 estudia la ubicación por provincias elegida por los bancos extranjeros para el desarrollo de su actividad, y el capítulo 8 analiza el grado de estabilidad alcanzado por la BE dentro del Sistema Bancario Español. Para finalizar, el capítulo 9 recoge las conclusiones de la tesis.

CAPÍTULO 2

TIPOLOGÍA

DE LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA

2.1 Tipología de Entidades

Para comenzar, vamos a definir la tipología de Banca Extranjera que utilizaremos en toda nuestra tesis y que será el objeto de estudio. Para ello, recurrimos a 2 fuentes principales, la primera, el Banco de España y la segunda, la literatura académica.

El BdE, regulador de las entidades financieras, a través de la Ley 10/2014 del 26 de Junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, establece la clasificación de las mismas en dos grupos fundamentales:

1).- Las que pueden captar fondos del público:

- Bancos, Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito. El régimen operativo de los tres tipos de entidades es en la actualidad prácticamente idéntico. Su actividad está sometida a una normativa administrativa única, supervisada por el BdE, con el fin de garantizar su solvencia y estabilidad. Las entidades deben cumplir obligaciones diversas, como el mantenimiento de un nivel mínimo de recursos propios y deben integrarse en uno de los tres Fondos de Garantía de Depósitos que existen en España para cada tipo de entidad, que cubren actualmente hasta 100.000 € por depositante.

- Entidades Bancarias extranjeras. Son las entidades no españolas que operan en nuestro país. Pueden hacerlo mediante la apertura de una sucursal o en régimen de libre prestación de servicios (sin establecimiento permanente). Son de dos tipos:

- Entidades autorizadas en otro Estado miembro de la Unión Europea. Según la normativa comunitaria las autoridades de cualquier Estado miembro no pueden oponerse a que las entidades autorizadas en otro Estado miembro operen en su territorio, esto es lo que se conoce como principio de licencia única o pasaporte

comunitario (principio de reciprocidad). A partir de ese principio, las entidades de cualquier país de la Unión Europea pueden realizar en España actividades bancarias desde el momento en el que el Banco de España reciba una comunicación de la autoridad supervisora del país de origen con la información mínima prevista al efecto. En cuanto a las garantías de estas Entidades para sus clientes, todas las entidades europeas están obligadas a pertenecer a un fondo de garantía de depósitos y las condiciones mínimas de devolución de depósitos son iguales para todos, sea cual sea el país de origen. En España, la garantía común es de 100.000 euros. Eso quiere decir que en caso de que surjan problemas de solvencia, el fondo de garantía al que pertenezca la Entidad (normalmente, el del país de procedencia, salvo que voluntariamente se haya adherido al Fondo de Garantía de Depósitos español) se responsabilizará de esa cantidad por cada cliente.

- Entidades no autorizadas en otro Estado miembro de la Unión Europea. Las entidades de países no pertenecientes a la UE no se benefician del pasaporte comunitario, y, por tanto, para operar en España con sucursales, necesitan autorización previa. El procedimiento es parecido al de la creación de nuevos bancos españoles. Estas sucursales de entidades extranjeras deben obligatoriamente adscribirse al Fondo de Garantía de Depósitos español en caso de que no exista un sistema de cobertura en su país de origen o si esta es inferior a los 100.000 € (en éste caso por la diferencia con esta cantidad).

- Instituto de Crédito Oficial. El Instituto de Crédito Oficial es una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda y tiene la consideración de Agencia Financiera del Estado. Como entidad de crédito que es, realiza operaciones de financiación. Para obtener fondos, dado que no puede recibir dinero directamente del Estado y que tampoco puede aceptar depósitos directos del

público -clientes particulares- se autofinancia acudiendo a los mercados financieros, con el respaldo de su carácter público, emitiendo bonos y títulos de deuda. Los fondos así obtenidos son los que luego se utilizan para financiaciones señaladas a través de entidades de crédito.

- Entidades de dinero electrónico. Las entidades de dinero electrónico son una nueva categoría de entidades de crédito. Se dedican a emitir dinero electrónico, que es admitido como medio de pago por empresas distintas a la entidad emisora. Ninguna podrá recibir fondos por importe superior al valor monetario emitido.

2).- Las que no pueden captar fondos del público:

- Establecimientos financieros de crédito.
- Establecimientos de cambio de moneda.
- Sociedades de tasación.
- Sociedades de garantía recíproca.
- Sociedades de reafianzamiento.
- Oficinas de representación de Entidades de crédito extranjeras.
- Entidades de pago.

Dentro del primer grupo, se encuentran las denominadas Entidades de Crédito (EC). Según la mencionada Ley 10/2014, del 26 de Junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, en su título 1, artículo 1, *“son entidades de crédito las empresas autorizadas cuya actividad consiste en recibir del público depósitos u otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia”*. Y en su Título 1, artículo 2, *“tienen la consideración de entidades de crédito: a) los bancos, b) las cajas de ahorros, c) las cooperativas de crédito y d) el Instituto de Crédito Oficial”*.

Y dentro de las EC, se encuadran las denominadas Entidades de depósito, “subgrupo formado por los Bancos, las Cajas de Ahorros y las Cooperativas de Crédito, únicas Entidades con capacidad para captar depósitos del público”. (BdE, 2006, p. 96). Estas se subdividen en:

- Entidades de Depósito Nacionales: “Cajas de ahorros, Cooperativas de Crédito y aquellos bancos cuyo control está en manos de españoles y su casa central o su matriz reside en España”. (p. 96).

- Entidades de Depósito Extranjeras: Sucursales Comunitarias, Sucursales Extracomunitarias y Filiales.

Sin embargo, dentro de la clasificación de entidades del BdE, y también de la Asociación Española de Banca (AEB), las Filiales extranjeras forman parte del grupo de Bancos, junto con los nacionales, y, por lo tanto, de sus estadísticas. Debido a esta tesitura, y para formar la base de datos de nuestra tesis sobre banca extranjera en España, nos vemos obligados a definir a este tipo de entidades, ya que son bancos cuyo control está en manos de extranjeros y su casa central o matriz reside fuera de España.

2.2 Tipología de Banca Extranjera

Para ello, como comentamos al inicio del capítulo, recurrimos a nuestra segunda fuente, la literatura académica. Así, Claessens, Demirguc-Kunt y Huizinga (2001, p. 893), Cerutti, Dell’Ariccia y Martínez Pería (2007, p. 1672) y Hryckiewicz y Kowalewski (2010, p. 209) consideran entidades extranjeras a todas aquellas cuyo capital social pertenece a personas físicas o jurídicas extranjeras, en un porcentaje superior o igual al 50 %. Concretamente, Claessens y Van Horen (2014, p. 300) indican, “*That is, we identified a bank as foreign owned when 50% or more of its*

shares were held by foreigners, capturing this way also major changes in ownership. This cutoff is standard in the literature on foreign bank ownership”.

Grote (2007, p. 246), publica en su trabajo sobre la banca extranjera en Alemania que, *“Subsidiaries, according to German law, are banks in which at least 50% of the capital belongs to foreign owners. Branches, of foreign banks are establishments that are legally dependent on foreign banks. Both are allowed to do the same types of businesses and are thus treated equally in the analysis. Representative offices of foreign banks in Germany are not authorized to do any banking business”*. Esto es, establece, además, la distinción entre filiales (*subsidiaries* en su nomenclatura inglesa) y sucursales (*branches*, en su nomenclatura inglesa).

Autores españoles como Álvarez, García y Gouveia (2016, p. 2), en su trabajo sobre la globalización bancaria sugieren que *“el número de bancos extranjeros incluye a bancos cuyos accionistas principales son de un país diferente...al del país de acogida”*. De Andrés, Gutiérrez y De la Fuente (1.997, p. 4) y Penelas, Sarro y Cuesta (2.006, p. 106) indican que la banca extranjera se instala en España, a raíz del RD 1.388/1978, *“conforme a tres categorías: oficinas de representación, sucursales y (bancos) filiales”*. Y las definen de la siguiente forma:

- Oficinas de representación: Tienen carácter meramente informativo, no pudiendo realizar operaciones bancarias ni de crédito, depósito o intermediación financiera. No tenían personalidad jurídica. Nuestro trabajo no considera a este tipo de entidades por su carácter meramente representativo y sin operativa financiera.

- Sucursales: Se considerará una sucursal a todas las sedes de explotación creadas en el mismo Estado por una Entidad Financiera que tenga su sede social en otro Estado. Pueden operar bancariamente, pero no tienen responsabilidad jurídica,

siendo responsable de su actuación el banco matriz. Si este pertenece a la CEE hablamos de Sucursales Comunitarias, en otro caso hablamos de Sucursales Extracomunitarias.

- Filiales: Pueden operar bancariamente y tiene responsabilidad jurídica, adoptando la forma de sociedad anónima española. Están reguladas por el BdE y realizan aportación al Fondo de Garantía de Depósitos.

Podemos indicar pues que, definiremos como Filiales, a las entidades cuyos accionistas principales pertenezcan a un país extranjero, o estos posean un capital social mayor o igual al 50 % de las mismas, y Sucursales, a las entidades dependientes de una matriz, cuando esta tenga su sede en un país extranjero.

Así, establecemos que la base de datos principal de nuestra tesis, que estudia a la Banca Extranjera instalada en España, estará formada por las denominadas Entidades de Depósito Extranjeras, esto es, las Filiales y las Sucursales, tanto Comunitarias como Extracomunitarias, todas ellas en competencia directa con las Entidades de Depósito Nacionales (Bancos Nacionales, Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito) dentro del Sistema Bancario Español.

2.3 Forma Jurídica

Las estructuras corporativas, que los Bancos/Grupos Bancarios matrices adoptan al expandirse desde sus países de origen a nuevos mercados de otros países de destino/acogida son fundamentalmente 2, sucursales y filiales, y éstas, a su vez, se pueden instalar o bien adquiriendo bancos nacionales o bien con bancos de nueva instalación.

La diferencia entre ambas formas jurídicas radica en su capital social y, por lo tanto, en su responsabilidad frente a terceros. Mientras en las sucursales, este pertenece a la matriz, ya que no tienen identidad jurídica propia en el país de

acogida, las filiales tienen capital social propio y son sociedades constituidas a imagen y semejanza de los bancos nacionales de ese país, con los mismos derechos y las mismas obligaciones/responsabilidades en caso de quiebra, ante los depositantes y el Estado. *“Subsidiaries are locally incorporated stand-alone entities endowed with their own capital and protected by limited liability at the affiliate level. In other words, they are foreign-owned local banks for which the parent bank’s legal obligation is limited to the capital invested. By contrast, branches are merely offices of the parent bank without an independent legal personality. As such, the liabilities of branch affiliates represent real claims on the parent bank”*. (Dell’ariccia y Márquez, 2010, pp. 1075-1076).

La forma elegida para expandirse en el extranjero, por tanto, implica la toma de una decisión que puede afectar seriamente a los balances y cuenta de resultados de los Bancos o Grupos bancarios matrices. Siguiendo a Dell’ariccia et al. (2010), esta decisión se toma en función del riesgo a asumir, diferenciando entre el riesgo político y el riesgo económico. En países con un riesgo político elevado y ante la posibilidad de una expropiación de la afiliada, los bancos optarían por instalar sucursales. Sin embargo, en países con alto riesgo económico de impagos, la responsabilidad limitada del capital social, conlleva la elección de la forma de filial como la mejor forma para instalarse. *“When political risk is low relative to economic risk, we see few branches, as banks prefer to expand abroad by setting up subsidiaries. In contrast, when political risk is the relatively greater concern, banks generally choose to organize their foreign affiliates as branches of the parent bank, thus eschewing the limited liability protection afforded by the subsidiary structure”*. (Dell’ariccia et al., 2010, pp. 1076-1077).

De la misma forma, Cerutti, Dell’Ariccia y Martínez Pería (2005), encuentran que, después de examinar otras diferencias legales, (impuestos sobre sucursales vs. filiales), reglamentarias (restricciones reguladoras a la forma de entrada de la banca extranjera) y económicas (las filiales buscan un mayor volumen de operaciones que las sucursales), entre las dos estructuras corporativas, las filiales son más comunes en entornos macroeconómicos de alto riesgo, mientras que las sucursales son frecuentes en países donde los principales riesgos se derivan de la posible intervención del Gobierno y otros grandes acontecimientos políticos, *“in countries with a highly risky macroeconomic environment, parent banks prefer the shield of the “hard” limited liability provided by subsidiaries to the “soft” protection of ringfencing provisions”*. (Cerutti et al, 2007, p. 1686).

También se puede optar, en ocasiones, para evitar que la filial entre en quiebra por riesgo económico y poder continuar con su actividad, por trasladar los activos de riesgo a estructuras de sucursales u otras filiales abiertas en ese mismo país, que, en el primer caso, son soportadas económicamente por la matriz y en el segundo, por la estructura propia de la filial, como acabamos de ver.

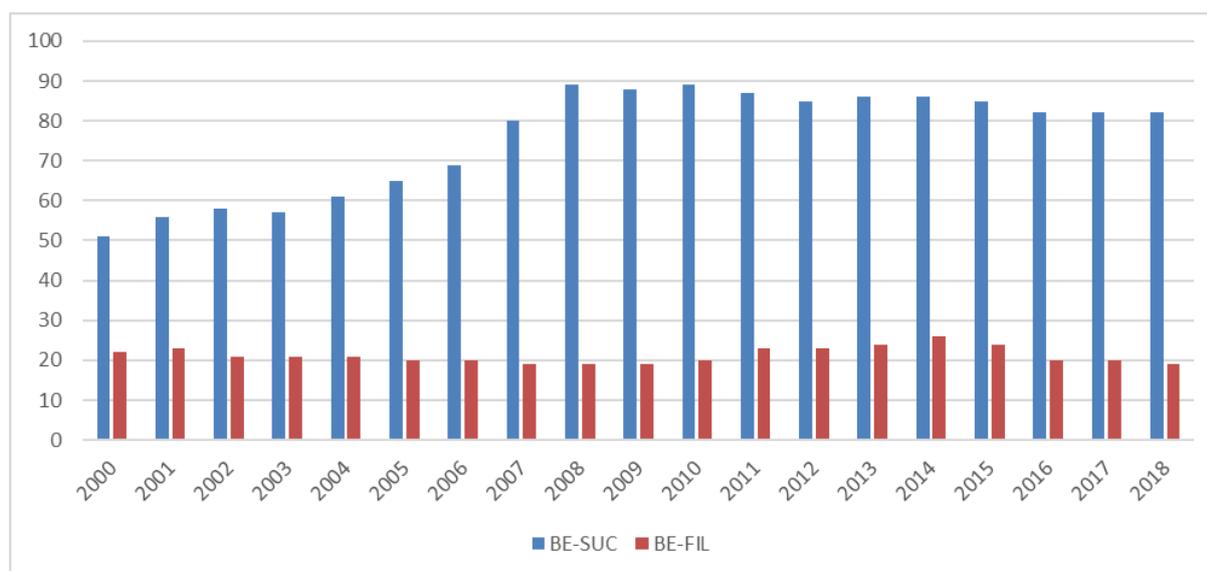
En esta línea de creación de varias subsidiarias, Kahn y Winton (2004) examinan cómo el dividir una institución financiera en diferentes filiales puede reducir los problemas de desplazamiento de riesgo. *“By “insulating” low-risk assets from high-risk assets, a two-subsiary (“bipartite”) structure where one subsidiary holds low-risk assets and the other holds high-risk assets reduces incentives to engage in riskshifting in the safer subsidiary”*. (Kahn et al., 2004, p. 2531).

En España no se ha dado el caso de duplicidad de filiales en el período de la muestra. Sí existen varios bancos matrices que cuentan con filiales y sucursales instaladas en los mismos años. Las filiales orientadas principalmente en su actividad

a la banca minorista y universal y las sucursales hacia actividades especializadas (consumo, hipotecas, leasing, factoring, banca privada, corporativa, de inversión, etc.).

La distribución de entidades de BE en España por forma jurídica en el período 2000 a 2018, es la siguiente. Figura 3.

Figura 3. Número de Filiales y Sucursales.



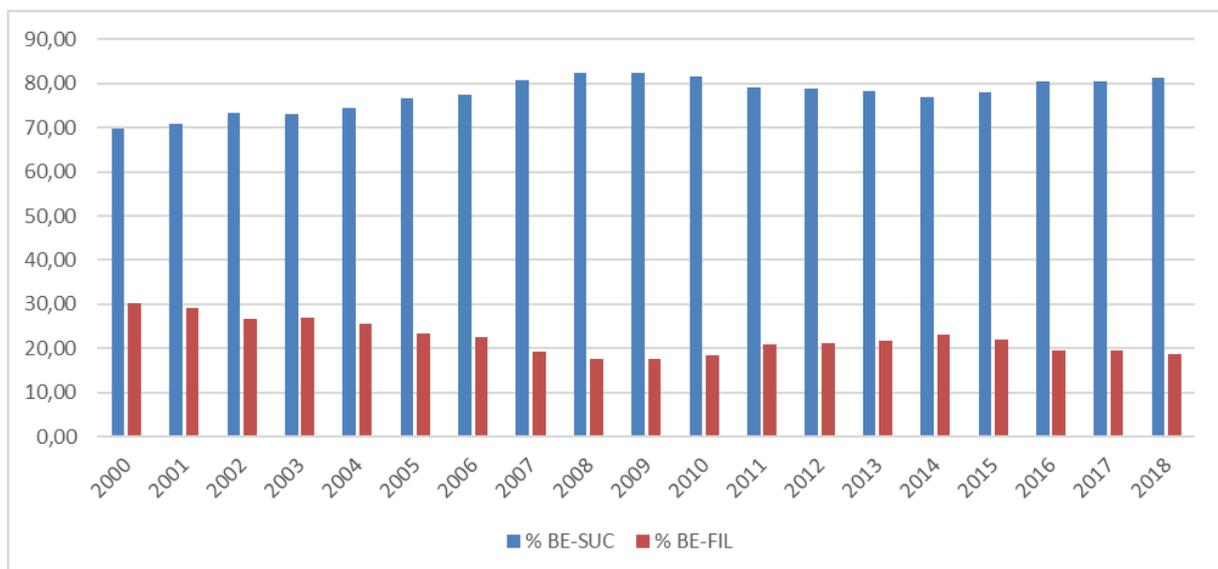
Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

En el año 2000, había en España 51 sucursales (BE-SUC), que alcanzaron un máximo de 89 en los años 2008 y 2010, para finalizar en el año 2018 con 82 entidades. Las filiales (BE-FIL) pasan de 22 a 19 en el período 2000-2008 y oscilan, con altas y bajas, hasta las 19 entidades en el año 2018. El número máximo de Filiales se alcanza en el año 2014 con 26 entidades.

Hasta el año 2008, periodo de crecimiento sostenido de la economía, no se esperaba ningún riesgo económico, la forma de entrada elegida por las BE para sus afiliadas fue fundamentalmente la de sucursales, que aumentan de 51 (2000) a 89 (2008). Las filiales disminuyeron de 22 a 19. A partir de ese año, con la llegada de la crisis y el consiguiente riesgo económico, la forma elegida se cambió por la de

filiales, que mantienen el número de entidades de 19 (2009) a 19 (2018), pero con un incremento hasta un máximo de 26 en el año 2014. El descenso hasta 19 entidades en el año 2018 se debe fundamentalmente a la reestructuración que todavía se está produciendo en el mercado financiero español, principalmente en el sector de banca minorista, actividad principal de las filiales, con bajas y fusiones de entidades, cierre de oficinas y reestructuración del negocio. Las sucursales, en este período, disminuyeron de 89 a 82.

Figura 4. Porcentaje de Filiales y Sucursales.



Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

En porcentajes, vemos, Figura 4, que el número de Filiales existentes en España en el año 2000 representaba un 30,14 %, y el de Sucursales un 69,86 %. En el año 2008 el porcentaje de Filiales era el 17,59 % y el de Sucursales el 82,41 %, y en el año 2018 las Filiales representaban el 18,81 % y las Sucursales el 81,19 % del total de BE instalada en España. Lo que indica que el porcentaje de Filiales desciende en los años de crecimiento y aumenta en los años de crisis y el de Sucursales se comporta en sentido contrario.

Este comportamiento está en línea con el trabajo de Dell'ariccia et al. (2010, pp. 1076-1077), basado en que la decisión de la forma jurídica de las afiliadas se toma en función del riesgo a asumir, diferenciando entre el riesgo político y el riesgo económico: *“when political risk is low relative to economic risk (mayor riesgo económico), we see few branches, as banks prefer to expand abroad by setting up subsidiaries. In contrast, when political risk is the relatively greater concern, (menor riesgo económico) banks generally choose to organize their foreign affiliates as branches of the parent bank, thus eschewing the limited liability protection afforded by the subsidiary structure”*, y es contrario al obtenido en el trabajo de Álvarez, García y Gouveia (2016, p. 9) que *“observa una sucursalización relativa”* del número de bancos extranjeros en Europa en el período 2008-2013.

CAPÍTULO 3

LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA

BREVE RESEÑA HISTÓRICA

La banca extranjera inició su andadura en nuestro país a finales del siglo XIX con una fuerte entrada en el negocio bancario español, ya que participó en la financiación del crecimiento económico e industrial característico de aquella época (Ferrocarriles, Minería, Electricidad, Deuda Pública, etc.), y gozaba de ciertos privilegios fiscales. Sus ejemplos más relevantes fueron el Banco Hispano Suizo para empresas eléctricas y el Banco Germánico de la América del Sur.

Según datos del Registro de Entidades del Banco de España (BdE), en el año 1950, había en España cinco bancos extranjeros, dos franceses: Credit Lyonnais (1875) y Societe Generale de Banque pour l'etranger et les colonies (1920); uno inglés: Bank of London & South America (1945); uno italiano: Banca Nazionale del Lavoro (1941) y uno alemán: Banco Alemán Transatlántico (1949).

Como consecuencia de la I Guerra Mundial y la crisis económica de los años 20 se produjo una corriente proteccionista en todo el mundo que desembocó en la Ley de Ordenación Bancaria (LOB) de 1921, realizada con los objetivos de evitar la formación de nuevos grupos y presencia de BE en España, y de la creación del Consejo Superior Bancario (CSB), que excluyó a la BE de bonificaciones en el tipo de interés y descuento. La guerra civil española y la autarquía reafirmaron todas esas medidas. La disposición transitoria segunda de la LOB de 31 de diciembre de 1946, mantenía el régimen de prohibición de constitución de nuevas entidades bancarias que había sido recogido en otras disposiciones promulgadas al finalizar la guerra civil.

El espíritu proteccionista que inspiró la LOB se prolongó hasta la publicación de la Ley de Ordenación del Crédito y de la Banca, de 14 de abril de 1962, que postulaba una apertura del sistema. Su base séptima exigía “mayores facilidades y libertad al acceso a la profesión de banquero y al ejercicio de ésta” y hablaba ya de

autorizaciones para la constitución de “nuevos Bancos”. Por lo que atañe a la Banca extranjera, la gran novedad de esta Ley consistía en que, por primera vez desde la LOB de 1921, se refiere al establecimiento de la BE y no sólo al ejercicio de la actividad bancaria por parte de la BE ya establecida. Sin embargo, la demora en el cumplimiento de dicha obligación legal se debió a la oposición de la gran banca española, que no se resignaba a perder la privilegiada posición que resultaba de un intervencionismo administrativo que impedía toda competencia.

En el año 1978, en virtud del Real Decreto (RD) 1.388/78 de 23 de junio, se reguló la presencia de la Banca Extranjera en España. El espíritu de este RD es el denominado *principio de reciprocidad*, como sugiere Antón, A. (2009) en su artículo en expansión.com, “establecer en España una situación similar a la vigente en la comunidad europea...en la que existía una regulación ampliamente permisiva a las inversiones de los Bancos Españoles”.

La apertura de Entidades, que exigía un desembolso mínimo de 750 millones de pesetas, permitió a los bancos extranjeros iniciar una actividad bancaria más amplia de que la que desarrollaban como Oficinas de Representación, aunque con restricciones, destinadas a “*garantizar que no lleguen a producirse variaciones indeseables en la función que se les asigna, previniendo la posibilidad de que pueda aumentar el control exterior sobre la economía española...*”. Entre ellas, La Ley exigía que los bancos españoles, con capital suscrito por bancos extranjeros (Filiales), y las Sucursales de entidades foráneas, no podían, “*salvo autorización expresa del Banco de España, obtener financiación ajena en el mercado interior en proporción superior al 40% de sus inversiones en valores y créditos a entidades españolas, públicas y privadas, más los activos de cobertura del coeficiente de caja*”, esta limitación excluía la financiación obtenida en el mercado interbancario. La Ley

también prohibía a las Entidades extranjeras abrir más de tres oficinas, incluida la principal, cláusula que limitaba el poder de actuación de las entidades en el negocio de banca minorista ya que la banca local contaba con una amplia red de oficinas, y que su cartera de valores *“estará integrada exclusivamente por fondos públicos y títulos de renta fija. Excepcionalmente podrán mantener en su cartera, por un período no superior a seis meses, acciones adquiridas en ejecución de deudas correspondientes a préstamos de buena fe”*.

Las entidades extranjeras eran sometidas a inspecciones, al menos una vez al año durante los cinco primeros ejercicios de funcionamiento. Según manifestaba la Ley, *“si, como consecuencia de alguna inspección, se pusiera de relieve el incumplimiento manifiesto de normas de obligado cumplimiento o la existencia de indicios justificados de riesgo evidente para los fondos ajenos, el Ministerio de Economía, a propuesta del Banco de España, podrá disponer la intervención del banco o de la sucursal por el Banco de España, mediante nombramiento de Interventores, sin cuyo concurso no podrán actuar los órganos ejecutivos del Banco o sucursal intervenidos”*. El Consejo de Ministros podía revocar la autorización administrativa, si algunas de las inspecciones ponían de relieve alguna infracción considerada de gravedad.

A pesar de todo ello, El RD de 1978 tuvo buena acogida internacional y, seis años después de su aprobación, 40 entidades estaban instaladas en España. Los países de origen, en orden de distancia, fueron USA, Arabia Saudita, Gran Bretaña, Alemania y Francia, y las primeras licencias concedidas fueron para las entidades que pasamos a reseñar.

Citibank, que abrió su primera oficina de representación en España en 1917, y en 1979 inauguró su primera Sucursal Extracomunitaria, bajo el nombre Citibank NA

SE. Cuatro años más tarde, en 1982, adquirió el Banco de Levante y también obtuvo la ficha bancaria con la que desempeñaba su actividad de Filial, Citibank España SA, entidad que causó baja por renuncia en el BdE con fecha 27 de diciembre de 2018.

El Chase Manhattan, que adquirió en 1996 Chemical Bank, entidad que, a su vez, en 1991, había adquirido Manufacturers Hanover en una operación cuyo resultado fue la creación del mayor banco de USA, se estableció en España como Oficina de Representación en 1965, y en el año 2000 adquirió JP Morgan por 6,8 billones de pesetas. Esta última entidad también había estado presente con Oficina de Representación desde 1965.

Morgan Guaranty Trust Company of New York SE, alta en el BdE el 2 de abril de 1979. Es absorbido el 26 de noviembre de 2001 por The Chase Manhattan Bank SE (SUC-EC), actualmente JP Morgan Chase Bank NA SE (SUC-EC). Manufacturers Hanover Trust Company SE, alta el 10 de mayo de 1979. Actualmente absorbido por JP Morgan Chase Bank NA SE (SUC-EC).

Banco Saudí Español SA (Saudesbank), fecha de alta en el BdE el 9 de mayo de 1979. Se dio de baja por cierre el 10 de agosto de 1994.

Deutsche Bank, cuya historia se remonta al año 1889, cuando creó una *“joint venture”* con un grupo de banqueros para participar en proyectos del sector eléctrico. En 1904, bajo los auspicios de Deutsche Ueberseeische Bank (DUB), Filial de Deutsche Bank, se fundó el Banco Alemán Transatlántico (registrada el alta en el BdE el 11 de mayo de 1949) y, en 1950, una nueva sociedad, Banco Comercial Transatlántico (Bancotrans), se hizo cargo de sus activos. En 1953 Deutsche Bank comenzó a negociar con Bancotrans la entrada en su accionariado y en 1969 ya contaba con el 39%. En 1989, Deutsche Bank logró la mayoría del capital y en 1993

se hizo con Banco de Madrid, con el objetivo de ampliar su red comercial, creando Deutsche Bank SAE, filial española del banco alemán. Más tarde, firmó una alianza comercial con la sociedad española Correos y Telégrafos SA, ofertando productos y servicios financieros desde sus oficinas. En su acuerdo de colaboración, lanzaron BanCorreos, banca a través de Internet y de atención al público en las oficinas de Correos, con productos de ahorro, Inversión, financiación, planes pensiones, fondos, etc. También opera como Sucursal Comunitaria desde el año 1979: Deutsche Bank AG, SE.

Dresdner Bank, se instala en nuestro país el 21 de marzo de 1979 y el 23 de octubre de 2009 causa baja al ser absorbido por la Sucursal Commerzbank Aktiengesellschaft SE.

Barclays Bank recibió la autorización para operar en el mercado español en 1974, pero tuvo que esperar a 1979 para abrir la primera Sucursal, Barclays Bank PLC SE (SUC-C). En 1982 adquiere el Banco de Valladolid. Fueron la primera entidad en comercializar "*unit linked*", cuenta remunerada e hipoteca remunerada. La expansión de su negocio fue en aumento y en 1999 lanzó Barclays Capital y el negocio de tarjetas de Barclaycard. El último gran movimiento llegó en 2003 al adquirir Banco Zaragozano, convirtiéndose en Filial con la denominación Barclays Bank SA, causando baja en el BdE el 1 de junio de 2015, por fusión por absorción de Caixabank SA.

National Westminster se da de alta el 4 de mayo de 1979. También optó por comprar entidades locales y en 1985 se hizo con el Banco de Gerona. La nueva entidad fue denominada NatWest March, al estar participada al 50% por Banca March y NatWest. En 1989, la entidad británica compró a los March su parte del grupo. Pasó a llamarse Banco NatWest Group. Desde entonces y hasta 1995 la

entidad registró pérdidas hasta que, en junio de 1996, llegó a un acuerdo de compraventa del 80% con Banco Sabadell, por 23.700 millones de pesetas y en enero de 1999, el banco catalán adquirió el 20% restante por 5.100 millones de pesetas.

Banque Nationale de París, alta el 6 de marzo de 1979, hoy denominado BNP Paribas SE (SUC-C). Banque de Paris et de Pays-Bas, con fecha de alta el 26 de marzo de 1979, actualmente BNP Paribas Securities Services, SE (SUC-C).

Banque de l'Indochine et de Suez SE, alta 14 de septiembre de 1979, hoy Credit Agricole Corporate And Investment Bank SE (SUC-C).

Ese mismo año, el Ministerio autorizó a otras cuatro entidades para operar a partir de marzo de 1980: Commerzbank (Alemania); Algemeine Nederlanden (Holanda); Chemical y Continental Illinois (USA).

Uno de los aspectos positivos de la implantación de la BE en nuestro país fue el fuerte crecimiento de la actividad del mercado interbancario. Sus sucursales financiaban básicamente las inversiones con fondos tomados en este mercado. La entrada de la BE impulsó, además, el desarrollo de nuevos productos, como los pagarés, los derivados, las emisiones de papel comercial europeo o los créditos a interés variable, que se convirtieron en uno de los principales instrumentos de crédito para las grandes operaciones sindicadas por los Bancos y las Cajas de Ahorros.

La Banca de Inversión llegó a España en los años 80. Entre las primeras entidades que aparecieron en nuestro país figuran First Boston, Salomon Brothers, Citi, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Warburt, Kidder Peabody y Kleinwort. First Boston y Salomon fueron absorbidas por Credit Suisse y Citi, respectivamente, y Kidder Peabody fue adquirida por General Electric.

La llegada de la banca de inversión supuso un revulsivo en el desarrollo de los mercados de capitales, contribuyó a incrementar el flujo de entrada de capital extranjero y formó parte del proceso de internacionalización de las empresas españolas.

Fue en enero de 1993, con la creación del Mercado Único Europeo, cuando los bancos extranjeros consiguieron trabajar en las mismas condiciones que los bancos nacionales para continuar con la entrada en vigor de la normativa comunitaria que equiparaba a la banca nacional con la extranjera, y que, además, a partir de esa fecha, adquiere derecho de voto dentro del CSB, desregulación normativizada por los RD 1.298/86 y RD 184/87.

España había aceptado la normativa comunitaria, con los principios de libertad de establecimiento y prestación de servicios en el sector bancario (artículos 52 y 59 del Tratado de Roma y directiva 77/780), en marzo de 1982, denominado, como hemos comentado anteriormente, principio de reciprocidad.

Sin embargo, en 1995, la caída de los tipos de interés provocó un descenso en el margen financiero de la BE, que, unido al incremento de la competencia de la banca nacional con su densa red de oficinas, produjo la salida de muchos BE del mercado español, o su absorción por EDN, al no disponer de red que les permitiera abaratar el coste del pasivo.

En el año 1996 Natwest Bank vendió su filial española al Banco de Sabadell, en 1997 la Caja de Ahorros del Mediterráneo compró el banco italiano San Paolo y 5 meses más tarde, la filial del Abbey National británico. También en esa época se marcharon el Sindibank, Credit Lyonnais, BNP, Monte dei Paschi. En aquellos años, las entidades extranjeras se especializaron en el mercado de banca corporativa, el negocio minorista estaba prácticamente ocupado por los Bancos Nacionales y los

clientes preferían entidades cercanas a sus hogares y con mayor conocimiento cultural e idiosincrásico que los Bancos Extranjeros.

Para salvar estas dificultades, algunas entidades, como Citibank, BNP, Chase, Deutsche o Barclays, optaron por la adquisición de bancos pequeños y medianos en dificultades y otros, como National Westminster (NatWest Group) y también Deutsche, prefirieron formar *joint ventures*, esto es, su forma de afianzarse en nuestro mercado, pasó por la compra y/o alianzas con bancos nacionales (como hemos ido comentando, Deutsche con el Banco de Madrid y Correos; Barclays comprando el Banco Zaragozano; el Citibank con el Banco de Levante y el Banco Caixa Geral con la compra del Banco de Extremadura y el Banco Simeón), y su especialización en determinados segmentos de clientela y en banca de empresas.

A estos bancos hay que añadir, también como significativa, la implantación y consolidación en nuestro país de, tras sucesivas denominaciones, la Sucursal Comunitaria ING Bank NV SE, que se instaló en España en 1999 y que consiguió inicialmente una parte del balance de depósitos de nuestro mercado, fundamentalmente a través de las nuevas tecnologías, internet, y los precios, continuando su expansión en otras parcelas de negocio, como la hipotecaria y la de fondos de inversión. Actualmente está intentando penetrar en el mercado minorista (nóminas, tarjetas, seguros, préstamos consumo, etc.) y abriendo oficinas con operativa de efectivo.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS DESCRIPTIVO

DE LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA

4.1 Evolución

En este capítulo realizaremos un análisis descriptivo de las entidades de BE instaladas en España, con el objetivo de valorar cuantitativamente su importancia dentro del SBE.

Empezaremos por la evolución seguida, desde la instalación de sus primeras entidades, por la BE en España. Según datos de la Asociación Española de Banca en su Anuario Estadístico de 2018, la evolución histórica de entidades instaladas en España desde el año 1960 hasta el año 2018 es la que se refleja en la Tabla 1/Figura 5.

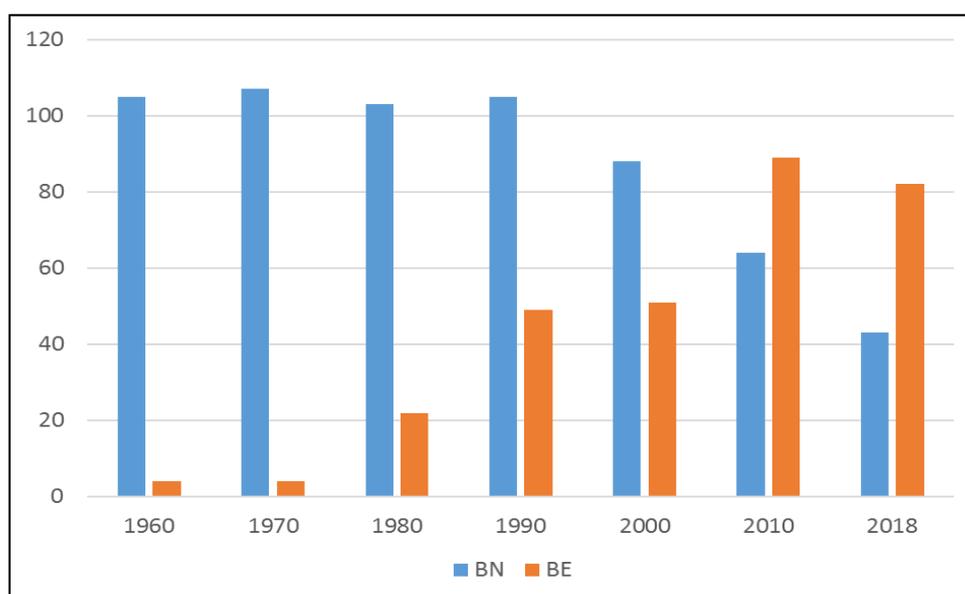
Es conveniente resaltar 2 aspectos de esta anotación y que nos servirán para el resto de la tesis en cuanto a nomenclatura de trabajo. Primero, el número de Entidades al que hace referencia la AEB, como le corresponde, es únicamente de Bancos, ya sean nacionales o extranjeros, esto es, no están incluidas ni las Cajas de Ahorros ni las Cooperativas de Crédito. Segundo, tanto la AEB como el BdE, incluyen a las filiales de bancos extranjeros dentro de la categoría de bancos nacionales, ya que tienen la obligación de constituirse como Sociedades Anónimas españolas e independientes de la matriz, esto es, con responsabilidad jurídica propia, y de adherirse al Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) español, denominando bancos extranjeros únicamente a las sucursales.

Tabla 1. Evolución histórica de Entidades. Bancos. AEB.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE ENTIDADES							
	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2018
BN	105	107	103	105	88	64	43
BE	4	4	22	49	51	89	82
TOTAL	109	111	125	154	139	153	125

Fuente: AEB-Anuario estadístico 2018.

Figura 5. Evolución histórica de Entidades. Bancos. AEB.



Fuente: AEB-Anuario estadístico 2018.

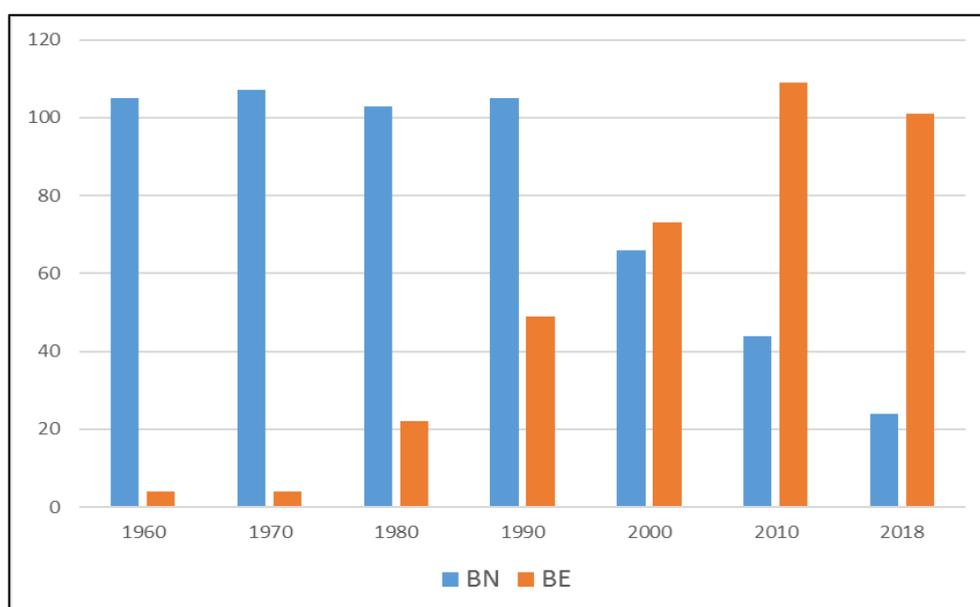
Como hemos indicado en el apartado 2.2 Tipología de Banca Extranjera, para la construcción de la base de datos que conformará nuestro estudio nuestra primera aportación de la tesis es haber distinguido y separado dentro del grupo de bancos nacionales a las filiales de bancos extranjeros, ya que éstos son los propietarios de su Capital Social, los tomadores de decisiones estratégicas y los controladores de su gestión, además de aportar su know-how, experiencia multinacional y, en muchos casos, apoyo financiero. Por ello, la evolución histórica de Entidades, siguiendo el criterio de nuestra tesis, queda reflejada en la Tabla 2/Figura 6.

Tabla 2. Evolución histórica Entidades. Bancos. AEB. Elaboración propia.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE ENTIDADES							
	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2018
BN	105	107	103	105	66	44	24
BE-SUC					51	89	82
BE-FIL					22	20	19
BE	4	4	22	49	73	109	101
TOTAL	109	111	125	154	139	153	125

Fuente: AEB-Anuario estadístico 2018, elaboración propia.

Figura 6. Evolución histórica de Entidades. Bancos. AEB. Elaboración propia.



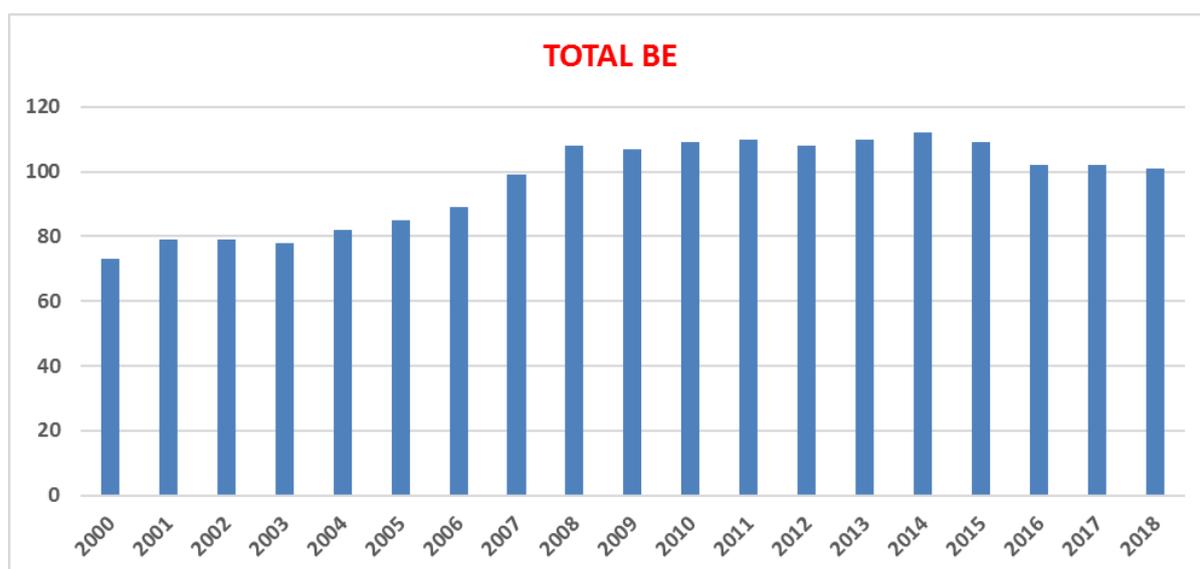
Fuente: AEB-Anuario estadístico 2018, elaboración propia.

Los resultados obtenidos de nuestra investigación sobre las filiales de bancos extranjeros realizada desde el año 2000 al 2018, indican que, desde los años sesenta, y más concretamente desde la entrada en vigor del RD 1.388/1978, el número de bancos extranjeros no ha dejado de crecer, con un leve descenso desde el año 2010, superando, desde el año 2000 y hasta la fecha, al número de bancos nacionales.

4.2 Entidades

Pasamos pues, Figura 7, a detallar el número de entidades extranjeras existentes en España en el período de muestra de nuestro estudio. Este se ha ido incrementado desde las 73 del año 2000, a las 101 del año 2018, alcanzando un máximo de 112 en el año 2014. Se observa un crecimiento sostenido desde el año 2000 hasta el año 2008, que se materializa en (+) 35 entidades (73 a 108), y una compensación de altas y bajas en el período 2009-2018, que se traduce en un descenso absoluto de (-) 6 entidades (107 a 101).

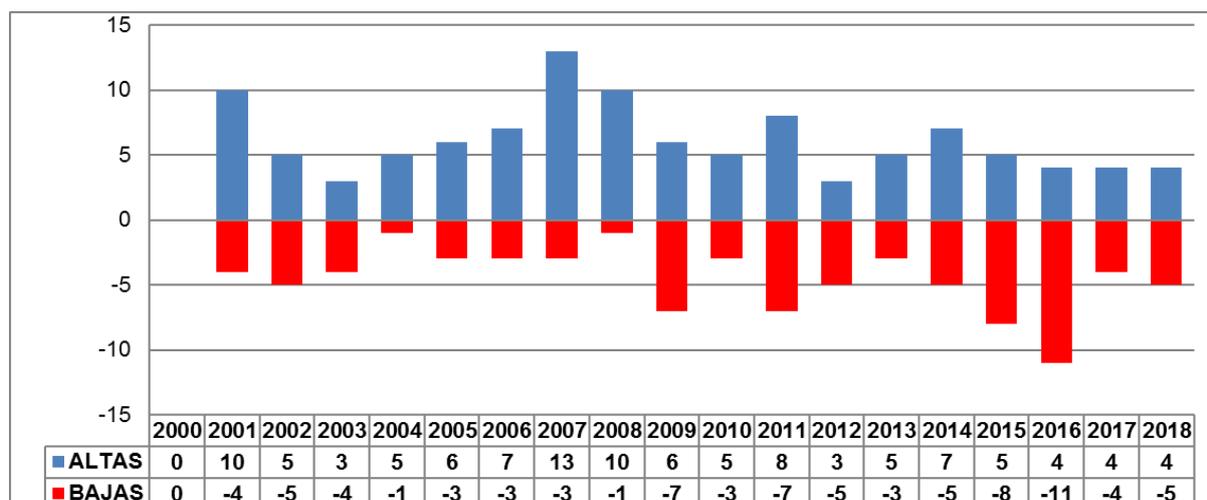
Figura 7. Número de Bancos Extranjeros.



Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

En detalle, en la Figura 8, observamos que los años de mayores entradas fueron los previos a la crisis, que en nuestro trabajo señalamos en el año 2008, con un máximo de 13 altas en el año 2007, y siendo todos esos años, salvo el 2003, el número de altas superior al número de bajas. A partir del año 2009 y hasta el 2018, período post-crisis, se invierte la tendencia y es mayor el número de salidas, alcanzando un máximo de 11 en el año 2016. Oscilaciones anuales de altas y bajas.

Figura 8. Altas y Bajas Bancos Extranjeros.

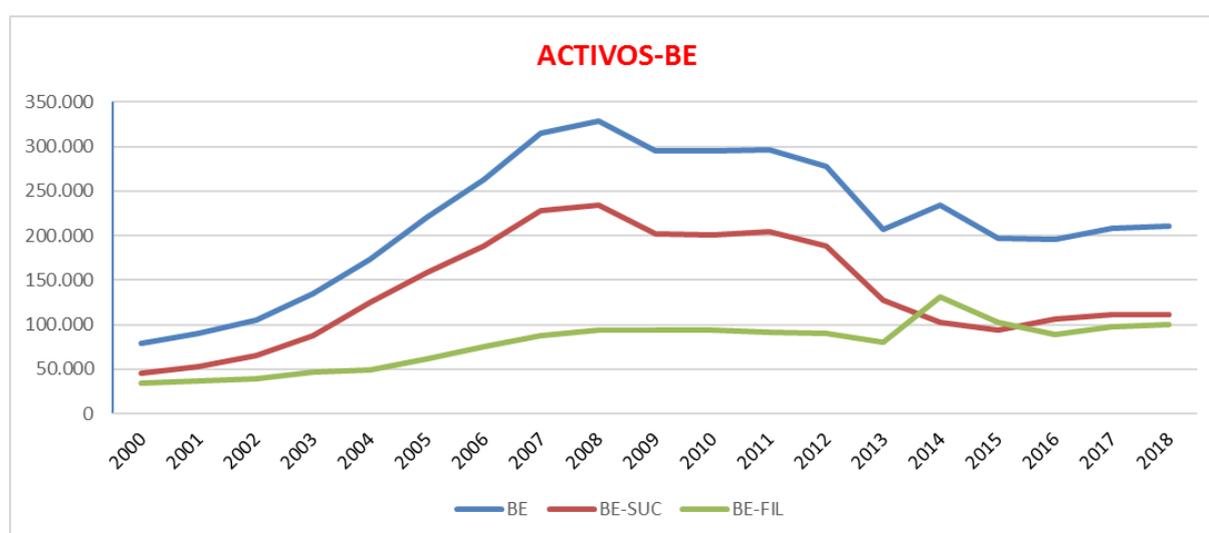


Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

4.3 Activos

En este apartado, vamos a analizar el volumen de Activos captados por las entidades de BE en el mercado financiero español. Los resultados, Figura 9, indican que la BE tuvo en España un crecimiento exponencial de sus Activos durante los años de crecimiento económico, 2000-2008, y, a partir de la entrada de la crisis, año 2009, y hasta el final de la muestra, 2018, estos han disminuido en un porcentaje significativo. Por forma jurídica estos resultados se confirman para las Sucursales. Las Filiales corrigen su descenso puntualmente en el año 2014, debido a la entrada de Abanca Corporación Bancaria SA en el grupo de BE, a raíz de su compra por el grupo venezolano Banesco.

Figura 9. Activos BE.



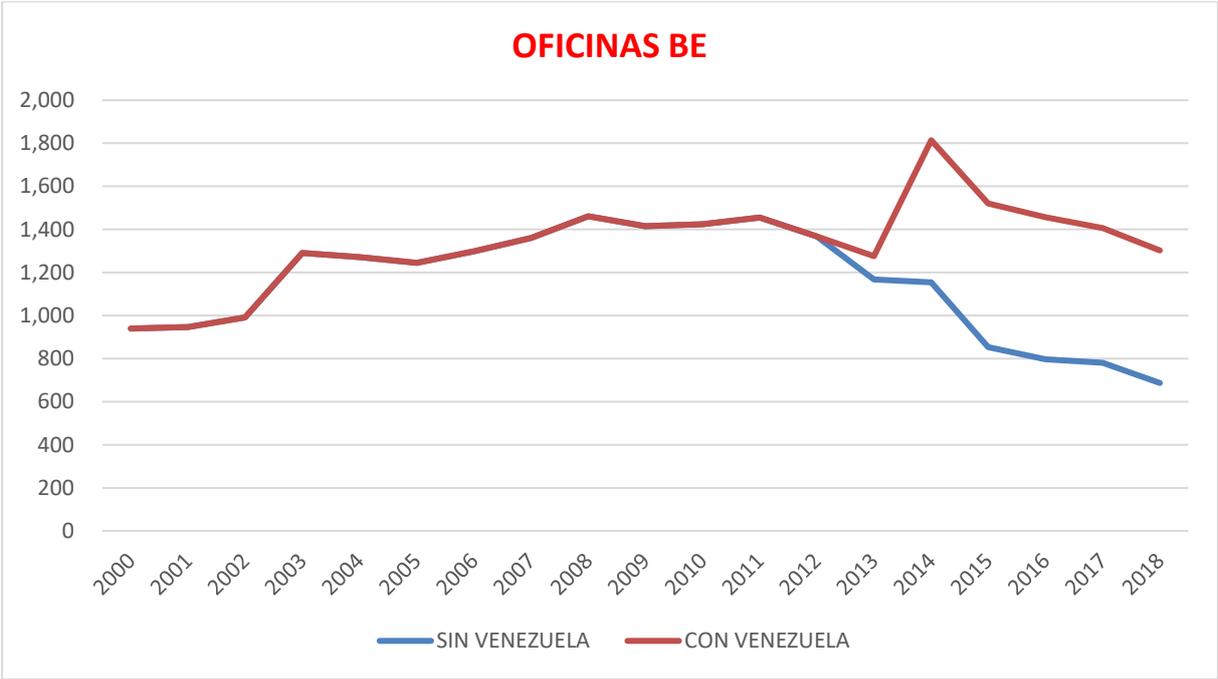
Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

4.4 Oficinas

Veamos ahora el número de Oficinas de la BE instalada en España en el período estudiado. La figura 10 nos muestra un incremento del número de Oficinas instaladas hasta el año de inicio de la crisis, 2008, con una posterior caída en el período post-crisis que se materializa en el año 2018 incluso por debajo de los

valores iniciales del año 2000, que se ve interrumpida con la entrada de Venezuela en el grupo de BE en el año 2014, con la compra de la antigua Caja de Ahorros nacional Abanca Corporación Bancaria SA, entidad minorista, de carácter fundamentalmente regional, Galicia, y que, como es común a este tipo de entidades, aporta un gran número de Oficinas y empleados a la muestra.

Figura 10. Número de Oficinas BE.

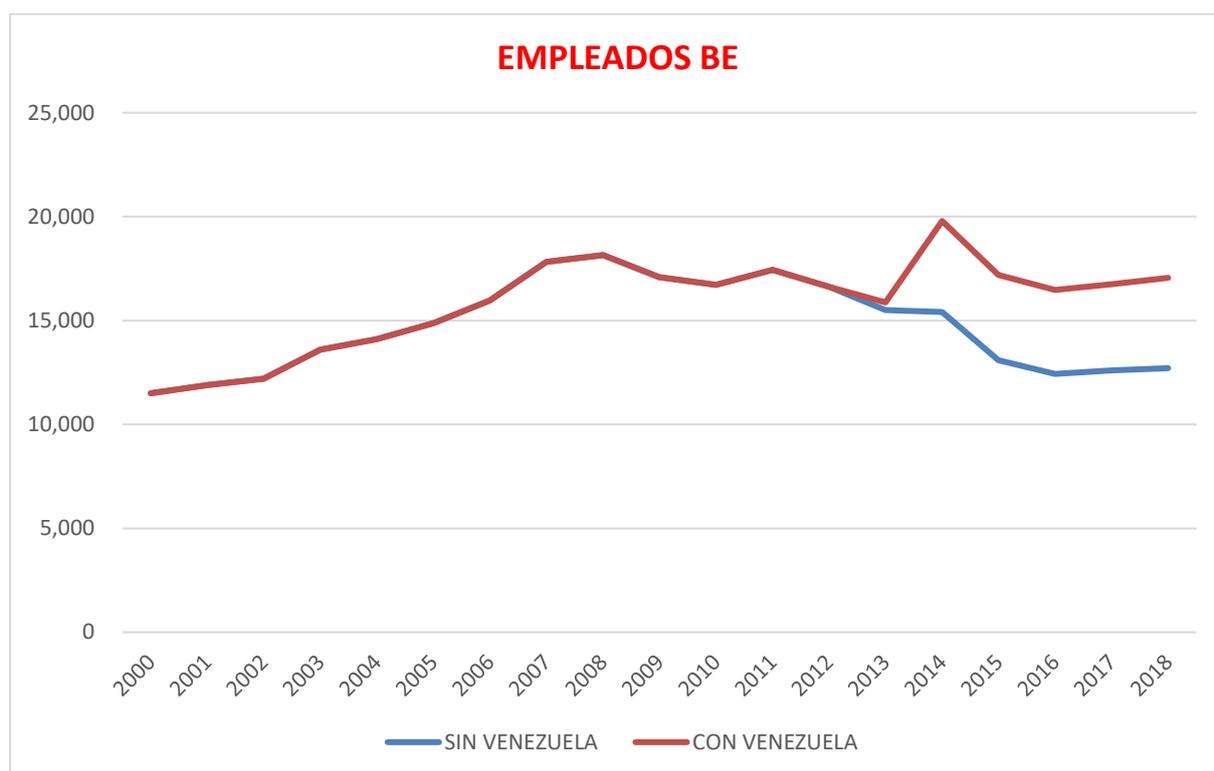


Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

4.5 Empleados

En cuanto al número de empleados, Figura 11, vemos que su número también crece hasta el año 2008, para luego ir descendiendo hasta el año 2018, con cifras equivalentes a las existentes entre los años 2002 y 2003, salvo por la inclusión de Venezuela, que provoca su aumento en el año 2014 para posteriormente reducir nuevamente su número hasta el año 2018, con cifras equivalentes al año 2009.

Figura 11. Número de Empleados BE.



Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

4.6 País de origen

Veamos ahora cual es el país de origen de los BE existentes en España. El número de países que han tenido bancos afiliados durante el período de muestra de nuestra tesis, 2000 a 2018, asciende a un total de 26. Tabla 3.

Tabla 3. Países de origen de la BE.

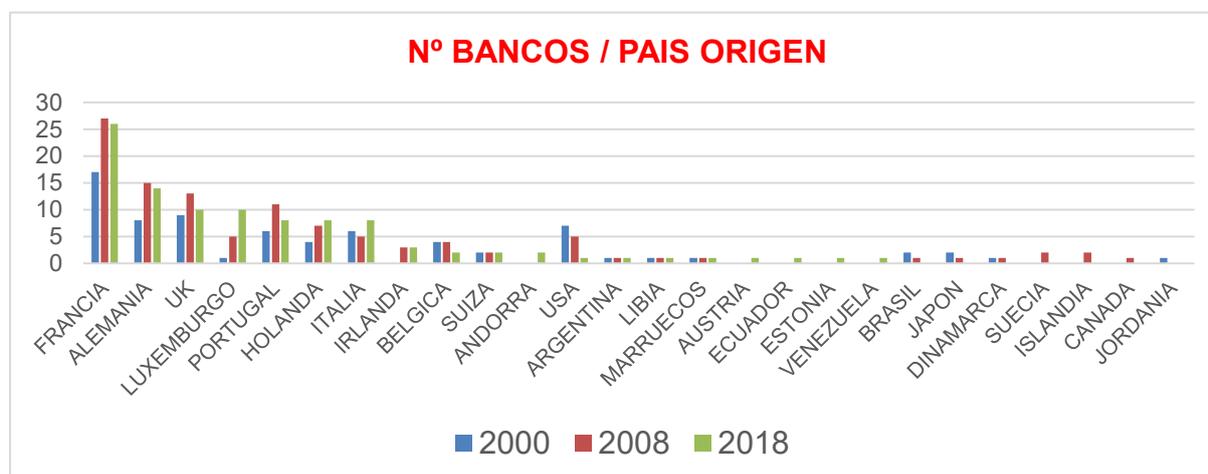
ALEMANIA	ANDORRA	ARGENTINA	AUSTRIA
BELGICA	BRASIL	CANADA	DINAMARCA
ECUADOR	ESTONIA	FRANCIA	HOLANDA
IRLANDA	ISLANDIA	ITALIA	JAPON
JORDANIA	LIBIA	LUXEMBURGO	MARRUECOS
PORTUGAL	SUECIA	SUIZA	UK
USA	VENEZUELA		

Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

Por períodos, en el año 2000 pertenecían a 17 países, en el año 2008 a 20, y en el año 2018 a un total de 19, Figura 12, siendo los más relevantes por número de

entidades, Francia, Alemania, Reino Unido (UK), Luxemburgo, Portugal, Holanda e Italia.

Figura 12. Países de origen de la BE en España.



Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

Destacar el descenso progresivo a lo largo de la muestra del número de entidades de Estados Unidos (USA), y la aparición, a partir de la crisis, de países como Andorra, Irlanda y, sobre todo, Luxemburgo. Mantienen posiciones, con oscilaciones por períodos pre y post-crisis, Francia, Alemania, UK, Portugal, Holanda e Italia.

Por espacios geográficos, la clasificación es la siguiente:

Tabla 4. Número Entidades UME-UE-RM.

Nº	UME	UE	UME+UE	RM	TOTAL
2000	46	10	56	17	73
2008	77	16	93	15	108
2018	80	13	93	8	101

Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

Se observa, Tabla 4, un crecimiento durante el período de la muestra de las Entidades pertenecientes a países de origen de la Unión Monetaria Europea (UME), y un descenso de las pertenecientes a países del resto del mundo (RM).

Indicar que todos los países de la UME pertenecen a la Unión Europea (UE), produciéndose una variación a partir del año 2016, en el que se incluye en la UME a Andorra (con Entidades en España desde el año 2011) por tener acuerdo con la UE para el uso del Euro como moneda oficial.

En porcentajes, hecha esta aclaración, quedarían, Tabla 5:

Tabla 5. Ratio Entidades UME-UE-RM.

%	UME	UE	UME+UE	RM	TOTAL
2000	63,01	13,70	76,71	23,29	100
2008	71,30	14,81	86,11	13,89	100
2018	79,21	12,87	92,08	7,92	100

Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

Observándose que, en el año 2018, el 92 % de las Entidades extranjeras instaladas en España pertenecen a países de la UE, de las que un 79 % tenían el nexo común de la moneda, el euro (UME).

Podemos afirmar, pues, que las variables, distancia (hablamos de distancia física y distancia cultural e idiosincrásica) y divisa (hablamos de pertenencia a la UME, con la consiguiente regulación común a todos los países) son determinantes en la decisión de las entidades de crédito extranjeras para establecerse en nuestro país. Esta hipótesis confirmaría los resultados obtenidos por García Blandón (1996) en lo relativo a la variable explicativa distancia, tema que desarrollamos con más amplitud en el capítulo 6 de nuestra tesis que se refiere a las variables determinantes de los países de origen de la BE instalada en España.

4.7 Comparativa con EDN

En este apartado, vamos a realizar la comparativa entre las Entidades de depósito Extranjeras (EDE) y las Entidades de depósito Nacionales (EDN) o Domésticas.

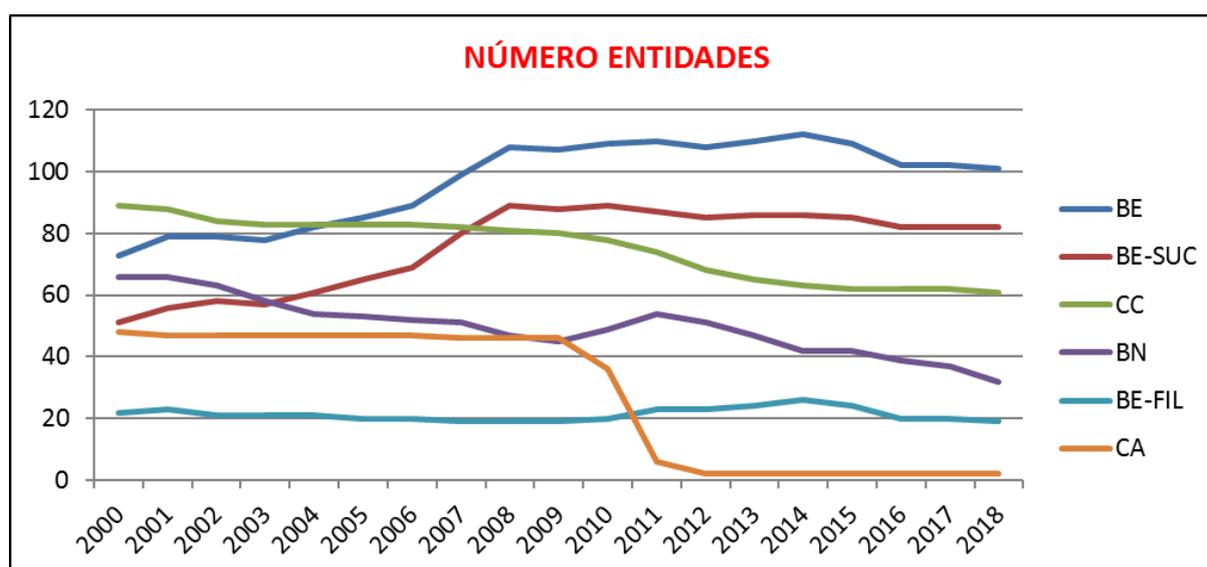
Las Entidades de Depósito Nacionales según el BdE (2006, p. 96), están formadas por las “*Cajas de ahorros (CA), cooperativas de crédito (CC) y aquellos bancos (BN) cuyo control está en manos de españoles y su casa central o su matriz reside en España*”.

Las Entidades de Depósito Extranjeras o Banca Extranjera (BE) están formadas por las Filiales (BE-FIL), que son aquellos Bancos constituidos en España con forma jurídica de sociedad anónima, con capital social propio, cuyo control está en manos de extranjeros y su casa central o su matriz reside en el extranjero; y las Sucursales (BE-SUC), cuyo capital social pertenece a una entidad matriz extranjera, y que pueden ser Comunitarias o Extracomunitarias.

Veamos pues, cual es la relación existente entre el grupo de Entidades de Depósito Nacionales y el de Entidades de Depósito Extranjeras, en el periodo 2000-2018, tanto en número de entidades como en volumen de activos, oficinas y empleados.

4.7.1 Entidades

Figura 13. Número de Bancos Extranjeros vs Entidades de Depósito Nacionales.



Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

En cuanto al número de entidades, la Figura 13 nos muestra una caída del número total de entidades de depósito a partir del inicio de la crisis, año 2009, provocada fundamentalmente por las EDN. En primer lugar, por los Bancos Nacionales, con procesos de fusiones y adquisiciones que se acentuaron a partir de la crisis, y que descienden en su número, desde los 66 del año 2000, a los 47 del año 2008, hasta los 32 del año 2018.

En segundo lugar, por el proceso de fusión y reconversión de las Cajas de Ahorros, iniciado en nuestro país con el Real Decreto-ley 11/2010 de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las CA. En él, y por causa de las pérdidas en el sector financiero generadas por la crisis, así como por las reformas previstas en el sistema financiero internacional en aras a un reforzamiento del capital de las entidades de crédito, se diseñó un nuevo modelo organizativo de las CA basado en una doble alternativa: el ejercicio indirecto de la actividad financiera de la Caja a través de una entidad bancaria, o la transformación de la misma en una Fundación de carácter especial, traspasando su negocio a otra entidad de crédito. Como consecuencia de ello, la mayoría de las CA traspasaron su actividad financiera a entidades bancarias.

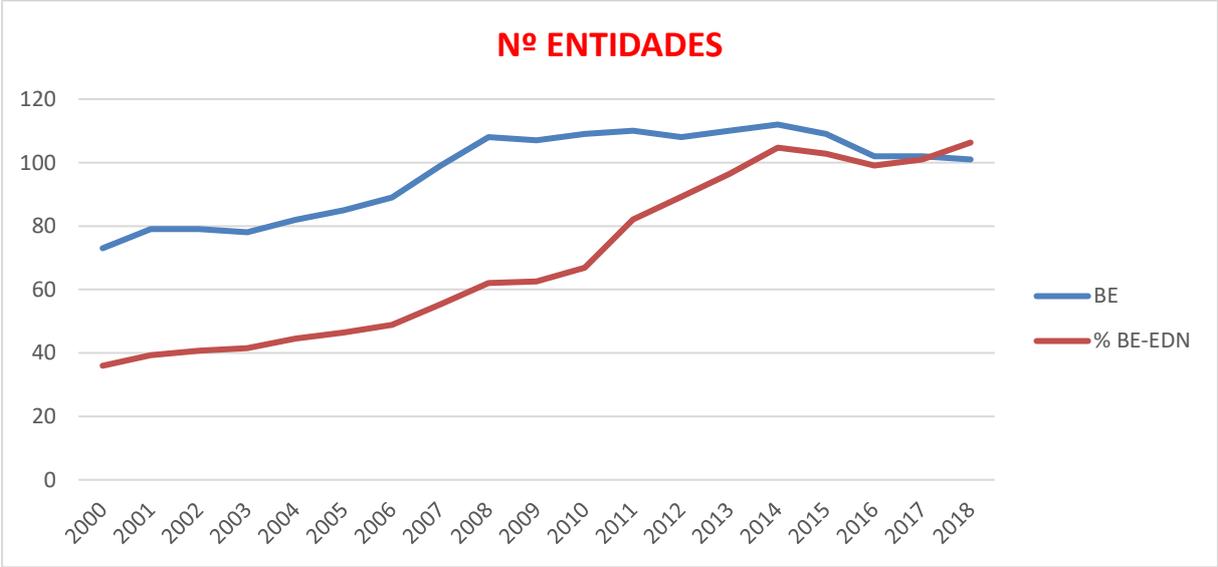
Este proceso finalizó con la publicación en el BOE el 28 de diciembre de 2013, de la Ley de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias (Ley 26/2013, de 27 de diciembre), que obligaba a las CA que, a la entrada en vigor de esta Ley, no cumplieran los requisitos para continuar operando como tales, a, en un plazo de seis meses, cumplir tales requisitos o, en caso contrario, transformarse en Fundación.

Actualmente ya solo figuran 2 Cajas de Ahorros en el Registro de Entidades del BdE (Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ontinyent y Colonya-Caixa D'estalvís de Pollensa), que, hasta la fecha, no han requerido de ninguna ayuda ni

proceso de reconversión para continuar con el ejercicio de su actividad financiera conforme a la ley.

Y, finalmente, el grupo de Cooperativas de Crédito que, aunque nunca han necesitado ayuda del FROB, a raíz del Decreto-Ley 6/2010 referente a los modelos de fusiones frías a través de Sistemas Institucionales de Protección (SIP) surgidos de la Directiva 2006/48/CE, se han ido fusionando durante el período de la muestra y su número desciende desde las 89 entidades existentes en el año 2000, a las 81 en el año 2008, para finalizar en 2018 con 61 entidades. En total, el número de EDN asciende, en el año 2018, a 95, formado por 32 BN, 2 CA y 61 CC.

Figura 14. Porcentaje Entidades BE vs EDN.



Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

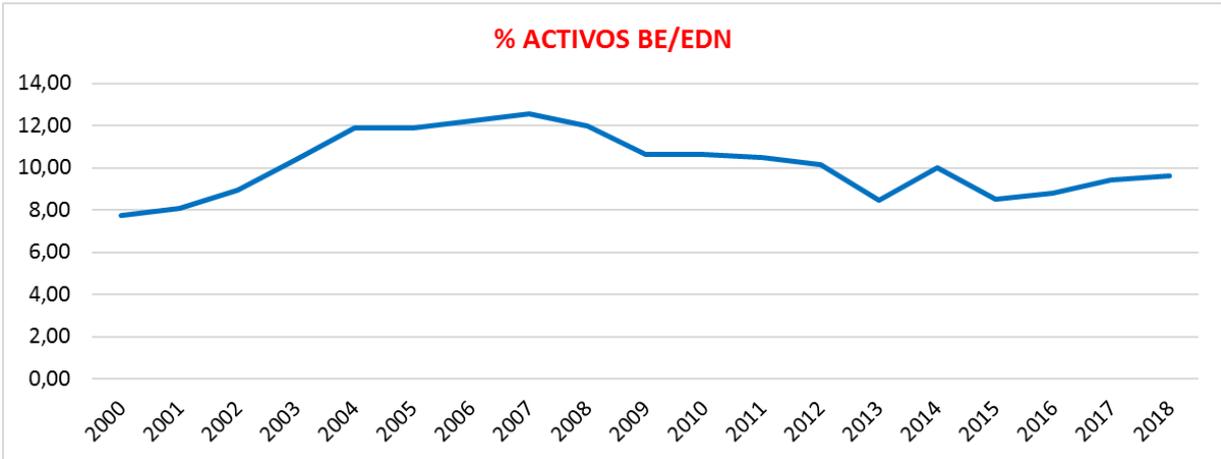
Debido a esta circunstancia, como se observa gráficamente en la Figura 14, aunque el nº de BE sufre un descenso en su crecimiento desde el inicio de la crisis en nuestro país, años 2009 a 2018, su porcentaje en relación con el total de EDN sigue aumentando hasta alcanzar un máximo del 106 % en el año 2018, debido, como acabamos de comentar, al descenso sistemático de las Entidades de Depósito

Nacionales, esto es, Bancos, Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito, en este período.

4.7.2 Activos

En cuanto al volumen de activos, comparando el porcentaje de la BE con el de EDN, Figura 15, vemos que su comportamiento ha sido diferente. Durante los años de crecimiento económico consiguen incrementar su volumen más que las EDN, y desde el inicio de la crisis su porcentaje ha sido menor, por lo que la hipótesis de que la BE mantiene/eleva su oferta de financiación en las épocas de escasez (sobre todo las Sucursales ayudadas por sus matrices) no se confirma para el caso español y durante el período estudiado.

Figura 15. Porcentaje Activos BE vs EDN.



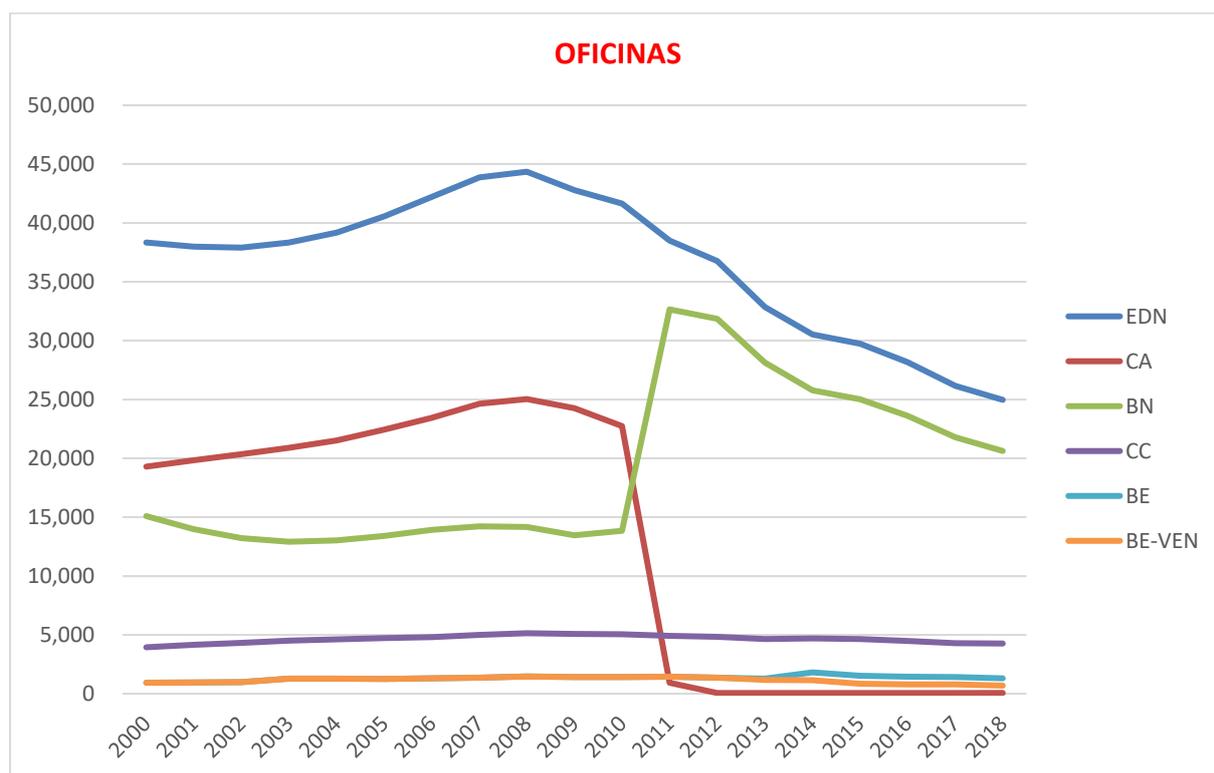
Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

Como ya indicamos en la Introducción, el porcentaje de Activos de la BE sobre el conjunto de EDN, oscila entre el 7,76 % del año 2000 y el 12,58 % del año 2007, con un valor medio del 10,28 %, cifras que confirman lo indicado por Berger (2007, p.1): *“however, the banking industry has not consolidated across borders as much or as quickly as some have predicted. In most of the developed nations of North America, Europe, and East Asia, the foreign ownership of banks remains near 10% of total assets, while the proportion is much higher in most developing nations”*.

4.7.3 Oficinas

Veamos ahora la comparativa entre el número de oficinas de los BE existentes en España y el de las Entidades de Depósito Nacionales en el período analizado por nuestra tesis, esto es, de 2000 a 2018.

Figura 16. Número de Oficinas de BE vs Entidades de Depósito Nacionales.



Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

Como se observa en la Figura 16, el número de Oficinas de BE es el menor de todos los tipos de entidades analizadas, Bancos Nacionales, Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito, en todos los años de la muestra, excepto por la caída de las Cajas de Ahorros a partir del año 2011, desde el que, como ya comentamos, solo figuran 2 entidades con esta denominación en el BdE, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ontinyent y Colonya-Caixa Destalvis de Pollensa, hasta la actualidad. El resto de Cajas, cumpliendo la normativa, se han reestructurado en Bancos (SA) o en Fundaciones.

Figura 17. Porcentaje Oficinas BE vs EDN.

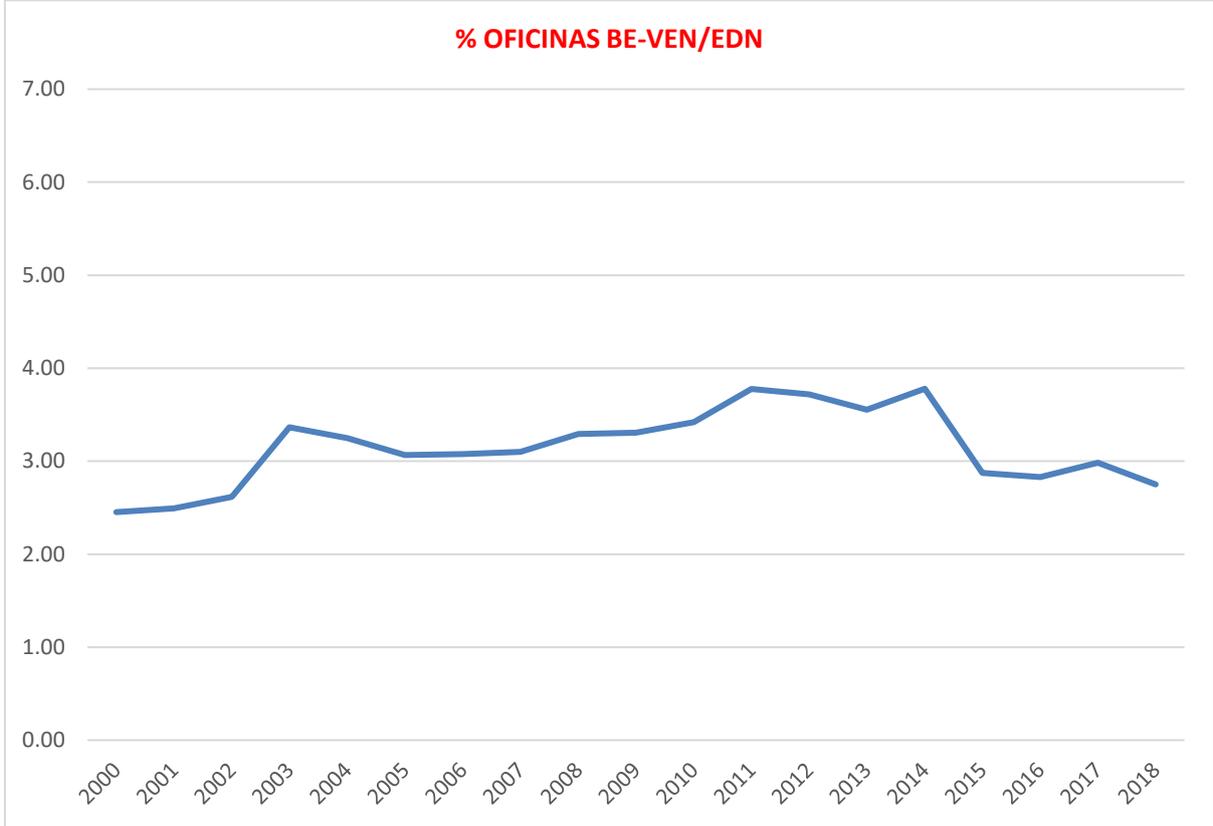


Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

Debido a la gran diferencia en valores absolutos de esta variable, para su comparación con las EDN, procedemos a su relativización. El resultado se muestra en la Figura 17, e indica que el número de Oficinas de la BE instalada en España no ha dejado de crecer en comparación con el de EDN durante todo el período analizado, incluido el denominado período post-crisis, apoyado, como ya hemos comentado, por la entrada de Venezuela en la muestra a partir del año 2014, con la antigua Caja de Ahorros, reconvertida a Banco, Abanca Corporación Bancaria, SA. También se observa que en el año 2015 se produce un descenso del peso específico del número de oficinas de BE vs EDN, provocado por la salida más significativa de una entidad foránea en el período estudiado, que fue la de la filial de Barclays, Barclays Bank SA, con fecha de baja en el BdE de 01-06-2015, ya que, como venimos comentando, este tipo de entidades, las filiales, tienen, en su

mayoría, un mayor número de oficinas y empleados que la forma jurídica de sucursales.

Figura 18. Porcentaje Oficinas BE-VEN vs EDN.



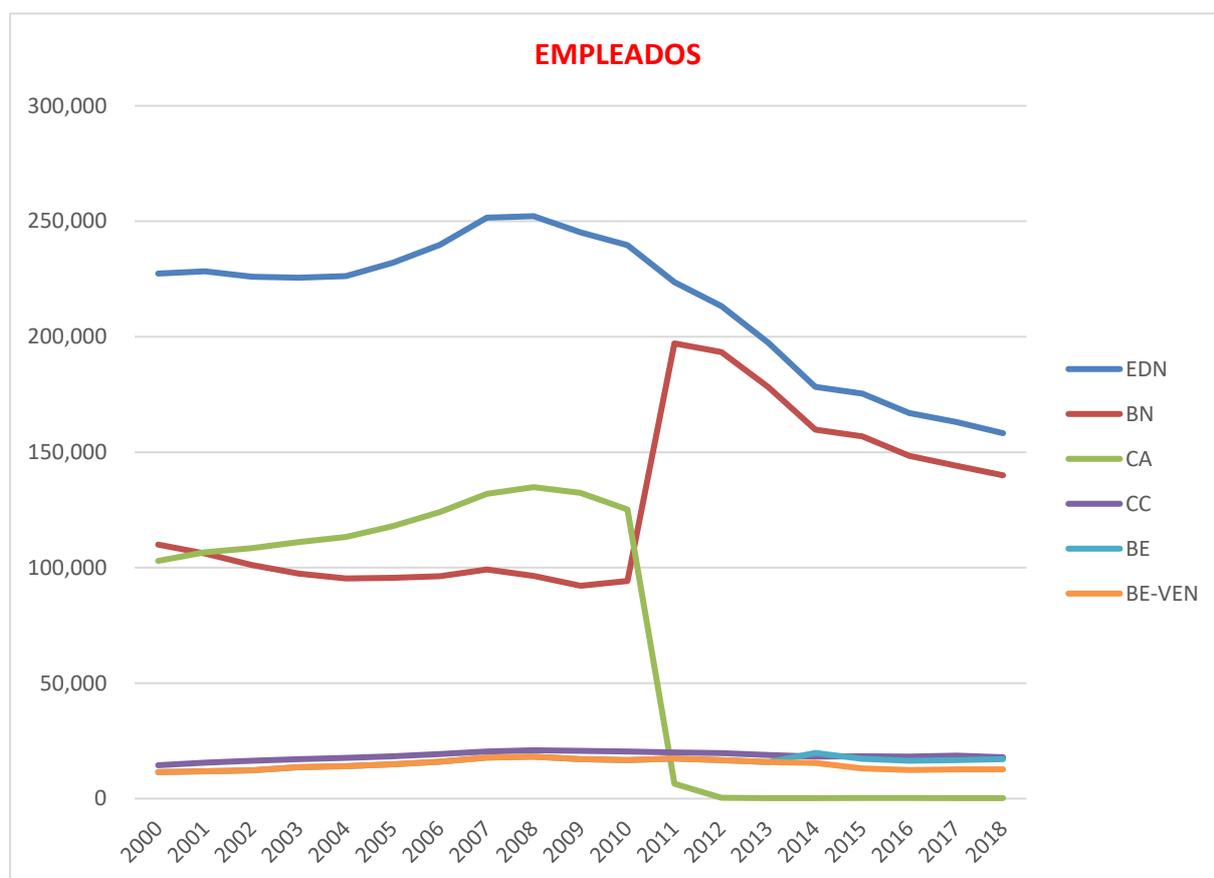
Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

Si realizamos la comparativa sin Venezuela, como haremos en la mayoría de nuestros análisis -debido a su entrada en los últimos años de la muestra y aportar valores muy altos de sus variables a la misma- para analizar el recorrido de la BE en el sistema bancario español, vemos, Figura 18, que, el porcentaje de oficinas de BE vs EDN, tendría un punto de cambio de tendencia en el año 2015, debido a la comentada salida de Barclays Bank SA, que nuevamente se compensa a partir de 2016. Por ello, tanto con o sin la incorporación de Venezuela en el análisis, el porcentaje de oficinas de la BE instalada en España en el período estudiado, en relación con las EDN, ha ido creciendo a lo largo de la muestra.

4.7.4 Empleados

En cuanto al número de empleados que utiliza la BE para el desarrollo de su actividad, recordando que las filiales utilizan más este input que las sucursales, los resultados son los siguientes:

Figura 19. Número de Oficinas de BE vs Entidades de Depósito Nacionales.



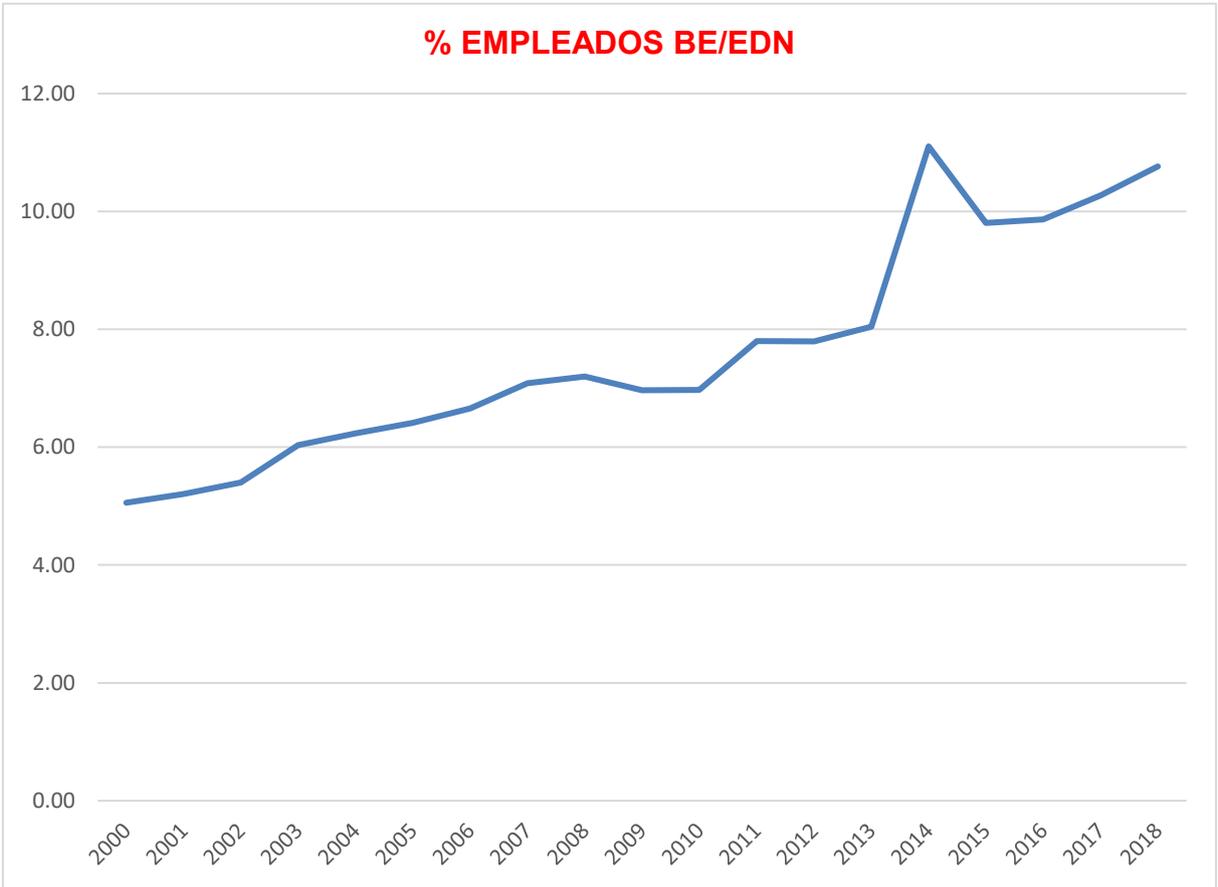
Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

Se observa un descenso del número de empleados del conjunto de EDN justo desde el año del inicio de la crisis, 2008, con el consiguiente trasvase producido entre Bancos y Cajas de Ahorros, obligado por la normativa descrita en el apartado 4.7.1 de esta tesis sobre la comparativa de número de entidades. Las Cooperativas de Crédito y la BE tienen un comportamiento prácticamente idéntico durante los años de la muestra para esta variable.

Como hemos indicado en el número de oficinas, la gran diferencia entre los valores absolutos de los Bancos y Cajas de Ahorros con las entidades extranjeras, nos obliga a su relativización para explicar mejor su comportamiento durante los años del análisis.

Así, el porcentaje de empleados de la BE instalada en España, en el período 2000 a 2018, comparado con el número de Entidades de Depósito Nacionales, es el siguiente:

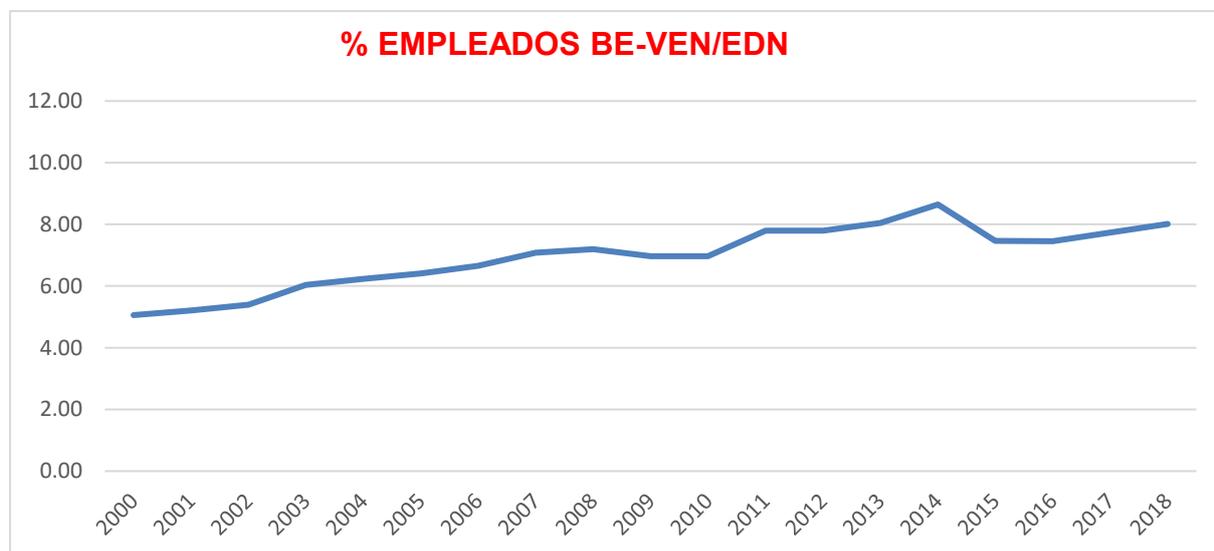
Figura 20. Porcentaje Empleados BE vs EDN.



Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

Y, eliminando a Venezuela de la muestra, Figura 21:

Figura 21. Porcentaje Empleados BE-VEN vs EDN.



Fuente: BdE, AEB, CECA, UNACC, elaboración propia.

Los resultados indican crecimiento sostenido del porcentaje de empleados de la BE versus las EDN -más acentuado con la entrada de Abanca Corporación Bancaria SA (Venezuela) en el año 2014 y con la caída propiciada por la salida de Barclays Bank SA (UK) en el año 2015- incluido el período post-crisis.

CAPÍTULO 5

REVISIÓN DE LA LITERATURA

5.1 Introducción

Nuestra tesis estudia a la Banca Extranjera instalada en España y los determinantes de la actividad internacional, por los que una empresa, para su crecimiento, opta por la explotación de mercados extranjeros convirtiéndose en una Empresa Multinacional (EMN), definido como punto de vista tradicional o efecto país por Aliber en su trabajo sobre la Banca de USA: *“According to the traditional view, U.S. banks engage in domestic banking when they sell deposits or make loans within the United States, and they engage in international banking when they do business in other countries from branches or subsidiaries”*. (Aliber, 1984, p. 662).

Siguiendo a Berger (2007), los estudios comparando los bancos nacionales y extranjeros en una única nación, ofrecen las mejores oportunidades para explicar la falta de consolidación global de la BE en las Naciones desarrolladas.

We argue that only the third category that compares foreign and domestic banks under the same conditions (within the same nation using the same nation specific Frontier) directly addresses the key international consolidation issues noted above, why cross-border consolidation among developed nations is so low and why foreign bank presence is so much higher in developing nations. (Berger, 2007, p. 135). *Nonetheless, the finding in most cases that foreign-owned banks are measured as less efficient than domestically owned banks may help explain in part why the banking industry has not consolidated across borders as much or as quickly as some have predicted. More research is clearly needed to draw definitive conclusions.* (Berger, 2007, p. 136).

Este es uno de los motivos de realización de nuestra tesis que estudia a la BE en un solo país, España, tal y como hemos comentado en la Introducción.

Ahora bien, esta internacionalización, para ser eficiente debe contar con ciertas garantías de éxito, basadas en ventajas competitivas con respecto a las empresas nacionales del país de destino elegido. En cuanto a las ventajas específicas de las EMNs en sus negocios en el exterior, una de las teorías más relevantes, dentro de la academia, por el lado de la oferta, es el paradigma ecléctico OLI (Ownership, Location and Internalization, por su nomenclatura en inglés) de Dunning (1980), que se basa en las ventajas adquiridas por las EMNs, de propiedad, localización e internalización. La propiedad hace referencia fundamentalmente al conocimiento de la industria y a los productos propios de la MNE; la localización basa su ventaja en la posición geográfica y el grado de conocimiento del mercado de destino; y, por último, la internalización hace referencia a la propia gestión de los procesos productivos por parte de la EMN en el país de destino, en lugar de venderlos a alquilarlos a empresas nacionales, todo ello con el objetivo final de la reducción de costes de implantación, que permitirán la ampliación de su cuenta de resultados y el mantenimiento de la imagen de marca que le confiere su poder en los mercados.

Además de los factores y variables anteriores, mayormente vinculados a elementos de la oferta, por el lado de la demanda, el marco teórico hace referencia a las características de los países receptores de estas EMNs, y que se fundamentan en tres: la primera, la ausencia de barreras de entrada y regulaciones excluyentes; la segunda, el seguimiento a clientes del país de origen efectuado por las EMNs, definido por Grubel (1977, p. 353) como *“defensive expansion”* o por Metais (1979, p. 498) como *“effet d’attraction”*, confirmado como *“gravitational pull effect”* por Aliber (1984, p. 664), y, la tercera, la denominada *“local market opportunity”* Nigh, Cho y Krishnan (1986, p. 59), que muestra el grado de desarrollo económico del país

de destino. Estas características las resume Fieleke (1977, p. 29), en su trabajo sobre el sector financiero en USA, *“to recapitulate, it is posited that the foreign branches of U.S. Banks will concentrate in countries where U.S. nonbanking firms are concentrated, or where economic activity is substantial, or where there is considerable freedom from government regulation and taxation”*. Si estas EMNs pertenecen al sector financiero, hablamos de Banca Extranjera.

Así pues, como resumen, los factores que determinan los patrones de la internacionalización bancaria considerados en la literatura, se pueden clasificar ampliamente en tres grupos principales:

1.- El primero de ellos se relaciona con el grado de integración entre el país de origen y de destino de la inversión, de acuerdo con la hipótesis de que los bancos siguen a sus clientes en los mercados extranjeros para defender las relaciones existentes entre ellos. Como expone Grubel (1977), la explicación teórica de la BE minorista es casi idéntica a la de la IED empresarial, y la BE de servicios de USA se ha ido incorporando a mercados de otros países siguiendo a las empresas de su país. Por ello, los bancos USA dominan en la UE y los bancos de UK lo hicieron antes de la II Guerra Mundial. En el aspecto competitivo, los bancos que operan en los mercados más desarrollados es probable que sean más eficientes y por lo tanto mantengan una ventaja comparativa respecto a sus competidores en el mercado de destino. Grosse y Goldberg (1991), por ejemplo, encuentran una correlación positiva entre el número de bancos extranjeros en los Estados Unidos de un determinado país y el desarrollo del sector financiero de ese país.

2.- El segundo grupo de factores se refiere a las oportunidades de beneficios: como instituciones de maximización de ganancias (y minimización de riesgos), los bancos deben ser atraídos por lugares donde esperan tener una mayor corriente de

flujos de efectivo futuros. Claessens, Holm-Nielsen y Huizinga (2000) analizan la presencia extranjera en 80 países desde 1988-95 y encuentran que los bancos extranjeros son atraídos por los mercados con bajos impuestos y un alto ingreso per cápita. Yamori (1998) encuentra que los bancos multinacionales japoneses prefieren ubicarse en los países con mayor ingreso per cápita. Focarelli y Pozzolo (2005), comprueban que los bancos prefieren expandirse a países donde la tasa esperada de crecimiento económico es mayor y el sistema bancario es en promedio menos eficiente.

3.- Finalmente, existe un amplio consenso en que las barreras institucionales desempeñan un papel importante en la conformación de los patrones de actividades transfronterizas. Se ha encontrado que las restricciones normativas afectan significativamente el patrón de las inversiones bancarias internacionales. Los gobiernos, por ejemplo, pueden reducir el grado de consolidación transfronteriza actuando directamente, poniendo límites explícitos sobre fusiones y adquisiciones transfronterizas o bloqueando las adquisiciones individuales, o indirectamente, no armonizando las diferencias estructurales entre los sistemas financieros o imponiendo límites a la actividad bancaria doméstica. Las características del sector bancario también pueden afectar a la probabilidad de entrada. Boot (1999) sostiene que los gobiernos tal vez deseen que las instituciones más grandes en sus países sean de propiedad nacional. Si este es el caso, puede esperarse que en los mercados más concentrados la entrada de bancos extranjeros sea más difícil, porque una sola adquisición implicaría la pérdida de una cuota de mercado significativa en beneficio de los inversores extranjeros.

Bajo estas premisas, nuestra hipótesis de trabajo relacionaría a la banca extranjera con países de origen financieramente desarrollados, en países de destino

con alta tasa esperada de rentabilidad y altos flujos de entrada de empresas extranjeras e Inversión Extranjera Directa, y con ausencia de barreras institucionales tanto para su instalación, como para la colocación y cuota fiscal de sus beneficios.

Los siguientes apartados de este capítulo, serán divididos en 3 secciones, tratando de agrupar las diferentes áreas económico-financieras que se relacionan con la BE. La primera sección recoge los denominados aspectos generales y está formada por los apartados, seguimiento a clientes, oportunidad bancaria local y regulación. Continuaremos con los denominados aspectos particulares, conformados por los efectos de la BE en los países de destino, en la financiación específica, en el mercado de divisas, en los países emergentes, en un país único y en los períodos de crisis. Y finalizamos con la sección, España país de destino, que estudia los trabajos sobre este país en concreto, que es el motivo principal de nuestra tesis.

5.2 Aspectos generales

5.2.1 Seguimiento a clientes

Uno de los autores clásicos sobre el tema de estudio relacionado con la Banca Extranjera, Grubel (1977), para establecer una teoría de la banca multinacional, la compara con la teoría de la Inversión Extranjera Directa (IED), es decir, ¿qué provoca que un banco USA abra una sucursal en Singapur?, ¿qué ventajas comparativas tiene con los bancos domésticos que conocen perfectamente a sus clientes, el mercado de capitales, a los empresarios y al gobierno de su propio país? Más específicamente, en la teoría bancaria, ¿por qué un banco extranjero puede ofrecer, obteniendo beneficios, préstamos más baratos y depósitos más caros que sus competidores domésticos? Para ello, realiza el estudio de la BE, distinguiendo 3 formas fundamentales de realización de sus actividades: banca minorista, banca de servicios y banca mayorista.

1.- Banca Minorista: La explicación teórica de la BE minorista es casi idéntica a la de la inversión extranjera directa empresarial, según Vernon (1961), Kindleberger (1969) y Caves (1971), los bancos usan tecnología de gestión y know-how de marketing desarrollado para usos domésticos a un coste marginal muy bajo en el extranjero. La localización de las sucursales y la publicidad, son factores también importantes para las estrategias de marketing. El crecimiento de los bancos minoristas de USA y Canadá en Sudamérica estuvo basado en esos principios de marketing y en que entraron en países en su primera etapa de desarrollo económico y no existía competencia bancaria doméstica. Los casos de la BE en California y de la Banca USA en UK estuvieron basados en productos específicos y mercados oligopolísticos. La tecnología de gestión se ha internacionalizado gracias a los ordenadores y su potencial de diferenciación es cada vez menor en banca minorista. Por último, otro factor favorable a la expansión de la BE minorista, válido también para las otras formas de BE, es la diversificación del negocio, que permite la obtención de beneficios estables (a través del aumento de clientes y productos). Finalmente, comenta que la caída de la BE minorista en los países en vías de desarrollo se debió a políticas gubernamentales restrictivas y favorables al desarrollo de la banca doméstica.

2.- Banca de servicios: Generalmente, la BE de servicios se ha incorporado a mercados de otros países siguiendo a las empresas de su país. Por ello los bancos USA dominan en la UE y los bancos de UK lo hicieron antes de la II Guerra Mundial. La BE de servicios también efectúa negocios con las empresas y fortunas individuales del país de acogida, ofreciendo servicios especializados y los vinculados con el país de origen del BE. Finalmente, la BE de servicios, también se instala a través del negocio del turismo y los viajes de negocios (i.e., American Express

Company), que cubren todo el abanico de necesidades financieras de sus clientes en el extranjero.

3.- Banca mayorista: La BE mayorista ejerce una doble función en los flujos de capital internacionales, por un lado, marca el arbitraje de fondos entre países y, por otro, está presente en los consorcios de préstamos internacionales. En el tema del arbitraje de precios de divisas, se da la paradoja de que los ciudadanos/empresas de un país europeo (i.e., Francia) reciben más intereses por sus depósitos en US \$ que en francos y pagan menos por sus préstamos en US \$ que en francos. Por ello la BE produce flujos de capital. Esto se debe a que el dólar lleva intrínseco un valor añadido, que surge de ser la moneda de referencia en el negocio internacional, tanto comercial como financiero. Por ejemplo, empresas de export-import de mercancías denominadas en dólares pueden tener, en momentos puntuales, exceso o demanda de dólares. Vendiendo o comprando esos dólares pueden reducir costes de transacción y eliminar riesgos de cambio. Los bancos también, diversificando su cartera, evitarían los riesgos de tipos de interés y tipos de cambio, además de la mayor liquidez que poseen los activos en dólares.

Además, las operaciones de BE mayorista, suelen realizarse con y entre grandes clientes, evitando así los altos costes marginales de la banca minorista. En este sentido no actúan como banqueros exactamente sino como intermediarios entre prestamistas y prestatarios y, generalmente, a través de consorcios de préstamos internacionales. La BE mayorista es muy eficiente como transmisora de flujos de capital de países con excesos de liquidez hacia países necesitados. Realizan operaciones de grandes importes con márgenes muy pequeños. Ello es posible debido al conocimiento mutuo de los bancos implicados en las operaciones, que elimina costosas investigaciones de crédito. Como hemos indicado anteriormente, al

comportarse como *brokers*, no se ajustan a los mercados de vencimientos, y no sufren los riesgos de liquidez y tipo de cambio de los bancos comerciales. Por todo ello, la BE mayorista tiene menor riesgo y puede operar con menores diferenciales.

Chen y Liao (2009), investigan la relación a largo plazo entre la rentabilidad del Banco y la estructura del mercado bancario procesada por medidas estáticas, índice Herfindahl Hirschman y cuota de mercado de las entidades de mayor tamaño, y medidas estructurales, estadísticos de Panzar and Rose e índice de Lerner, en el contexto de 70 países durante el período 1992-2006. Sus hallazgos indican que los bancos extranjeros son más rentables que los nacionales cuando operan en un país de acogida con menor competitividad bancaria y son altamente rentables en el país de origen. Sin embargo, cuando las condiciones se invierten en el país de origen, experimentan una disminución significativa en el margen de interés neto en el país de acogida, en comparación con los bancos nacionales.

En segundo lugar, encuentran que los bancos extranjeros en un país de acogida con condiciones bancarias menos competitivas, menores tasas de crecimiento del PIB, mayor interés y altas tasas de inflación y con cumplimiento de la regulación de ponderaciones de riesgo de Basilea, aumentan sus márgenes.

Por último, investigan los impactos, tanto en el país de origen como en el país de acogida, del cambio de la supervisión bancaria en la rentabilidad de los bancos extranjeros. Concluyen que el cambio de supervisión bancaria de restricción de propiedad del Banco matriz en el país de origen, aumenta significativamente los márgenes de los bancos extranjeros, mientras que los cambios en la supervisión para el cumplimiento con la ponderación de riesgos de Basilea en el país de acogida, también mejoran los márgenes de los bancos extranjeros.

Sin embargo, estas conclusiones se mantienen en el caso de instalación de bancos extranjeros en países emergentes y se invierten cuando se estudia el caso en países desarrollados.

En países desarrollados, los bancos extranjeros no son tan rentables, ya que sacrifican el beneficio por el crecimiento en cuota de mercado. Una de las causas, es la política de mercado existente en este tipo de países, que conlleva la existencia de unos pocos bancos dominantes o CR4 (Ratio de Concentración en 4 grandes bancos), que actúan como barrera de entrada a los bancos extranjeros.

Un estudio sobre el mercado financiero australiano, Sturm y Williams (2010), concluye que la cuota de mercado de los bancos competidores, particularmente de los 4 grandes bancos, actúa como una barrera a la entrada en el mercado australiano de los bancos extranjeros, que resulta en una menor eficiencia, debido a la necesidad de sobreutilización de insumos para poder competir con los bancos dominantes.

Se observa, además, que los bancos de algún país determinado obtienen mejores resultados que el resto, por lo que la hipótesis de la ventaja global limitada de Berger y De Young (2000) se confirma en este estudio del mercado australiano, en donde los bancos del Reino Unido son más rentables que el resto de bancos extranjeros. Los bancos de USA se encontraron significativamente menos eficientes.

Podemos establecer entonces que los bancos extranjeros son más eficientes que los nacionales cuando se instalan en países emergentes, con un mercado financiero en fase de aprendizaje, al contrario que en los países de desarrollados, donde el grado de madurez alcanzado por los mercados actúa como barrera para la consolidación de resultados de los bancos extranjeros.

Esta conclusión nos llevaría a que, en nuestro país, que consideramos desarrollado, los bancos nacionales tendrán una mayor cuota de mercado y serán más eficientes que los bancos extranjeros.

Un estudio realizado por Kindleberger (1974), describe el desarrollo de los principales centros financieros en varios países y destaca el movimiento gradual de los bancos hacia estos centros. Esta dinámica crea, en un proceso evolutivo y lento economías de escala externas que unen firmemente a los bancos y otras instituciones financieras a una ubicación elegida (i.e.: UK, Singapur, Hong Kong).

Sin embargo, Grote (2007) encuentra en su trabajo sobre Alemania que, como sugieren los modelos de la Nueva Geografía Económica, la concentración de bancos extranjeros se produce en forma de U invertida, esto es, en un primer estadio se produce concentración de bancos en torno a centros financieros por sus ventajas logísticas, históricas, etc. (i.e.: Frankfurt, Berlín), pero con el paso del tiempo estas se normalizan y se asientan en el sistema, por lo que su ventaja comparativa desaparece y la localización de esos bancos disminuye de forma lenta pero significativa, trasladándose a otras ciudades del país.

Buch (2004), analiza las asimetrías de información, como las diferencias culturales e idiosincrásicas entre países, que producen costes (de entrada, de información, etc.). Estas inciden en la elección de los países de acogida (conocimiento del mercado, datos solvencia clientes, distancia, lazos culturales, económicos, países desarrollados, emergentes, etc.), en la forma de entrada en los mismos (sucursales, filiales, adquisiciones, etc.) y en los segmentos de clientes a los que se dirigen (banca minorista, mayorista, inversión, etc.). Actualmente, el progreso tecnológico y la globalización, con cantidad y rapidez en la producción y comunicación de datos, reducen estos costes de información. Como datos del

estudio, en el año 1999, el nº de ordenadores por cada 10.000 habitantes era de 1.508 en USA; 270 en UK; 174 en Alemania; 111 en Francia y 68 en Italia (World Bank, 2000). Esto implicaría que los costes de información serían menores en USA que en la UE.

Otros autores, Lane y Sarisoy (2000) no encontraron significativo el grado de avance tecnológico, utilizando como variables *proxies* en su análisis, tanto la densidad de teléfonos como de aparatos de televisión sobre el producto interior bruto de los países.

5.2.2 Oportunidad Bancaria Local

Otro concepto introducido por Grubel (1983) es el de “*La nueva Banca Internacional*” que se instala fundamentalmente en centros financieros y áreas de influencia, como los denominados *paper centers*, que son sucursales ficticias donde se contabilizan operaciones que se realizan desde la sede de la matriz bancaria. Sus costes únicamente son contables y legales.

La nueva Banca Internacional se basa en 2 tipos de actuaciones, la primera, la intervención de los bancos como intermediarios canalizando depósitos y préstamos de fondos internacionales (flujos de capital) ofreciendo la oportunidad a otros bancos de diversificación de riesgos, y la segunda, ofreciendo los depósitos en ME a los prestamistas domésticos, obteniendo, además, un coste de bienestar asociado, evitar la regulación e impuestos del país de acogida. Con ello, se reducen los costes de intermediación y pueden pagar más por los depósitos y cobrar menos por los préstamos. Otra variable que reduce los costes de intermediación es la globalización de la comunicación, internet. El avance de las comunicaciones ha reducido la distancia entre los mercados de capital y promovido los consorcios de préstamos entre entidades bancarias a lo largo de todo el mundo con el consiguiente

ahorro de costes. No es necesario tener una oficina en un país determinado para participar en una operación comercial, además este tipo de operaciones suelen ser de grandes importes, con bajos diferenciales de tipos de interés y grandes beneficios (con grandes riesgos, pero compartidos, préstamos sindicados).

El hecho de que existan o no requerimientos de reservas obligatorias para ME en determinados países, tiene unas causas políticas que implican unas consecuencias económicas (dirección de los flujos de capital). USA solicitó un acuerdo internacional para la existencia en todos los países de un impuesto s/ reservas en ME en 1980. Acuerdo que resultó fallido.

Una política que reduciría esta diferencia de costes, sería el pago de interés por los requerimientos de reservas. Esta política sería individual por cada país y no necesitaría un acuerdo internacional. El resultado de la ecuación pago del impuesto menos interés recibido tendería a ser 0. Además, está el impuesto sobre requerimientos mínimos de reservas de moneda extranjera que puede ser compensado, o no, con pagos de interés a estas reservas. Esto dependerá de la política fiscal y monetaria de cada país, en el caso de no existir un acuerdo internacional. Podemos resumir, por todo ello, que la Nueva Banca Internacional lleva aparejados unos costes de diversificación de localización y de cambio de divisa.

En agosto de 1983 Mitsubishi Bank Ltd., el cuarto mayor banco de Japón, adquirió la Corporación Bancal Tristate a sus dueños de USA. El New York Times informaba que los especialistas de banca sugerían que, las filiales de los bancos japoneses habían sido capaces de atraer negocio al ofrecer menores tipos de interés para los prestatarios y tipos más altos para los depositantes. Esto se debió, en parte,

al menor coste de capital de sus bancos matrices en Japón, que les permitía superar a sus competidores americanos.

Un estudio comercial no académico (ICBA Ltd., 1982), estimó la rentabilidad real (deflactada) de 150 bancos internacionales durante los años 1978, 1979 y 1980. La conclusión fue que los bancos con sede en Suiza, Bélgica, Holanda, Italia, Canadá y USA tenían rendimientos reales positivos; los bancos con sede en Francia y España tuvieron rendimientos reales negativos; y los bancos de Gran Bretaña, Alemania y Japón fueron marginalmente rentables.

Porzecanski (1981), Goldberg y Saunders (1981) y Houpt (1980) señalaron que los bancos extranjeros se fueron expandiendo en USA debido a que los precios de las acciones de los bancos USA habían caído. Esto se podría explicar por el aumento del coste del capital de las empresas USA y la disminución en el coste del capital en las empresas japonesas y europeas. Los cambios en el coste del capital para las empresas y los bancos con sede en determinados países pueden ser deducidos de los cambios en sus ratios Q, que se refieren al valor de mercado (acciones) de una empresa en relación a su valor contable. Aumentos en la ratio Q podrían reflejar incrementos en la rentabilidad esperada, o reducciones en el coste del capital. Las empresas se expanden cuando sus ratios $Q > 1$, y se contraen cuando $Q < 1$. Así pues, los bancos con sede en los países con altos ratios Q estarían en una posición más favorable para expandirse en el extranjero que los bancos con sede en países con bajos ratios Q.

Agmon y Dietrich (1984) afirmaron que el crecimiento en los préstamos a países en vías de desarrollo no puede explicarse por las normas de crédito internacional o la solvencia de los prestatarios. Desarrollaron un modelo que sugiere que los préstamos bancarios son una manera conveniente de redistribución de

ingresos de los países desarrollados a los países en vías de desarrollo (teoría neoclásica), pero no proporcionan ninguna explicación convincente de por qué los bancos deben estar interesados en redistribuir ingresos, ya que su supervivencia depende de la rentabilidad de sus inversiones. Una hipótesis es que los bancos estaban interesados en mantener la cuota de mercado, sin importar su coste.

Buch y Golder (2001), en su trabajo centrado en Alemania y USA, como punto de partida para la explicación de la llamada globalización financiera o Banca Internacional, obtuvo unos resultados que indican que los bancos de inversión tienen menores costes de transacción que los bancos comerciales. Según el estudio, en Alemania, la BE ha crecido en las últimas décadas, pero los bancos domésticos han seguido manteniendo el negocio minorista. En 1997, el porcentaje de activos de la BE / BN era del 4,0 % sobre el total del balance y del 2,5 % en depósitos y préstamos a clientes no bancarios. Solo Austria y Suecia tenían menor porcentaje de BE (BCE, 2000). En relación con los países de origen, el 14 % eran de USA y otro 14 % de Francia. Un tercio provenían de la UE (Landeszentralnbank in Hessen, 2000). Se dirigen a segmentos de mercado mayorista y de inversión a través de sucursales, captando recursos en el interbancario. Solo los que compran bancos nacionales (filiales) se dedican al negocio minorista. Hay que mencionar explícitamente que en Alemania las Cajas de Ahorros son estatales y ocupan la mayor parte del comercio minorista.

La BE sí consiguió cuota de mercado en productos fuera de balance. En 1996 controlaba el 77 % del mercado de inversión en fusiones y adquisiciones, el 17 % del volumen de negocio de la Bolsa de Frankfurt, el 42 % del mercado alemán de futuros y opciones y el 42 % del mercado de seguros con las 20 principales compañías (Association of Foreign Banks, 1997).

En USA los flujos de entrada de capital han sido menores, pero la cuota de mercado de la BE es más alta que en Alemania. En el año 2000, en USA, el porcentaje de activos de BE / BN era del 11 % sobre el total del balance, del que un 20 % eran préstamos industriales y comerciales.

En cuanto a la movilidad del capital, nos encontramos con la incidencia en el mismo de los tipos de interés o tasas de retorno, por países, áreas económicas, estados, etc.; de los riesgos de tipos de cambio entre divisas y del porcentaje de ahorro sobre inversión, existente en cada país/área económica. Esto es, el incremento de los tipos de interés en el extranjero y el incremento del comercio internacional, son variables explicativas de la expansión de la BE. Los tipos de interés influyen a corto plazo en la decisión de expansión de la BE, y las necesidades de financiación de los países, ya sean emergentes o desarrollados, a largo plazo, en función de la solvencia de los mismos.

La creación de la UE, como ya hemos comentado, con la creación del euro y del mercado único (libertad de establecimiento y libertad de prestación de servicios) en el sector de las entidades de crédito, eliminó los riesgos de tipo de cambio y las barreras para la libre circulación de capital. Ambas cuestiones favorecieron la integración de la BE y la movilización de flujos de capital internacionales.

Buch y Piazzolo (2001) estudiaron este tema y concluyeron que las existencias de préstamos internacionales en las economías en transición fueron menores del 70 % de valor esperado por las ecuaciones del modelo utilizado, "*gravity type model*".

Rusia fue el único país que tenía un volumen de préstamos por encima del valor esperado. Alemania y Austria fueron los prestamistas más activos en la Europa Oriental, se supone que por lazos históricos y relaciones culturales comunes. Los

préstamos fluyeron a los países más avanzados en reformas: Chequia, Hungría y Polonia. Podemos concluir, pues, que la desregulación y eliminación de los controles de capital entre países condujo a un incremento de financiación hacia países emergentes.

5.2.3 Regulación

Los países de altos ingresos con restricciones a la libre circulación de capitales, iniciaron el proceso de liberalización en la década de los 80 y, a principios de los años 2000, el capital fluía libremente entre las economías avanzadas.

Los mercados emergentes siguieron el mismo proceso de liberalización, pero con un cierto retraso. Muchas restricciones fueron retiradas a principios de 1990, a veces para preparar el ingreso en la OCDE (como fue el caso de Corea y México), o bajo los auspicios del Fondo Monetario Internacional.

Las liberalizaciones de los movimientos de capital comenzaron en una etapa posterior en los países con ingresos más bajos, principalmente en la segunda mitad del decenio de 1990 (algunas restricciones moderadas se mantienen todavía).

El modelo neoclásico (Lucas, 1990), asumiendo una cuenta de capital abierta, predice que el capital privado debe fluir desde las economías más desarrolladas a las economías menos desarrolladas que tienen un stock per cápita más bajo de capital y por lo tanto deben tener un mayor MPK (Marginal Product of Capital).

Curiosamente, existe en la literatura la conocida paradoja de Lucas (del mismo autor) que confirma exactamente el efecto contrario, los capitales fluyen de los países pobres hacia los ricos, en busca de mayor rentabilidad.

Conclusión, la predicción de la teoría neoclásica estándar (el capital debería fluir de los países más desarrollados hacia los países menos desarrollados) puede ser confirmada sólo para países con cuentas de capital abiertas.

Según Jeanne (2012), cuando se eliminan las restricciones a la cuenta de capital, el tipo de cambio real (y, por lo tanto, la cuenta corriente) deben ajustar su nivel de equilibrio. Por ello, el capital debería fluir en los países más pobres y salir de los países más ricos cuando se eliminan las restricciones de la cuenta de capital.

Reinhardt, Ricci y Tressel (2013), concluyen en su trabajo que las políticas relacionadas con la cuenta de capital crean externalidades en el sistema monetario internacional al mantener los desequilibrios de cuenta corriente. Sus resultados sugieren que la liberalización de la cuenta de capital reduciría considerablemente estas distorsiones y permitiría al capital fluir hacia los países con superávit de mercados emergentes de rápido crecimiento.

Esta superposición regulatoria que tienen los mercados financieros, originada por los requerimientos de reservas obligatorios, genera costes de intermediación, a los que habría que contraponer i.e., los seguros de depósitos, el prestamista de última instancia, y la producción y comunicación de información, todos ellos dirigidos a reducir las ineficiencias y restituir los fallos del sistema.

A esta diferencia entre coste y beneficio, Walter, I. (2003), la denominó NRB (Net Regulatory Burden), que podemos traducir como carga regulatoria neta. La BE intentará reducir esa NRB instalándose en países donde esta sea menor. El equilibrio entre la carga regulatoria y el coste/beneficio económico, es el que debe buscar la política económica del regulador, ya sea de un país (BdE, FED, etc.) o de un conjunto de países (BCE, BASILEA, FIM, etc.). Esto afectará a la dirección de los flujos de capital, pero también a la prevención de la aparición y la transmisión de las crisis financieras. En su trabajo subraya que, en USA, la NRB que soportan los bancos comerciales es mucho mayor que la del resto de la industria y otros intermediarios financieros no bancarios. Habla de Organismos reguladores: FED,

FDIC, OCC, SEC, SRO, NASD, FASB, CFTC, además de reguladores no financieros como el Department of Labor, el Special Trade Representative, las Agencias Antitrust y de Protección al consumidor, varias Comisiones del Congreso, así como Tribunales Estatales, etc. A estos hay que añadir las Leyes existentes, incluida la Gramm-Leach-Bliley Act (1999).

Por otro lado, las políticas gubernamentales también favorecen a la BE en muchos casos, como en la forma de ausencia de seguros obligatorios sobre los depósitos o la ausencia de requerimientos de reservas legales mínimas. En USA, además, la prohibición de instalación de sucursales (solo en el Estado titular del banco) y la realización de actividades bancarias comerciales en todo el país, favorecen a la BE en detrimento de la banca doméstica. En muchos países europeos, especialmente en UK, las operaciones bancarias con residentes están más gravadas y son más caras que las realizadas por no residentes.

En USA las principales leyes que controlaron la expansión de la banca fueron:

- McFadden Act (1927). La ley Mcfadden buscó darle igualdad competitiva a los bancos nacionales y a los bancos estatales al permitir que los bancos nacionales abriesen sucursales en la medida permitida por la ley estatal. La ley McFadden prohíbe expresamente la expansión interestatal, permitiendo que cada banco nacional abra sucursales sólo dentro del estado en el que se encuentra. Aunque la ley interestatal Riegle-Neal de eficiencia y expansión bancaria de 1994 derogó esta disposición de la ley de McFadden, especificó que la ley estatal sigue controlando la expansión intraestatal, o expansión dentro de las fronteras de un estado, tanto de los bancos estatales como los bancos nacionales.

- Glass-Steagall Act (1933). Esta ley fue promulgada por la Administración Roosevelt para evitar que se volviera a producir una situación como la crisis de

1929. La Ley Glass-Steagall es el nombre bajo el que se conoce generalmente la Ley 'Banking Act' de los Estados Unidos, que entró en vigor el 16 de junio de 1933 y fue la ley que estableció la Corporación Federal de Seguro de Depósitos (FDIC) que introdujo reformas bancarias para controlar la especulación. Entre sus características destaca la separación entre la banca de depósitos y la banca de inversión (bolsa de valores). Fuertemente criticada desde mediados de los años 70, fue finalmente revocada el 12 de noviembre de 1999 por la Financial Services Modernization Act, más conocida como Gramm-Leach-Bliley Act, justo a tiempo para permitir la constitución de Citigroup.

- La Ley de Banca Internacional (1978). A los bancos extranjeros se les requiere ofrecer protección de Seguro de Depósitos Federales (Federal Deposit Insurance, FDIC) sobre depósitos bancarios hechos en los Estados Unidos. Actualmente, el FDIC protege depósitos de hasta 250.000 \$ por cuenta. Para mantener los niveles de liquidez requeridos, a los bancos extranjeros también se les requiere operar dentro de las regulaciones de los Bancos de la Reserva Federal (Federal Reserve Banks).

- En 1999, al aprobarse la ley federal Gramm-Leach-Bliley de Modernización de los Servicios Financieros, se permitió la fusión de bancos con compañías de seguros y firmas inversoras y se facilitó la creación de supermercados financieros de servicio completo, aunque seguía distinguiendo (con diversas prohibiciones) las instituciones nacionales de las estatales. Por otro lado, la Ley reguló lo que las empresas de servicios financieros pueden hacer con la información confidencial de los clientes y los datos que pueden recopilar como parte de sus funciones de asesoramiento en materia de inversión. Estas regulaciones explican el rápido

crecimiento de depósitos offshore en relación a los depósitos nacionales en los años 70.

En la UE no ha existido tradicionalmente una separación entre banca comercial, de inversión o de seguros, como sucedía en USA. El modelo que más ha predominado es el de banca universal. Debido a ello, las regulaciones corresponden en su mayoría a los Bancos Centrales, apoyados, en algunas ocasiones, por organismos especializados. En Alemania, i.e., la regulación del mercado valores corresponde a la Federal Supervisory Office for Securities Trading (BAWe), y la Bolsa de Frankfurt está regulada por el Estado de Hesse. De hecho, la BAWe puede supervisar el mercado, pero no puede aprobar los informes de capital ni investigar la manipulación del mercado. Mientras haya un plan en Alemania para la integración de la regulación, combinando bancos, valores y seguros, no se vincula este plan a la regulación de la Bolsa.

Con la creación del mercado único en la UE en 1993, se ha intentado regular el mercado financiero con diferentes y sucesivas Directivas y Comisiones (Basilea, MUS, etc.), pero hasta la fecha no han tenido la integración ni el resultado deseado. El proceso es lento. En general, las reglas son responsabilidad de las autoridades del país de acogida (soberanía), hasta la completa integración de la UE. Más aún, las responsabilidades penales derivadas de malas prácticas en los mercados (i.e., información privilegiada, información fraudulenta, etc.), no son tratadas por igual en todos los países. En resumen, la integración regulatoria de los mercados financieros en la UE, deberá realizarse permitiendo la participación de varios países, incluso de otros entornos geográficos, tanto en lo que atañe a clientes como a productos.

Aliber (1984), también se refiere a la reglamentación y su influencia en la existencia y rentabilidad de la BE en los diferentes países. Las normas pueden

limitar la capacidad de los bancos extranjeros a entrar en los protegidos -y rentables- mercados nacionales. La diferencia de regulación es el factor principal en la expansión de los centros financieros offshore.

Buch (2004), en su trabajo, también comentado en el apartado anterior, centrado en Alemania y USA, indica, en cuanto a las barreras regulativas, que la constitución de la UE, en un principio, y la UME, posteriormente, produjo una desregulación del sistema financiero en la UE (II Directiva Bancaria, 1989), que provocó, i.e., el mercado único, la integración de los mercados de valores, así como la implantación de una moneda común, el euro.

En USA, en 1999, al aprobarse la ley federal Gramm-Leach-Bliley de Modernización de los Servicios Financieros, se permitió la fusión de bancos con compañías de seguros y firmas inversoras y se facilitó la creación de supermercados financieros de servicio completo, aunque seguía distinguiendo (con diversas prohibiciones) las instituciones nacionales de las estatales.

Álvarez, García y Gouveia (2016, p. 13), hacen referencia a la regulación bancaria en el marco de la UE: *“Por otro lado, en la Unión Europea y especialmente en los países bajo el Mecanismo Único de Supervisión es normal que el modelo de negocio (centralizado-descentralizado) y la forma legal de operar (filiales o sucursales) pierdan relevancia. Los avances en la Unión Bancaria (Supervisor Único, Mecanismo Único de Resolución, Fondo de Resolución y quizás en un futuro próximo el Fondo de Garantía de Depósitos común) y la adopción de una regulación armonizada conducirán de forma gradual a eliminar la importancia del país de origen en la provisión de servicios financieros”.*

Uno de los detonantes de la necesidad de la regulación bancaria fue el colapso financiero mundial de los años 30, que se atribuyó a la ausencia de un prestamista de última instancia para los bancos internacionales (Kindleberger, 1978).

El FMI se estableció (27-12-1945) después de la II Guerra Mundial, a raíz de la conferencia de acuerdos de Bretton Woods, con la idea de que podría tener esta capacidad reguladora sobre los distintos bancos centrales nacionales, inicialmente con 29 países. Actualmente lo forman 189 países y su papel es fomentar la cooperación monetaria internacional; facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional; fomentar la estabilidad cambiaria; contribuir a establecer un sistema multilateral de pagos para las transacciones corrientes entre los países miembros y eliminar las restricciones cambiarias que dificulten la expansión del comercio mundial; infundir confianza a los países miembros poniendo a su disposición temporalmente y con las garantías adecuadas los recursos del Fondo, dándoles así oportunidad de que corrijan los desequilibrios de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas perniciosas para la prosperidad nacional o internacional, para acortar la duración y aminorar el desequilibrio de sus balanzas de pagos.

También hay que destacar la creación del espacio monetario EURO, que impide a sus países miembros las devaluaciones para ajustar las crisis monetarias y la existencia del BCE como prestamista de última instancia para casos de insolvencia, aunque a cambio de ajustes económicos en los países que requieren su apoyo. Estas ayudas, se han creado a través de Entidades concretas, con funciones de ayuda hasta una cantidad determinada. Una de ellas, el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF), en inglés European Financial Stability Facility (EFSF), es una entidad jurídica especial aprobada por los 28 Estados miembros de la Unión

Europea el 9 de mayo de 2010, cuyo principal objetivo es preservar la estabilidad financiera en Europa a través del ofrecimiento de ayuda financiera a estados de la zona del euro que se hallen en una situación de crisis económica. El FEEF está autorizado a pedir prestado hasta 440.000 MM €, de los cuales, 250.000 MM € quedaron disponibles después del rescate de Irlanda y Portugal.

Además, existe el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (MEEF), en inglés European Financial Stabilisation Mechanism (EFSM), que tiene la autoridad para recaudar hasta 60.000 MM €. Es un programa de financiación de emergencia, dependiente de fondos recaudados en los mercados financieros y garantizados por la Comisión Europea con el presupuesto de la Unión Europea como garantía. Se ejecuta bajo la supervisión de la Comisión y su objetivo es preservar la estabilidad financiera en Europa, prestando asistencia financiera a los Estados miembros de la Unión Europea en situación de crisis económica. Esto es, El FEEF se puede combinar con préstamos de hasta 60.000 MM € del Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (MEEF) y hasta 250.000 MM € del Fondo Monetario Internacional (FMI) para obtener una seguridad financiera total de hasta 750.000 MM €. El Fondo existirá hasta que su última obligación haya sido reembolsada en su totalidad.

En el caso de los bancos particulares, ¿quién debe ser ese prestamista de última instancia? Frankel (1975), citado por Aliber (1984, p. 676) señaló que es una cuestión jurídica. En el caso de las sucursales, su capital pertenece al banco matriz, por lo que la solución es clara. No tanto en el caso de las filiales, ya que tienen su propio capital social. Blunden (1977), citado por Aliber (1984, p. 676) sugiere que la ambigüedad parece haber sido resuelta al exigir a los bancos matrices proporcionar

liquidez a la filial. No queda claro que sucede si el banco matriz es incapaz o no está dispuesto a dar esa liquidez.

En el caso de las Oficinas offshore de los bancos USA, los depositantes tienen un derecho frente al banco en lugar de sobre la agencia. El banco matriz es el prestamista de última instancia.

Para los casos de quiebra están los Fondos de Garantía de Depósitos que defienden a los depositantes bancarios hasta una cantidad máxima. El Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito Español es miembro del European Forum of Deposit Insurers, asociación que agrupa a los principales Fondos de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito europeos, que tiene por objeto contribuir a la estabilidad financiera, promoviendo la cooperación europea en el ámbito del seguro de depósitos.

En USA, en la reciente crisis financiera, los préstamos en última instancia para sanear a los bancos fueron hechos por la FED (Federal Reserve Bank). Además, como una medida de previsión para evitar la aparición de estos casos de insolvencia, se creó en 1975 por los Gobernadores de los bancos centrales del Grupo de los Diez, el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (Basel Committee on Banking Supervision).

En la actualidad, está compuesto por altos representantes de autoridades de supervisión bancaria y de bancos centrales de Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Corea, España, Estados Unidos, Francia, Hong Kong RAE, India, Indonesia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, los Países Bajos, el Reino Unido, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza y Turquía.

Sus conclusiones son los Marcos Reguladores Internacionales para Bancos, conocidos como BASILEA I (1988); BASILEA II (2004) y BASILEA III (2010), que

exigen a los bancos individuales unos requisitos mínimos de capital, en función de los riesgos adquiridos por cada uno, para fortalecer la regulación, supervisión y gestión de riesgos del sector bancario.

Todas estas medidas persiguen, tanto la regulación de los bancos a título individual (dimensión microprudencial), para aumentar la capacidad de reacción de cada institución en periodos de tensión, como la prevención de los riesgos sistémicos (dimensión macroprudencial) que puedan acumularse en el sector bancario en su conjunto, así como la amplificación procíclica de dichos riesgos a lo largo del tiempo.

La supervisión bancaria, a través del BCE, fue encomendada, a partir de noviembre de 2014, al MUS (Mecanismo Único de Supervisión), cuyos principales objetivos serán velar por la seguridad y la solidez del sistema bancario europeo y aumentar la integración y la estabilidad financieras en Europa.

Los países de la zona del euro participan automáticamente en el MUS. Los Estados miembros de la UE no pertenecientes a la zona del euro también pueden participar mediante la cooperación de sus autoridades nacionales competentes con el BCE.

Como resumen, podemos concluir que la regulación es uno de los factores explicativos de la expansión de la BE, su porcentaje variará según el país/área económica y su normativa financiera. En España la regulación para la BE no marca diferencias significativas con la BN y fundamentalmente se rige por la normativa Comunitaria. Nuestra hipótesis de trabajo implica, por tanto, que la existencia de banca extranjera en un país debe estar precedida por la existencia en el mismo de una regulación que no impida la libre circulación de capitales, como hemos asumido para el caso español, y que veremos a lo largo de la tesis.

Como ideas a destacar por nuestra parte de este apartado relativo a la regulación de la actividad financiera internacional, diremos que, en primer lugar, existen muchos organismos reguladores, tanto en USA, como en la UE y el resto del mundo (RM) que hemos querido mencionar expresamente a lo largo de este análisis bibliográfico, pero las crisis han existido igual, y la última, muy aguda, en el sector financiero de la mayoría de los países del mundo iniciada por las hipotecas *subprime* en USA. Es decir, las causas no se detectan (o no se corrigen a tiempo) por los reguladores.

En segundo lugar, seguimos a la espera de la definitiva integración de los mercados, así como de una normativa reguladora unificada, que parece bastante complicada con la existencia de la soberanía de los países y la diferencia de poderes políticos en los mismos, tanto en la UE como en el RM.

Para concluir, diremos pues que, el amplio esquema de argumentos a favor y en contra de la regulación y el control de la BE son diferentes en función de las circunstancias particulares de cada país/área geoeconómica. Por eso nosotros nos hemos decidido a estudiar la BE en un único país, España. Además, siguiendo a Berger (2007), los estudios comparando los bancos nacionales y extranjeros en una única nación, ofrecen las mejores oportunidades para explicar la falta de consolidación global en las Naciones desarrolladas. Este es uno de los objetivos de nuestra tesis, como ya hemos comentado anteriormente en la introducción de este capítulo bibliográfico.

5.3 Aspectos particulares

5.3.1 Efectos de la Banca Extranjera en países de destino

García Herrero y Navia (2004), estudian la repercusión del establecimiento de banca foránea en los países de acogida, y el incremento de la actividad bancaria transfronteriza a nivel global y cifran el porcentaje de los activos bancarios correspondientes a entidades de crédito extranjeras en el 11 % en la UE, el 10 % en Asia, un 40 % en Latinoamérica y hasta un 60 % en los países del antiguo bloque de planificación central europeos. Estos autores también hacen referencia a estudios realizados en Latinoamérica que concluyeron que la mayor solvencia financiera de los grandes bancos extranjeros influyó positivamente en la estabilidad financiera de los países de acogida y produjo una mejora en las técnicas de gestión del riesgo. Además, el incremento que provocan en la Oferta de productos y servicios financieros, conlleva un aumento de la competencia, con el consiguiente descenso de costes para el consumidor final.

En la UE, existen bancos internacionales que aportan crédito en las fases recesivas del ciclo económico en sus países de origen, para mejorar sus balances. Los bancos acreedores con mayor peso, pertenecen a los países de Alemania, Bélgica e Italia. Además, autores como Rosás y Casanova (2006) coinciden en los beneficios que puede aportar este mercado financiero único. A nivel macro, argumentan, la mayor eficiencia en la asignación de capitales redundará en un mayor crecimiento económico que llevará aparejado una mayor creación de empleo a largo plazo en toda la UE. Para ello, hacen referencia a diversos estudios que han calculado estos beneficios, como el Informe Cecchini de 1998, que cuantificó la integración de los ocho países, en un incremento del valor añadido de los servicios financieros de un 0,7 % del PIB. El de la London School of Economics, en el año

2000, que valoró la integración en un incremento del 1,1 % anual de la economía europea, y un descenso de los costes financieros de las empresas equivalente al 0,5 % del PIB. Los Informes SAPIR 2.004 y KOK 2.004, destacaron la importancia del mercado único de servicios financieros, con el resultado de un incremento tanto de la oferta como de la demanda a nivel agregado de las economías nacionales de la UE. En el otro lado de la balanza, indican que se podrían generar fluctuaciones cíclicas o crisis financieras desde los países de origen a los países receptores. Y ponen el caso de la crisis bursátil de Japón (06-1992) que provocó una restricción del crédito (*credit crunch*) de bancos japoneses en USA, con la consiguiente repercusión en la estabilidad financiera de este país.

Claessens y Van Horen (2013, p. 12), también obtienen resultados en este sentido, “while foreign banks on average reduced credit more compared to domestic banks during the recent global financial crisis, they did not so when important in the host country and when they funded themselves importantly through local deposit taking”.

Claessens (2001) concluye que la entrada de bancos extranjeros conduce a una mayor presión competitiva y a una mayor eficiencia de los bancos en el país anfitrión, implicando efectos positivos de bienestar para sus economías al liberalizar sus mercados bancarios. Los efectos positivos incluyen las transferencias de tecnología, las innovaciones de productos y el incremento de competencia en la industria bancaria, que pueden ayudar a los bancos locales a aumentar su eficiencia y rentabilidad.

Martínez y Mody (2004), encuentran que la entrada de bancos extranjeros en los mercados de América Latina en la década de los 90, condujo a una bajada en el cobro de diferenciales, principalmente en los bancos extranjeros de nueva

implantación, y también a un descenso en los costes operativos del sistema bancario. Sin embargo, estos efectos positivos se compensaron con un aumento de la concentración bancaria, ya que la mayoría de entradas se realizó en la forma de adquisiciones. Sus resultados indicaron que la concentración bancaria se relacionó positiva y directamente con mayores márgenes y costes.

El trabajo realizado por Poghosyan (2012), utilizando datos de bancos nacionales y extranjeros en 11 países CEECs (Central and Eastern European Countries), mostraba que, después de contabilizar completamente todos los determinantes del margen de interés inspirado en el modelo de mercado, la participación de los bancos extranjeros no tiene ningún impacto significativo sobre los márgenes de interés en los CEECs. La apertura de fronteras para la entrada de bancos extranjeros no tendría impacto inmediato propio en los márgenes de interés, pero puede contribuir a su reducción si la entrada de empresas extranjeras aumenta la confianza en el mercado, aumenta la competencia y mejora el rendimiento de los bancos en los mercados emergentes.

Un estudio sobre el mercado bancario chino, realizado por Shen, Lu y Wu (2009), concluye que los inversores estratégicos extranjeros se centran en el único objetivo de maximización de ganancias, mientras que los bancos locales tienen objetivos múltiples, tales como préstamos de política y bienestar social. En las economías emergentes, la presencia de bancos extranjeros ha aumentado considerablemente desde principios de los años 90. Concretamente, a finales del 2007, en algunas de ellas, la propiedad extranjera del sistema bancario era superior al 75 % de los activos totales. Por ejemplo, en México, la proporción de activos de bancos extranjeros en relación con los activos totales alcanzaba un 80 % y superaba el 90 % en varios países de Europa Central (BIS 2009). Los bancos extranjeros, que

pueden recurrir a financiación de sus matrices y en los mercados de sus países de origen, muestran una menor sensibilidad a los choques de política monetaria que los bancos nacionales en los países de acogida, y se observa que contraen menos su cartera de préstamos y elevan menos sus tasas de interés.

Wu, Luca y Jeon (2011), a través del examen de más de 1.200 bancos en 35 economías emergentes de Europa Central, Oriental, América Latina y Asia, concluyen que los bancos nacionales y extranjeros responden de forma diferente a los cambios en la política monetaria, confirmando la existencia de un canal de crédito bancario a través de los distintos tipos de propiedad de los mismos. Es más, incluso comentan en su trabajo que la consistente evidencia presentada en este documento de que la presencia de bancos extranjeros disminuye la eficacia de la política monetaria en el país de origen, parece tener consecuencias políticas importantes en los canales de contagio de la crisis financiera global 2007-08.

Por lo tanto, los bancos extranjeros podrían desempeñar un papel estabilizador en épocas de crisis bancarias en los países de acogida, ya que ajustan menos sus préstamos y tasas de interés que los bancos nacionales debido a sus canales de financiación en sus países de origen, pero también podrían actuar en sentido inverso, si existen cambios en la base de depósitos de esos países o crisis financieras mundiales que afecten seriamente a los bancos extranjeros.

De Haas y Van Lelyvald (2006) concretan que la oferta de crédito de los bancos extranjeros se mantiene estable durante los periodos de crisis en el país emergente y que este efecto se debe principalmente a los bancos extranjeros de nueva instalación.

El trabajo de Shen, Lu y Wu (2009) efectuado sobre la banca china, con una muestra compuesta por 48 bancos, incluyendo 5 bancos estatales, 10 bancos

comerciales de propiedad privada, 18 bancos de propiedad de ámbito local y 15 bancos financiados por extranjeros, obtiene las siguientes conclusiones. En *primer* lugar, cuando la penetración de los bancos extranjeros es procesada por macro FP (nº de bancos con inversores extranjeros sobre el total de bancos), se encuentra una mejora de la rentabilidad de los bancos locales, pero no la reducción de costes. Por lo tanto, la rentabilidad de los bancos chinos en general aumenta a medida que más bancos incorporan inversores estratégicos extranjeros (FSI, por sus siglas en inglés) a su balance. Este fenómeno indica que la política de introducir FSI es eficaz. Esta influencia positiva puede atribuirse a las transferencias de tecnología de los inversores extranjeros o la creación de mejores entornos competitivos.

En segundo lugar, cuando la penetración de banco extranjero es procesada por micro FP (porcentaje de acciones en manos de inversionistas extranjeros sobre el total de acciones de un banco), se encuentra que no afectan ni a la rentabilidad ni a los costes. Una posible razón de este fenómeno es que, después de permitir que los inversionistas extranjeros participen en los bancos locales, los costes y los ingresos aumentan. Por ejemplo, los bancos chinos podrían capacitar al personal para mejorar su capital humano, o podrían aumentar la inversión de hardware y software en equipos informáticos para introducir tecnologías de vanguardia. Estos gastos podrían compensar los efectos beneficiosos en el corto plazo. En consecuencia y en parte debido al período breve de la muestra del presente estudio, las estadísticas no revelan un aumento significativo en el resultado.

Maudos y Fernández (2004) estudiaron entre 1993 y 2000, los sectores bancarios en Europa (entre ellos Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España) utilizando el índice de Lerner y el índice Herfindahl Hirschman, que miden el grado de poder de mercado y de concentración. Sus resultados mostraron un significativo

impacto positivo de la concentración de mercado sobre el margen de interés, por lo que la disminución del nivel de concentración bancaria ayudaría a reducir los tipos de interés de los préstamos.

Se puede concluir que la presencia de bancos extranjeros no daña la estabilidad del sistema bancario de un país, favorece el desarrollo de la tecnología y conocimientos, aumenta la financiación y reduce los tipos de interés, y se asocia con una disminución de probabilidad de crisis financiera.

Esta conclusión no se mantiene para el caso español, ya que la crisis bancaria actual no ha sido contrarrestada por el mayor porcentaje de bancos extranjeros sobre nacionales 36 % en el año 2000, 62 % en el año 2008 y 106 % en el año 2018. Porcentaje ya comentado en el apartado 4.7.1, Figura 14.

Y comparando el porcentaje de Activos de la BE con el de Entidades de Depósitos Nacionales durante los años de la muestra, como ya vimos en el apartado 4.7.2, Figura 15, durante los años de crecimiento económico, el volumen de Activos de la BE crece más que el de las EDN, y desde el inicio de la crisis su porcentaje ha sido menor, por lo que la hipótesis de que la BE mantiene/eleva su oferta de financiación en las épocas de escasez (sobre todo las Sucursales ayudadas por sus matrices) no se confirma para el caso español y durante el período estudiado. La causa de la crisis bancaria en España, con su punto álgido en el año 2008, no fue la falta de crédito, sino su exceso y falta de calidad.

5.3.2 Financiación Específica

Una de las actividades transfronterizas más comunes realizadas por los bancos extranjeros es la de los préstamos sindicados. Se trata de establecer su presencia en el mercado y expandir sus actividades en el extranjero, muchas veces, como ya hemos comentado en el caso de instalación a través de apertura de

sucursales, siguiendo a empresas de su país de origen. Haselmann y Wachtel (2011) en una muestra de préstamos sindicados desde el año 1995 hasta el año 2011, en 25 países europeos, indican que el 71 % de los mismos incluyen alguna participación extranjera. En su estudio, observan que los diferenciales de tipo de interés son más altos en países grandes, por lo que se deduce que los préstamos en los que participan son en los de mayor riesgo, mientras que en los países pequeños, los préstamos sindicados en los que intervienen bancos extranjeros sirven para completar los mercados y llenar la ausencia de oportunidades de préstamos internos, especialmente cuando colaboran como clientes potenciales mixtos con los bancos nacionales con conocimiento local. Sin embargo, tras una década de rápido crecimiento, el volumen en los mercados de crédito sindicado cayó por la mitad durante la crisis financiera.

5.3.3 Mercado de Divisas

Otra cuestión que se plantea en la existencia de actividades financieras transfronterizas, es su repercusión sobre el tipo de cambio de las monedas que intervienen en las mismas en el mercado de divisas. Se define en la literatura académica la dolarización/euroización financiera, como la tenencia por los residentes de una parte de sus activos y pasivos denominados en moneda extranjera. Los diferenciales del tipo de interés y la posibilidad de acceso a fondos en divisa, son los puntos de partida en este proceso de sustitución de activos o dolarización/euroización financiera.

Según el trabajo de Basso, Calvo-González y Jurgilas (2011), en las economías en transición, con creciente presencia de bancos extranjeros, el acceso a fondos extranjeros aumenta la dolarización del crédito, aunque disminuye la dolarización de los depósitos. Sin embargo, los diferenciales de tipos de interés son

relevantes, tanto para la dolarización de los depósitos, ésta disminuye cuando el diferencial de tasa de interés sobre depósitos aumenta, como de los préstamos, un mayor diferencial de tasa de interés sobre préstamos aumenta la dolarización del crédito. Además, la dolarización del crédito doméstico es menor comparada con la dolarización corporativa. Esto implica que los diferenciales de tipo de cambio actúan sobre el flujo de pedidos de divisa del usuario final. Debido a ello, las actividades de intervención de los bancos centrales sobre la moneda local actuarán finalmente, a través de los flujos de pedidos, sobre el tipo de cambio de esa moneda. Como parece lógico pensar, son los bancos extranjeros más grandes los que realizan mayores volúmenes de operaciones en divisa en los países de acogida, por lo que se puede hablar de una correlación entre el tamaño del banco y la exposición al riesgo cambiario.

Los resultados empíricos, en el mercado chino, obtenidos en el trabajo de Wong, T, Wong, J. y Leung (2009), sugieren que la apreciación del renminbi probablemente tendrá un impacto negativo en el rendimiento, y por lo tanto en los valores de las acciones/capital social de los bancos chinos, siendo los impactos sobre los bancos más grandes, más pronunciados.

Este apartado, no es representativo en el marco de España, ya que la mayoría de los BE instalados en España en el período de estudio pertenecen, como hemos visto en el apartado 4.6, a la UME, con la consiguiente afinidad de moneda, el euro, y tipo de cambio marcado por el BCE. Tampoco encontramos datos disponibles sobre partidas de balance en dólares de los BE.

5.3.4 Países Emergentes

Wu, Luca y Jeon (2011), concluyen en su trabajo, que examina más de 1.200 bancos en 35 economías emergentes de Europa Central, Oriental, América Latina y

Asia, que los bancos nacionales y extranjeros responden de forma diferente a los cambios en la política monetaria, confirmando la existencia de un canal de crédito bancario a través de los distintos tipos de propiedad de los mismos. Esto pone en evidencia el canal de crédito bancario como mecanismo de política monetaria en los países emergentes.

Por tanto, los bancos extranjeros podrían desempeñar un papel estabilizador en épocas de crisis bancarias en los países de acogida, ya que ajustan menos sus préstamos y tasas de interés que los bancos nacionales, debido a sus canales de financiación en sus países de origen, que, también podrían actuar en sentido inverso si existen cambios en la base de depósitos de esos países o crisis financieras mundiales que afecten seriamente a los bancos extranjeros.

O'Sullivan y Ozsoz (2005) realizaron un estudio con datos de 32 países emergentes en el periodo 1999-2005 utilizando la variable de participación de los bancos extranjeros sobre los activos bancarios totales, comparándola con la inestabilidad del sistema, definida como el porcentaje de préstamos morosos. Su conclusión fue que, dado un coeficiente y una probabilidad inicial, un punto porcentual de aumento de la presencia de bancos extranjeros, disminuye la probabilidad de una crisis bancaria en 0,58 p.p.

Hryckiewicz y Kowalewski (2010), estudian los determinantes económicos, la influencia de la crisis financiera y la forma de entrada de los Bancos Extranjeros en países emergentes.

Sus resultados indican que los determinantes macroeconómicos e institucionales influyen significativamente en la decisión de un banco extranjero para expandirse en un mercado específico emergente. Se demuestra que los bancos extranjeros en la muestra fueron atraídos principalmente por el potencial de los

mercados emergentes (teoría neoclásica). Este hallazgo contrasta con los estudios empíricos existentes en los países desarrollados, donde los bancos extranjeros tienen más probabilidades de expandirse hacia los países con un alto nivel de desarrollo económico y financiero (paradoja de Lucas). De acuerdo con estos estudios, sólo esos mercados ofrecen oportunidades de ganancias para los bancos eficientes. Sus resultados no apoyan este punto de vista, de hecho, sugieren lo contrario. No encuentran el apoyo a la hipótesis de que los bancos extranjeros decidieron entrar en estos mercados emergentes siguiendo a sus principales clientes. Como resultado, obtienen que, durante los períodos de expansión económica, la ubicación y la propiedad de los factores específicos son los principales determinantes de la expansión internacional en países en desarrollo.

Como ya hemos visto anteriormente, siguiendo a Dell'ariccia et al. (2010), en países con un riesgo político elevado y ante la posibilidad de una expropiación de la afiliada, los bancos optarían por instalar Sucursales. Sin embargo, en países con alto riesgo económico de impagos, la responsabilidad limitada del capital social, conlleva la elección de la forma de Filial como la mejor forma para instalarse.

Por último, el estudio de De Haas y Van Lelyveld (2006) indica que la oferta de crédito de los bancos extranjeros se mantiene estable durante los períodos de crisis en el país emergente y que este efecto se debe principalmente a bancos de nueva instalación extranjeros (filiales). En consecuencia, la entrada de bancos extranjeros podría ayudar a mitigar algunos de los problemas en el país causados por la crisis financiera global.

Se puede concluir, entonces, que la presencia de bancos extranjeros no daña la estabilidad del sistema bancario y que se asocia con una disminución de probabilidad de crisis financiera en los países emergentes.

5.3.5 País único de destino

En lo que concierne al estudio de la BE en un único país, encontramos pocos trabajos en la literatura, uno de los motivos de la presente tesis, entre los que se encuentra el de Magri, Mori y Rossi (2005), que estudian el caso de Italia, tanto en lo referente al análisis econométrico de los determinantes de entrada de la BE por país de origen, como al nivel de actividad alcanzado.

Sus resultados indican que la integración económica juega un papel importante. El comercio influye tanto en la decisión de entrada como en el nivel de actividad. Los bancos que se internacionalizan provienen preferentemente de países más grandes con sistemas bancarios bien desarrollados. La correlación con la distancia es negativa con respecto a la probabilidad de entrada y al nivel de actividad, lo que es indicativo de que la dificultad de operar en un país extranjero aumenta a medida que aumentan las diferencias geográficas y culturales. El diferencial de riesgo país entre Italia y el país de origen tiene un impacto positivo solo en la ecuación de entrada y puede estar vinculado principalmente a una restricción de supervisión en la entrada de países de alto riesgo.

La *dummy* para la Segunda Directiva sobre la actividad bancaria en la Unión Europea, aplicada en Italia en el año 1993, que conlleva la reducción de las barreras reglamentarias, ha facilitado el desarrollo de las actividades de los bancos extranjeros instalados. Por lo tanto, en el escenario actual, con respecto a los determinantes del nivel de actividad de los bancos extranjeros, se puede esperar que los arbitrajes regulatorios disminuyan en importancia y que las ventajas competitivas a nivel individual desempeñen un papel más importante.

La rentabilidad relativa de la actividad bancaria en Italia influye fuertemente tanto en las decisiones de entrada como en los niveles de actividad. En

consecuencia, el análisis muestra cómo un mercado de crédito competitivo puede ser crucial para garantizar que los intermediarios extranjeros ejerzan el estímulo para el desarrollo del mercado financiero, que debería ser una de las ventajas derivadas de la internacionalización de un sistema bancario.

5.3.6 Crisis

Buch (2013), en su trabajo sobre cómo afectó la reciente crisis financiera a la banca internacional alemana en el período 2002-2011, llega a la conclusión de que ha provocado una disminución significativa de la misma, que los bancos alemanes se han retirado de los mercados extranjeros y que esta retirada ha sido relativamente más fuerte para las actividades de las filiales extranjeras en comparación con los activos directos transfronterizos o los activos mantenidos a través de sucursales. También encuentra que la variable distancia, tanto en su ámbito geográfico como cultural, tiene un impacto positivo en los activos internacionales de los bancos, así como la existencia de acuerdos comerciales bilaterales entre el país de origen y el de destino.

Wu et al. (2011), indican en su trabajo que la consistente evidencia de que la presencia de bancos extranjeros disminuye la eficacia de la política monetaria en el país de origen parece tener consecuencias políticas importantes en los canales de contagio de la crisis financiera global 2007-08. Esto pone en evidencia el canal de crédito bancario como mecanismo de política monetaria en los países emergentes.

Por lo tanto, los bancos extranjeros podrían desempeñar un papel estabilizador en épocas de crisis bancarias en los países de acogida, ya que ajustan menos sus préstamos y tasas de interés que los bancos nacionales, debido a sus canales de financiación en sus países de origen, que, también podrían actuar en

sentido inverso, si existen cambios en la base de depósitos de esos países o crisis financieras mundiales que afecten seriamente a los bancos extranjeros.

De Haas et al. (2006) concretan que la oferta de crédito de los bancos extranjeros se mantiene estable durante los periodos de crisis en el país emergente y que este efecto se debe principalmente a los bancos de nueva instalación extranjeros.

O'Sullivan y Ozsozb (2010) realizaron un estudio con datos de 32 países emergentes en el periodo 1999-2005 utilizando la variable de participación de los bancos extranjeros sobre los activos bancarios totales, comparándola con la inestabilidad del sistema, definida como el porcentaje de préstamos morosos. Su conclusión fue que, dado un coeficiente y una probabilidad inicial, un punto porcentual de aumento de la presencia de bancos extranjeros, disminuye la probabilidad de una crisis bancaria en 0,58 p.p. La variable clave de interés es la participación de los bancos extranjeros en los activos bancarios totales, que tiene un impacto negativo sobre la probabilidad de una crisis bancaria bajo las tres definiciones de inestabilidad en el sistema bancario. Cuando la inestabilidad se define en términos de una proporción de préstamos morosos del 3%, este impacto es estadísticamente significativo en el nivel de 5%. Dado el coeficiente y la probabilidad inicial, un punto porcentual de aumento en la presencia de bancos extranjeros disminuye la probabilidad de una crisis bancaria en 0.58 puntos porcentuales. Para definiciones más estrictas de la inestabilidad de la banca, el coeficiente conserva su signo negativo, pero pierde importancia, indicando que la presencia de bancos extranjeros tiene una influencia más estabilizadora cuando las condiciones generales en el sector bancario son relativamente mejores. Estos resultados conllevan a redefinir la presencia de bancos extranjeros en términos de

número de bancos de propiedad extranjera, como un porcentaje del total, en lugar de hacerlo en términos de proporción de activos.

Se puede concluir, entonces, que la presencia de bancos extranjeros no daña la estabilidad del sistema bancario y que se asocia con una disminución de probabilidad de crisis financiera.

Estos resultados no son extrapolables a España, ya que, cuando culminó la crisis, año 2008, como ya hemos visto y comentado, existía un alto volumen y porcentaje de BE en comparación con los bancos domésticos.

5.4 España país de destino

Pasamos pues a ver la literatura existente sobre el caso particular de la BE en España, cuya notable escasez de trabajos, es una de las causas que nos ha llevado a su estudio.

Comenzaremos destacando el de García Blandón (1996), que constata que las variables más importantes para explicar la entrada de BE en España fueron el tamaño de la entidad, su experiencia multinacional, la competitividad del sector bancario en el país de origen y la distancia, ésta última con signo negativo. No resultó significativa la variable Inversión Extranjera Directa del país de origen en España que confirmaría la teoría del seguimiento a clientes, definida por Metais (1979, pág. 498) como "*effet d'attraction*". El motivo puede estar en que su trabajo analiza los determinantes de la BE en España a 31 de diciembre de 1992, esto es, de un modo estático, y en un año anterior a los de nuestro estudio. Sin embargo, en un trabajo posterior, enfocado sobre la elección del momento para la entrada de BE en España en situaciones de incertidumbre, sus resultados si confirmaron el seguimiento a clientes de la BE, utilizando en la regresión la variable Multinacionales o número de filiales en España de Empresas Multinacionales de un determinado

país de origen. "...This result supports a following-the-client behavior in the banking sector, suggesting that foreign banks would have taken advantage from information asymmetries about the home client's financial needs regarding local entities" García Blandón (2001, pág. 222). En este trabajo también encontró a la variable distancia como significativa y con signo negativo.

Pueyo (2003) estudia en su trabajo la competencia y concentración de la banca española durante los años 1922-1995, partiendo de la existencia de dos conceptualizaciones de la movilidad de las empresas en una industria, la extra-industrial (las entradas y salidas de empresas del mercado) y la intra-industrial (los cambios en las cuotas del mercado o en el ranking de las empresas instaladas). Sus resultados indican que, antes de la Guerra Civil se dio un aumento de la concentración, pero también de la movilidad, debidos a la apertura bancaria y al crecimiento económico. Durante la dictadura existió un *status quo* bancario, falta de competencia, promovido por la regulación-barreras entrada, y, a partir de la desregulación y apertura a la banca extranjera del año 1978, se produjo una mayor movilidad con una menor concentración.

Maudos y Fernández (2010) estudiaron la relación entre la dimensión bancaria, el poder de mercado y la estabilidad financiera. En su trabajo estiman indicadores a nivel de banco para un amplio número de países y años. En concreto, el poder de mercado lo aproximan a través del índice de Lerner, mientras que la estabilidad financiera la miden por el llamado Z-score (que es una medida inversa del riesgo bancario o probabilidad de quiebra). Entre las variables explicativas "*...es habitual introducir variables de control específicas de cada país, como el ciclo económico (tasa de crecimiento del PIB), la tasa de inflación y el PIB per cápita*" (p. 73). Sus resultados indican que el ciclo económico afecta positivamente a la

estabilidad, y que un aumento de la competencia bancaria también aumenta la inestabilidad financiera, por lo que un cierto nivel de poder de mercado puede a la larga ser beneficioso. En cuanto al efecto del tamaño sobre el poder de mercado, los resultados muestran un efecto positivo, si bien la relación no es lineal, ya que, a partir de un cierto umbral de tamaño, el poder de mercado disminuye, y que, si bien el tamaño afecta negativamente a la estabilidad financiera, la relación tampoco es lineal, de forma que, a partir de un cierto umbral, crecimientos del tamaño disminuyen la probabilidad de quiebra.

Zurita (2014), en un Documento de trabajo del BBVA, realiza un análisis de la concentración y competencia en el sector bancario español a través de la evolución de los indicadores de estabilidad y concentración en el período 2007-2014.

Sus resultados sobre la estabilidad indican, en términos generales, un incremento de la inestabilidad del sector a medida que la crisis avanza. *“Los años 2010, 2012 y 2013 son especialmente convulsos. El sector reduce sistemáticamente su capacidad instalada desde el año 2009”*. (p. 10). *“En resumen, la estabilidad de la industria ha pasado un periodo de gran convulsión, reflejo de la crisis financiera y el proceso de reforma del sector bancario español, ...la inestabilidad va creciendo durante la crisis y el número de entidades se va reduciendo”*. (pág. 11).

A la vista de los trabajos, podemos resumir sus resultados en que la concentración del mercado favorece la estabilidad, la movilidad de las cuotas de mercado provoca su inestabilidad, el auge del ciclo económico resulta positivo y la crisis negativa, tanto para el tamaño como para la estabilidad del mercado. Todo ello como resultado de los análisis econométricos, independientemente de que su valoración económica haya sido, o no, positiva.

Como conclusión final a nuestra revisión de la literatura académica sobre BE, podemos establecer que la BE comenzó a instalarse en el mundo a través de (grandes) bancos bien capacitados técnica y económicamente, siguiendo comercialmente a los clientes de sus países, a países con mercados financieros poco desarrollados, pasando después a centros financieros (diversificación de cartera y riesgos) y/o a centros offshore (evitando impuestos y regulaciones políticas). Actualmente, está presente en todos los países del mundo, cuya regulación no lo prohíba, participando en todos los segmentos de actividad, tanto mayorista, fundamentalmente bajo la forma jurídica de Sucursales, con notable presencia en los grandes créditos (sindicados) a través de los consorcios bancarios para grandes clientes e instituciones, fusiones y adquisiciones, banca de inversión, financiación específica, etc., como minorista, en competencia directa con los bancos nacionales, y, en este caso, fundamentalmente bajo la forma jurídica de Filiales.

CAPÍTULO 6

DETERMINANTES

DE LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA

POR PAÍS DE ORIGEN

6.1 Introducción

El objetivo de este capítulo es analizar los determinantes del establecimiento de la Banca Extranjera en España por país de origen, distinguiendo la forma de instalación elegida, Filiales y/o Sucursales, así como los efectos de la crisis en los resultados.

Tal y como se ha señalado en el capítulo anterior, resulta destacable la notable escasez de literatura académica sobre el tema con España como país de destino, en contraposición con su evidente importancia cualitativa, ya que su estudio constituye una pieza esencial en la comprensión de las pautas de consolidación global del sector bancario a nivel internacional y, por tanto, de su heterogéneo grado de integración.

Desde la regulación de la entrada de Banca Extranjera al sector financiero español (a través del Real Decreto 1.388/1978), su presencia ha ido aumentando considerablemente en el tiempo. El número de entidades extranjeras resulta especialmente notable en los últimos 15 años (véase capítulo 1, figura 1), si bien, su cuota de mercado continúa siendo muy modesta. Como ya hemos indicado en el capítulo 1, figura 2, el peso relativo de la Banca Extranjera en España es bastante bajo, con una cuota de mercado medida en Activos, sobre el conjunto de Entidades de Depósito Nacionales, que oscila entre el 7,76 % del año 2000 y el 12,58 % del año 2007, con un valor medio del 10,28 %, resultados en consonancia con el trabajo de Berger, 2007, pág 1: *“However, the banking industry has not consolidated across borders as much or as quickly as some have predicted. In most of the developed nations of North America, Europe, and East Asia, the foreign ownership of banks remains near 10% of total assets, while the proportion is much higher in most developing nations”*.

Además, desde el comienzo de la crisis financiera en España, marcado en este trabajo en el año 2009, el número de Bancos Nacionales ha descendido considerablemente (de 45 a 39), incluso con la incorporación a la forma jurídica de Bancos, tras sucesivas fusiones, de las extintas Cajas de Ahorros, que se ha venido produciendo desde el año 2010. En cambio, el número total de Bancos Extranjeros crece de forma importante en los años previos al inicio de la crisis, para mantenerse prácticamente constante en los años posteriores. Así, mientras el número de Filiales oscila levemente durante todos los años de la muestra, el de Sucursales aumenta hasta el año 2008 y después se mantiene.

Desde un punto de vista metodológico, es importante señalar que tanto el Banco de España como la Asociación Española de Banca, en sus estadísticas, solo consideran como BE a las Sucursales, en tanto que las Filiales, figuran conjuntamente con los Bancos Nacionales. La primera aportación de nuestra tesis, como ya hemos comentado, es que hemos considerado como BE a las Filiales extranjeras, así como a las Sucursales, tanto Comunitarias como Extracomunitarias, de acuerdo con nuestro análisis sobre la tipología de BE (capítulo 2, pág. 36).

La segunda, atiende a la forma jurídica de instalación, esto es Filiales y/o Sucursales, dado que plantean modelos de gestión diferentes y tienen responsabilidades de capital social distintas. Como hemos ya visto en nuestro capítulo 2, pág. 29, *“subsidiaries are locally incorporated stand-alone entities endowed with their own capital and protected by limited liability at the affiliate level. In other words, they are foreign-owned local banks for which the parent bank’s legal obligation is limited to the capital invested. By contrast, branches are merely offices of the parent bank without an independent legal personality. As such, the liabilities of*

branch affiliates represent real claims on the parent bank". (Dell'ariccia y Márquez, 2010, p. 1075-1076).

Finalmente, la tercera aportación, es el período estudiado, que estima un marco temporal que nos permite contrastar la influencia de la crisis en los resultados.

A fin de medir el grado de penetración de la BE en España, hemos elegido como variables representativas el volumen de Activos y el número de Oficinas (siguiendo a Grosse y Goldberg, 1991), así como el número de Entidades (siguiendo a Fisher y Molyneaux, 1996), todas ellas por país de origen, con el objetivo final de dar una mayor consistencia a nuestros resultados.

Asimismo, para el análisis de una muestra de variables en función de su país de origen (sección transversal) durante un número de años (sección temporal), utilizamos la metodología de Datos de Panel.

6.2 Literatura de referencia

Como hemos comentado el capítulo anterior de nuestro trabajo, la literatura académica (véase Grubel 1977, Aliber 1984, Buch, C.M. 1999, Focarelli 2005, Berger 2007) agrupa en tres los factores que determinan los patrones de la internacionalización bancaria. Sobre el primero de ellos, relacionado con el grado de integración entre el país de origen y el de destino de la inversión, de acuerdo con la teoría de que los bancos siguen a sus clientes en los mercados extranjeros para defender las relaciones financieras existentes con ellos, encontramos, como referencias para este capítulo, el de Grosse y Goldberg (1991), que estudiaron la actividad bancaria de la BE en USA por país de origen, en función de su volumen de Activos y del número de Oficinas. Sus resultados mostraron que, para la variable

dependiente Activos, las variables independientes inversión extranjera directa, el comercio exterior bilateral, la distancia y el riesgo país, resultaron todas significativas, y, para la variable dependiente número de Oficinas, también resultaron todas significativas, a excepción del riesgo país. El de Fisher y Molyneux (1996), que estudiaron los determinantes de la actividad de la Banca extranjera en Londres en el periodo 1980 a 1989. Como variables dependientes utilizaron el número de Bancos extranjeros por país de origen y el número de empleados que tenían, ya que no encontraron disponibles los datos del número de Oficinas. Además, como variable independiente, desagregaron la Inversión Extranjera Directa en “*into the UK*” (*fdi_in*) desde los países de origen de los BE, y en “*out of the UK*” (*fdi_out*) hacia esos países. Sus resultados indicaron que el tamaño del sector bancario del país de origen, la distancia, el riesgo país y el volumen de comercio exterior, estaban significativamente correlacionados con el número de BE en Londres. En el caso concreto de España, García Blandón (1996) constata que las variables más importantes para explicar la entrada de BE en España fueron: el tamaño de la entidad, su experiencia multinacional, la competitividad del sector bancario en el país de origen y la distancia, ésta última con signo negativo. No resultó significativa la variable Inversión Extranjera Directa del país de origen en España que confirmaría la teoría del seguimiento a clientes. El motivo puede estar en que su trabajo analiza los determinantes de la BE en España a 31 de diciembre de 1992, esto es, de un modo estático, y en un año anterior a los de nuestro estudio. Sin embargo, en un trabajo posterior enfocado sobre la elección del momento para la entrada de BE en España en situaciones de incertidumbre, sus resultados si confirmaron el seguimiento a clientes de la BE, utilizando en la regresión la variable Multinacionales o número de Filiales en España de Empresas Multinacionales de un determinado país de origen.

“...This result supports a following-the-client behavior in the banking sector, suggesting that foreign banks would have taken advantage from information asymmetries about the home client’s financial needs regarding local entities”. García Blandón (2001, pág. 222). En este trabajo también encontró a la variable distancia como significativa y con signo negativo. Focarelli y Pozzolo (2005), analizaron los determinantes del modelo de Inversión Extranjera Bancaria en una muestra con 260 grandes bancos de países de la OCDE. En sus resultados sobre variables relacionadas con la integración económica entre países, el coeficiente del comercio bilateral resultó positivo y significativo y el coeficiente de la variable distancia negativo y significativo, confirmando que se trata de un factor importante en la toma de decisión de la inversión, posiblemente porque la distancia es indicadora (*proxy*) de costes de información.

Para el segundo grupo de factores, que hacen referencia a las oportunidades de beneficios, como instituciones de maximización de ganancias (y minimización de riesgos), los Bancos deben ser atraídos por lugares donde esperan tener una mayor corriente de flujos de efectivo futuros (e.g., ROA, ROE, NIM), tenemos el trabajo de Focarelli y Pozzolo (2005), cuyos resultados encontraron que los bancos de países en donde el sector bancario es más costo-eficiente y rentable son más propensos a expandirse en el extranjero, resultados consistentes con la hipótesis de que deberían ser capaces de exportar un talento superior, y también una fuerte evidencia de la importancia de las oportunidades de ganancias en el país de destino. El BIS (2009), indicaba que, en función del grado de desarrollo del país de destino, en las economías emergentes la presencia de bancos extranjeros ha aumentado considerablemente desde principios de los años 90, sin embargo, en los países desarrollados, los bancos extranjeros no son tan rentables, ya que sacrifican el

beneficio por el crecimiento en cuota de mercado. Una de las causas, es la política de mercado existente en este tipo de países, que conlleva la existencia de unos pocos bancos dominantes o CR4-5 (Ratio de Concentración en 4-5 grandes bancos), que actúan como barrera de entrada a los bancos extranjeros.

En un estudio sobre el mercado financiero australiano Sturm y Williams (2010, pág. 24), concluyen que: *“The market share of competitor banks, particularly the incumbent Big Four banks, acts as a barrier to entry to the Australian market resulting in reduced efficiency due to the need to over-use inputs in order to compete with the dominant banks”*. Observaron, además, que los bancos de algún país determinado obtenían mejores resultados que el resto, por lo que la “hipótesis de la ventaja global limitada” de Berger y DeYoung (2000) se confirma en este estudio del mercado australiano, en donde los bancos del Reino Unido eran más rentables que el resto de bancos extranjeros. Los bancos de USA se encontraron significativamente menos eficientes.

Finalmente, el tercer grupo de aportaciones enfatiza el papel de las barreras institucionales en la conformación de los patrones de actividades transfronterizas. Se ha encontrado que las restricciones normativas afectan significativamente el patrón de las inversiones internacionales bancarias. Miller y Parkhe (1998, pág. 366) se refieren a su influencia en la toma de decisiones sobre la forma organizativa: *“Since banking systems differ across countries, entry barriers to a foreign banking market can influence organizational form decisions. This influence may be felt directly if a host country prohibits foreign banks from establishing subsidiaries or restricts the total number that may be established. Furthermore, entry barriers can prohibit or restrict other organizational form choices (e.g., branches) that also may result in a higher percentage of subsidiaries”*. Focarelli y Pozzolo (2005), encontraron que los

bancos prefieren adquirir participaciones de capital en los países donde hay menos restricciones reglamentarias sobre la actividad de la banca. En relación a este conjunto de factores debe señalarse que, en el período estudiado, como ya hemos indicado, desde el año 1993, en nuestro país no existió ninguna restricción específica para el desarrollo de la actividad financiera de los BE instalados, al margen de las directivas comunitarias, inherentes a todos los países integrados en la UE.

6.3 Metodología

Nuestro trabajo analiza a todos los Bancos Extranjeros instalados en España desde el año 2000 hasta el año 2015, en función del país de origen. Estos países ascendieron a un total de 26 (Ver Apéndice. Tabla 41). El modelo econométrico elegido para su análisis es el de Datos de Panel (DdP), que nos permite combinar las técnicas de regresión de los datos de sección cruzada, países de origen de los BE, con los datos de sección temporal, años de la muestra, y que recoge la heterogeneidad atribuible a cada individuo y/o a cada espacio de tiempo.

La especificación general de este modelo es la siguiente:

$$y_{it} = \alpha_{it} + \sum_{k=1}^k \beta_{it} X_{it}^k \varepsilon_{it}$$

donde i representa a los individuos o unidades de estudio de corte transversal ($i = 1, \dots, n$), t representa a las unidades de tiempo ($t = 1, \dots, T$) y k indica el número de variables explicativas ($k = 1, \dots, K$).

Esta técnica de Datos de Panel, tiene 3 subespecificaciones principales, en función del término independiente, intercepto, del modelo:

1.- Modelo agrupado (PLS, por sus siglas en inglés): el intercepto es constante para todos los individuos y períodos. $y_{it} = c + b_k X_{kit} + U_{it}$

2.- Efectos Fijos (FE, por sus siglas en inglés): el intercepto es variable para cada individuo, período o ambos. $y_{it} = c_{it} + b_k X_{kit} + U_{it}$

3.- Efectos aleatorios (RE, por sus siglas en inglés): el intercepto es aleatorio para cada individuo, período o ambos. $y_{it} = c + e_{it} + b_k X_{kit} + U_{it} = c + b_k X_{kit} + W_{it}$

Para saber cuál de estos 3 modelos es el que mejor explica el comportamiento de la variable dependiente en función de las estimaciones de las variables independientes, se efectúan, entre otros, 2 test.

El test de Breusch-Pagan, que se utiliza para elegir entre el modelo agrupado (PLS) o los modelos individuales (FE y RE). Este test mide si la varianza de los errores es significativamente distinta de cero. Esto implicaría que existe un componente de esa varianza que es atribuible a cada individuo de la muestra, por lo que el estimador del modelo agrupado estaría sesgado. La hipótesis nula H_0 ($P > 0,05$), es que esta varianza es igual a 0, por lo que el modelo agrupado será el elegido. En caso de rechazarse H_0 ($P < 0,05$), se elegirá un modelo individual (FE o RE).

El test de Hausman se utiliza para elegir entre uno de los modelos individuales, toda vez que el test de Breusch-Pagan nos indique que estos son los que mejor explican nuestra regresión. Este test compara los coeficientes obtenidos por medio de los estimadores de efectos fijos y de efectos aleatorios y comprueba si existen diferencias significativas entre ellos. Su hipótesis nula, H_0 , es que existe correlación entre los efectos individuales (FE) y las variables explicativas, por lo que el estimador más adecuado es el de efectos aleatorios. En caso de rechazarse la

H_0 , se elegirá el estimador de efectos fijos, ya que indicaría que la correlación existe entre las perturbaciones/errores (RE) y las variables explicativas. Solo para su cálculo, por limitaciones estadísticas, eliminamos la variable distancia del modelo ya que al tener el mismo valor para cada i no es posible realizar regresiones por FE.

Los resultados de los test indican que el modelo de RE es el mejor para explicar la relación entre las vv. dependientes e independientes, resultado en consonancia con estudios existentes con metodología de DdP como el de Fanbasten, N. et al (2016), *“Furthermore, in theories, the fixed effects model is preferred to be used for balanced panel data, whereas if the panel data is unbalanced, the random effects model is more appropriate”*, ya que nuestro modelo es no balanceado, esto es, no todos los países de origen han tenido Bancos (y por tanto Oficinas y Activos) instalados en España, ya sean Filiales y/o Sucursales, durante los 16 años de la muestra. En nuestro modelo de RE hemos efectuado las regresiones por individuos (i), países, y por períodos (t).

Finalmente, para obtener estimadores robustos tanto para la correlación como para la heterocedasticidad, hemos aplicado a nuestro modelo de Datos de Panel con Efectos Aleatorios el método de Covarianzas de sección transversal de White, que calcula los errores estándar robustos de las ecuaciones.

6.4 Datos

A efectos de datos, en este trabajo hemos considerado como BE a todas las Filiales extranjeras, así como a las Sucursales tanto Comunitarias como Extracomunitarias según nomenclatura del BdE.

Tal y como señalamos anteriormente, las variables que utilizamos como representativas de la Banca Extranjera en España, denominadas en los modelos

como variables explicadas o dependientes (*vvdd*), son: 1.- Volumen de Activos de los BE en el Sistema Bancario Español. Logaritmo. (*In act*); 2.- Número de BE en España. (*ban*); 3.- Número de Oficinas de los BE. (*ofi*).

Tabla 6. Modelos.

Modelo 1	Bancos	Modelo 1-d	Bancos-dum_crisis
Modelo 2	Filiales	Modelo 2-d	Filiales-dum_crisis
Modelo 3	Sucursales	Modelo 3-d	Sucursales-dum_crisis
Modelo 4	Oficinas	Modelo 4-d	Oficinas-dum_crisis
Modelo 5	Oficinas-Filiales	Modelo 5-d	Oficinas-Filiales-dum_crisis
Modelo 6	Oficinas-Sucursales	Modelo 6-d	Oficinas-Sucursales-dum_crisis
Modelo 7	Activos	Modelo 7-d	Activos-dum_crisis
Modelo 8	Activos-Filiales	Modelo 8-d	Activos-Filiales-dum_crisis
Modelo 9	Activos-Sucursales	Modelo 9-d	Activos-Sucursales-dum_crisis

Nuestra aproximación al estudio de la BE instalada en España, combina el análisis de 3 variables dependientes a las que se corresponden cada una de las 3 subsecciones que siguen, con el fin de contrastar el grado de entrada por forma jurídica. Por ello, las *vvdd* del modelo, las hemos desglosado en sus valores como Filiales (*fil*), y como Sucursales (*suc*). Los Resultados obtenidos en cada una de ellas, nos darán una prueba de robustez sobre el objetivo de nuestro trabajo. Además, hemos incorporado una variable *dummy* denominada *dum_crisis*, atendiendo a los efectos que la crisis financiera pudiera tener sobre los resultados del análisis. Tabla 6.

Como resultado de la revisión de la literatura antes descrita, las variables explicativas o independientes (*vvii*) elegidas son las siguientes (Ver Apéndice. Tabla 40):

1.- Diferencial entre el ratio, costes de explotación / ingresos antes de impuestos, del sistema financiero de los países de origen de los BE y España.

Valores positivos indican mayor ratio de costes de España. Valores negativos indican mayor ratio de costes de los países de origen. Fuente: FMI. (*dif_coin*).

2.- Diferencial entre el ratio, índice de desarrollo financiero, de los países de origen de los BE y España. Valores positivos indican mayor ratio de índice de desarrollo financiero de España. Valores negativos indican mayor ratio de índice de desarrollo financiero de los países de origen. Fuente: FMI. (*dif_idf*).

3.- Diferencial entre el ratio, retorno sobre activos (ROA, por sus siglas en inglés), del sistema financiero de los países de origen de los BE y España. Valores positivos indican mayor ratio de ROA de España. Valores negativos indican mayor ratio de ROA de los países de origen. Fuente: FMI. (*dif_roa*).

4.- Distancia en kilómetros entre las capitales de los países de origen de los BE y España. Logaritmo. (*ln_distancia*).

5.- *Dummy* crisis. Toma el valor 0 de 2000 a 2008 y el valor 1 de 2009 a 2015. (*dum_crisis*).

6.- Inversión Extranjera Directa de los países de origen de los BE en España. Millones euros. Fuente: Ministerio de Economía de España (MINECO). Logaritmo. (*ln_fdi_in*).

7.- Inversión Extranjera Directa de España en los países de origen de los BE. Millones euros. Fuente: Ministerio de Economía de España (MINECO). Logaritmo. (*ln_fdi_out*).

8.- Producto Interior Bruto de los países de origen de los BE. Millones usd. Fuente: FMI. Logaritmo. (*ln_pib*).

9.- Nivel de valoración de Riesgo País de los países de origen de los BE. De 1 menor riesgo a 7 mayor riesgo. Fuente: Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE). (*riesgo_país*). Esta variable supone que los países menos estables, con valores altos de riesgo país, invertirán en países con mayor solvencia político-económica, como es el caso de España en el período estudiado, con el objetivo de garantizar y/o mejorar sus resultados. Véase, Groose et al. (1991) y Fisher et al. (1996).

10.- Volumen de comercio exterior bilateral (exportaciones e importaciones) entre España y los países de origen de los BE. Millones euros. Fuente: Ministerio de Economía de España (MINECO). Logaritmo. (*ln xm*).

La muestra recoge los datos de todas las variables, dependientes e independientes, relativos a los BE instalados en España por país de origen desde el año 2000 al 2015. (Ver Apéndice. Tabla 41). Indicar que el número final de países analizados fue de 25 (n), ya que hubo que descartar a Andorra por no encontrar datos disponibles para la mayoría de las variables en las diferentes bases consultadas durante los 16 (T) años del estudio. Por todo ello, el número máximo de observaciones ascienden a $N = n \times T = 25 \times 16 = 400$.

En las variables dependientes, no todos los países han tenido Bancos en España durante todos los años de la muestra y, por lo tanto, Oficinas y Activos. En cuanto a las variables independientes, para dos de ellas, *dif_coin* y *dif_roa*, relacionadas con la rentabilidad de las Entidades a nivel de país, tampoco ha sido posible obtener los datos, de la misma base, para todos los años del estudio.

Debido al diferente número de observaciones disponibles en las bases de datos utilizadas para las variables independientes, realizamos 2 ecuaciones en cada

uno de los modelos con objeto de conseguir el menor número posible de *missing data* en las regresiones y así obtener una mayor eficiencia en los resultados.

La primera de ellas únicamente con las variables independientes con las 400 observaciones disponibles para todos los países de la muestra, $n = 25$, y para todos los periodos, $T = 16$.

$$vdd = c + b_1 dif_{idf} + b_2 distancia + b_3 fdi_{in} + b_4 fdi_{out} + b_5 pib + b_6 riesgo_pais + b_7 xm \quad (ec. 6.1)$$

La segunda incluyendo también las 2 variables con menor número de observaciones disponibles, las relacionadas con la rentabilidad de los sistemas financieros de los países de la muestra (*dif_coin* y *dif_roa*), por lo que el número de años se reduce a 11 y el número de países a 19.

$$vdd = c + b_1 dif_coin + b_2 dif_idf + b_3 dif_roa + b_4 distancia + b_5 fdi_{in} + b_6 fdi_{out} + b_7 pib + b_8 riesgo_pais + b_9 xm \quad (ec. 6.2)$$

El programa estadístico utilizado para el análisis econométrico ha sido el Eviews8.

Tabla 7. Variables Dependientes. Estadísticas.

	bancos	filiales	sucursales	oficinas	oficinas_fil	oficinas_suc	ln_activos	ln_activos_fil	ln_activos_suc
Media	4.932039	1.834254	4.638132	67.87379	101.0939	10.40856	6.733544	7.491653	6.518172
Mediana	2.000000	1.000000	2.000000	6.000000	9.000000	3.000000	7.434257	7.542744	7.320527
Máximo	28.00000	7.000000	22.00000	672.0000	672.0000	77.00000	11.65123	10.89464	11.44043
Mínimo	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000	0.000000	1.000000	-3.170086	3.295837	-3.170086
Desv. Típica	5.975484	1.360203	5.039433	133.2592	151.5005	14.63436	3.264209	1.875771	3.303732
Asimetría	2.082344	2.227908	1.674319	2.619078	1.926741	1.964299	-0.782175	-0.180013	-0.849954
Curtosis	7.260960	7.641328	5.183828	10.05426	6.434729	6.074850	3.157322	2.000529	3.150079
Jarque-Bera	457.0677	312.1965	171.1458	993.9606	200.9604	266.5153	31.82621	8.511241	31.18493
Probabilidad	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.014184	0.000000
Suma	1524.000	332.0000	1192.000	20973.00	18298.00	2675.000	2080.665	1355.989	1675.170
Suma Desv.Cua.	10997.57	333.0276	6501.346	5469468.	4131431.	54826.10	3281.758	633.3330	2794.150
Observaciones	309	181	257	309	181	257	309	181	257

Tabla 8. Variables Independientes. Estadísticas.

	dif_coin	dif_idf	dif_roa	ln_distancia	ln_fid_in	ln_fdi_out	ln_pib	riesgo_país	ln_xm
Media	-18.52321	0.248071	-0.214330	7.801309	4.167560	5.464784	12.71430	2.740000	8.241649
Mediana	-14.91715	0.154795	0.051074	7.532586	4.762174	6.169759	12.77220	2.000000	8.266807
Máximo	6.289764	0.792827	3.354169	9.283684	59.76892	10.36551	16.70293	7.000000	11.15322
Mínimo	-256.7003	-0.136898	-5.743001	6.220729	-6.692644	-7.354042	8.645762	1.000000	4.290459
Desv. Típica	23.46826	0.239732	1.303005	0.839621	4.558993	2.663135	1.862362	1.939537	1.706250
Asimetría	-6.078985	0.799900	-1.461543	0.302398	4.237016	-1.086555	-0.082118	0.777905	-0.362886
Curtois	59.29364	2.437860	7.183669	2.058368	58.62753	4.595398	2.295450	2.216830	2.431666
Jarque-Bera	25517.45	47.92272	229.0010	20.87413	51847.03	111.4381	8.722730	50.56500	14.16250
Probabilidad	0.000000	0.000000	0.000000	0.000029	0.000000	0.000000	0.012761	0.000000	0.000841
Suma	-3408.271	99.22832	-45.22362	3120.523	1637.851	2011.040	5085.720	1096.000	3296.660
Suma Desv.Cuad.	100789.0	22.93115	356.5426	281.2805	8147.491	2602.869	1383.889	1500.960	1161.604
Observaciones	184	400	211	400	393	368	400	400	400

6.5 Resultados

6.5.1 Resultados ecuación 6.1 Bancos

En la Tabla 9 mostramos los resultados de nuestra primera ecuación, con variable dependiente número de bancos extranjeros (*ban*) instalados en nuestro país durante los años 2000 a 2015. Además, lo analizamos en su desglose por número de filiales (*fil*) y de sucursales (*suc*), y en sus valores antes y después de la crisis. Los resultados obtenidos son los siguientes:

El coeficiente de *dif_idf* es positivo y significativo lo que indica que el número de BE está positivamente relacionado con países de origen con índice de desarrollo financiero menor que el de España. La variable *distancia* resulta significativa y con signo negativo lo que indica países de origen cercanos a España. La *inversión extranjera directa* de los países de origen en España también es significativa y con signo positivo, al igual que el volumen de comercio exterior bilateral, *xm*. Estas variables se relacionan con el grado de integración entre el país de origen y el de destino de la inversión y con la ya mencionada teoría del seguimiento a clientes.

Tabla 9. Ec 6.1. Regresión Bancos. Dummy Crisis.

Determinantes FB en España por país origen. 2000-2015.						
<i>vvii/vvdd</i>	ban	ban	fil	fil	suc	suc
<i>c</i>	-0,63 (-0,29)	-2,47 (-1,08)	-1,88* (-1,74)	-1,88* (-1,72)	9,62*** (2,93)	8,15*** (2,35)
<i>dif_idf</i>	3,53* (1,75)	3,53* (1,69)	1,93*** (4,29)	1,94*** (3,90)	16,28*** (4,79)	15,68*** (4,54)
<i>dum_crisis</i>		0,85*** (3,08)		0,006 (0,05)		0,43* (1,64)
<i>ln distancia</i>	-2,83*** (-5,43)	-2,36*** (-4,69)	-0,48*** (-2,37)	-0,48** (-2,33)	-4,87*** (-5,01)	-4,48*** (-4,46)
<i>ln fdi_in</i>	0,20** (2,15)	0,18** (1,98)	0,04*** (2,53)	0,04*** (2,53)	0,61*** (3,11)	0,60*** (3,05)
<i>ln fdi_out</i>	0,09 (1,36)	0,15* (1,84)	-0,06 (-0,11)	-0,005 (-0,09)	-0,14* (-1,86)	-0,11 (-1,27)
<i>ln pib</i>	1,04*** (2,64)	0,67* (1,80)	0,19* (1,66)	0,19 (1,58)	2,44*** (3,35)	2,16*** (2,87)
<i>riesgo_pais</i>	-0,03 (-0,29)	-0,20 (-1,06)	-0,12** (-2,14)	-0,12* (-1,77)	-0,09 (-0,67)	-0,17 (-1,02)
<i>ln xm</i>	1,30*** (3,14)	1,62*** (3,93)	0,46*** (3,50)	0,46*** (3,42)	-0,56 (-0,82)	-0,32 (-0,45)
N	298	298	173	173	254	254
R ²	0,49	0,50	0,37	0,37	0,50	0,51
R ² ajustado	0,48	0,48	0,35	0,34	0,49	0,49
F	40,23	35,57	14,08	12,25	35,82	31,35
Prob	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
test Breusch-Pagan	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
test Hausman	0,93	1,00	0,83	0,77	0,59	0,65
Estadístico t entre paréntesis						
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.						

El *pib* también se relaciona positivamente con el número de BE instalados en España, indicando países de origen en su mayoría desarrollados económicamente, y el *riesgo_pais* de los países de origen no resulta una variable explicativa para la elección de España como país anfitrión. En cuanto al período representado por la *dummy_crisis*, 2009 a 2015, resulta significativo, pero, contrariamente a lo que cabría esperar, con signo positivo, indicando que, hasta el año 2015, la crisis no afecta negativamente al número de entidades de BE instaladas en España, incorporando además como variable significativa y con signo positivo a la inversión extranjera directa de España en los países de origen de los BE instalados, *fdi_out*.

Efectuando el desglose por forma jurídica, para las Filiales, vemos que todas las variables resultan significativas para la instalación de este tipo de Entidades, excepto la inversión extranjera directa de España en los países de origen, *fdi_out*, destacando el signo negativo de la variable distancia y del riesgo país, que indican que los países con menor índice de riesgo y más cercanos geográficamente son los que instalan Filiales en España. En el período de crisis, la variable *dummy_crisis* no resulta significativa para este tipo de entidades.

En lo referente a las Sucursales, los resultados siguen confirmando el signo negativo de la variable *distancia*. También resulta significativa y negativa la variable *fdi_out*. Con resultado significativo y signo positivo resultan las variables, *dif_idf*, *fdi_in* y *pib*, que confirman la teoría del seguimiento a clientes y países desarrollados. No alcanzan significatividad las variables *riesgo_pais* y *xm*. La *dummy_crisis* es significativa y con signo positivo para esta forma jurídica, al igual que para el total de entidades.

6.5.2 Resultados ecuación 6.1 Oficinas

En la Tabla 10 se muestran los resultados de nuestra primera ecuación, con variable dependiente número de Oficinas de los BE. Además, lo comparamos con su desglose por número de Oficinas de Filiales y de Sucursales y sus valores antes y después de la crisis. Los resultados indican que variables de los países de origen explican la mayor o menor apertura de oficinas de BE e España.

La variable *distancia* resulta significativa y con signo negativo lo que indica países de origen cercanos a España. La *inversión extranjera directa* de los países de origen en España, *fdi_in*, y la de España en esos países, *fdi_out*, también son significativas y con signo positivo, estas variables se relacionan con el grado de

integración entre el país de origen y el de destino de la inversión y con la ya mencionada teoría del seguimiento a clientes. El *pib* de los países de origen también se relaciona positivamente con el número de BE instalados en España, y el *riesgo_país* resulta significativo y positivo indicando países de origen con índice de riesgo país alto. La *dummy_crisis* es significativa y con signo negativo, indicando un descenso en el número de oficinas de BE instaladas en España, en el denominado período post-crisis en nuestra tesis, esto es, a partir del año 2009.

Tabla 10. Ec 6.1. Regresión Oficinas. Dummy Crisis.

Determinantes FB en España por país origen. 2000-2015.						
<i>vvii/vvdd</i>	<i>ofi</i>	<i>ofi</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_suc</i>	<i>ofi_suc</i>
<i>c</i>	49,03 (1,23)	75,15 (1,44)	-315,42*** (-3,32)	-315,34*** (-3,23)	36,88*** (5,70)	28,58*** (2,96)
<i>dif_idf</i>	2,66 (0,03)	2,67 (0,03)	-61,70 (-0,80)	-61,24 (-0,74)	20,08** (2,27)	16,57** (2,00)
<i>dum_crisis</i>		-12,04** (-1,94)		-0,18 (-0,01)		2,44* (1,84)
<i>In distancia</i>	-69,94*** (-7,44)	-76,60*** (-6,36)	-19,04 (-0,92)	-19,05 (-0,90)	-10,11*** (-4,84)	-7,90*** (-2,69)
<i>In fdi_in</i>	3,82*** (2,64)	4,04*** (2,66)	2,53 (1,11)	2,53 (1,09)	1,62*** (2,67)	1,58*** (2,72)
<i>In fdi_out</i>	4,83*** (4,81)	3,99*** (3,33)	24,06*** (6,27)	24,05*** (6,05)	-0,13 (-0,72)	0,06 (0,30)
<i>In pib</i>	37,00*** (4,30)	42,15*** (4,21)	8,93 (0,70)	8,95 (0,68)	2,74 (1,47)	1,15 (0,45)
<i>riesgo_pais</i>	18,09*** (3,52)	20,42*** (3,40)	30,52*** (3,92)	30,56*** (3,18)	0,87* (1,63)	0,44 (0,57)
<i>In xm</i>	-2,80 (-0,31)	-7,28 (-0,71)	22,57* (1,71)	22,55* (1,66)	0,16 (0,09)	1,51 (0,67)
N	298	298	173	173	254	254
R ²	0,26	0,26	0,23	0,23	0,37	0,37
R ² ajustado	0,25	0,24	0,19	0,19	0,35	0,35
F	14,80	12,99	6,91	6,01	20,41	18,09
Prob	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
test Breusch-Pagan	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
test Hausman	0,99	1,00	1,00	1,00	0,86	0,97
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis						
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.						

Efectuando el desglose por forma jurídica, para las Filiales, vemos que la instalación de oficinas este tipo de Entidades se relaciona, con signo positivo, con las variables *fdi_out*, *riesgo_país* y comercio exterior bilateral, *xm*, de los países de origen de sus bancos. El período post-crisis no resulta significativo para este tipo de entidades. El resultado negativo previsible por gran crisis subprime que afectó a la mayoría de países del mundo, incluida España, se vio compensado, tal y como hemos comentado en el capítulo 4, apartado 4.4, con la entrada de Venezuela como país de origen en el grupo de BE en el año 2014, con la compra de la antigua Caja de Ahorros nacional Abanca Corporación Bancaria SA, entidad minorista, de carácter fundamentalmente regional, Galicia, y que, como es común a este tipo de entidades, aporta un gran número de oficinas y empleados a la muestra.

En lo referente a las Sucursales, los resultados indican que el *dif_idf*, la *fdi_in*, el *pib* y el *riesgo país* son variables significativas con signo positivo para la apertura de Oficinas de este tipo de Entidades, la variable distancia confirma significatividad y signo negativo y tanto la *fdi_out* como el comercio exterior bilateral, *xm*, no tienen influencia en este tipo de regresión. El período post-crisis resulta significativo y, contrariamente a lo que cabría esperar, con signo positivo, indicando que este tipo de entidades ha seguido creciendo en el mercado.

6.5.3 Resultados ecuación 6.1 Activos

En la Tabla 11 mostramos los resultados de nuestra primera ecuación, con variable dependiente volumen de Activos de los BE instalados en España de 2000 a 2015.

El volumen de Activos conseguido por los BE instalados en España, se relaciona positivamente con el coeficiente de *dif_idf*, lo que indica países de origen con índice de desarrollo financiero menor que el de España. La variable *distancia* no

resulta significativa y con signo negativo lo que indica países de origen cercanos. La inversión extranjera directa de los países de origen en España, *fdi_in*, también es significativa y con signo positivo, al igual que la *fdi_out*. Estas variables se relacionan con el grado de integración entre el país de origen y el de destino de la inversión y con la ya mencionada teoría del seguimiento a clientes. Por último, el *pib* de los países de origen también se relaciona positivamente con el volumen de Activos de los BE instalados en España. La *dummy_crisis* no resulta significativa, indicando escasa variación y solidez en la cuota de mercado alcanzada por la BE en España.

Efectuando el desglose por forma jurídica, para las Filiales, vemos que la variable *dif_idf* resulta significativa, pero con signo negativo, lo que indica mayor volumen de activos para BE pertenecientes a países de origen con mayor grado de desarrollo financiero que el de España.

La *distancia* no tiene relevancia en relación con el volumen de Activos de las Filiales y si la tiene el nivel de *riesgo_país* de sus países de origen y con signo positivo, confirmando la hipótesis de inclusión de la variable planteada, que hace referencia a la búsqueda de mercados estables por parte de Bancos procedentes de países de alto riesgo. Además, también resultan significativas y con signo positivo las variables relacionadas con el grado de integración entre países, *fdi_in* y *fdi_out*, así como el peso del *pib* de los países de origen de las Filiales. La *dummy_crisis* no resulta significativa. Para esta forma jurídica, la entrada de Venezuela en la muestra, que hemos comentado, tiene su relevancia tanto en la variable *riesgo_pais* como en el período post-crisis.

Tabla 11. Ec 6.1. Regresión Activos. Dummy Crisis.

Determinantes FB en España por país origen. 2000-2015.						
<i>vvii/vvdd</i>	act	act	act_fil	act_fil	act_suc	act_suc
<i>c</i>	-1,26 (-1,30)	-1,66 (-1,52)	-0,42 (-0,21)	-0,46 (-0,22)	-2,32 (-1,31)	-3,01 (-1,30)
<i>dif_idf</i>	3,76** (2,08)	3,76** (2,05)	-1,03* (-1,82)	-0,91* (-1,82)	4,94** (2,03)	4,66** (1,94)
<i>dum_crisis</i>		0,18 (0,82)		0,08 (0,59)		0,20 (0,60)
<i>ln distancia</i>	-1,66*** (-5,39)	-1,56*** (-5,51)	-0,41 (-1,07)	-0,41 (-1,01)	-1,19** (-2,15)	-1,01* (-1,63)
<i>ln fdi_in</i>	0,11*** (2,67)	0,11*** (2,53)	0,05** (2,16)	0,04** (2,05)	0,40*** (2,68)	0,39*** (2,62)
<i>ln fdi_out</i>	0,13* (1,85)	0,14* (1,79)	0,12*** (2,92)	0,13*** (2,69)	0,005 (0,05)	0,02 (0,17)
<i>ln pib</i>	1,34*** (5,17)	1,26*** (5,46)	0,49** (1,96)	0,48* (1,79)	0,86** (1,98)	0,73 (1,55)
<i>riesgo_pais</i>	0,03 (0,25)	-0,003 (-0,02)	0,26*** (4,04)	0,23*** (2,75)	-0,07 (-0,53)	-0,10 (-0,58)
<i>ln xm</i>	0,10 (0,45)	0,17 (0,81)	0,29 (1,05)	0,30 (1,04)	0,40 (1,10)	0,52 (1,24)
N	298	298	173	173	254	254
R ²	0,47	0,47	0,44	0,44	0,49	0,49
R ² ajustado	0,46	0,46	0,41	0,41	0,47	0,47
F	37,05	32,38	18,62	16,22	33,27	29,05
Prob	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
test Breusch-Pagan	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
test Hausman	0,99	1,00	0,99	0,99	0,93	0,94
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis						
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.						

En lo referente a las Sucursales, el *dif_idf* resulta positivo y significativo, la variable *distancia* significativa y con signo negativo, y las variables *fdi_in* y *pib* también significativas y con signo positivo, resultados en consonancia con el conjunto de la BE instalada en España, excepto en la variable *fdi_out*. La *dummy_crisis* no resulta significativa, al igual que para la forma jurídica de Filiales y el conjunto de la BE, lo que confirma la escasa variación y solidez en la cuota de mercado alcanzada por la BE en España.

6.5.4 Resultados ecuación 6.2 Bancos

En la Tabla 12 mostramos los resultados de nuestra segunda ecuación, que recoge la significatividad de las variables independientes relacionadas con los costes y rentabilidad de los Bancos Extranjeros instalados en España, por disponibilidad de datos, desde el año 2005, en primer lugar, con la variable dependiente número de Bancos Extranjeros.

Tabla 12. Ec 6.2. Regresión Bancos. Dummy Crisis.

Determinantes FB en España por país origen. 2000-2015.						
<i>vvii/vvdd</i>	ban	ban	fil	fil	suc	suc
<i>c</i>	17,59*** (3,84)	15,12*** (2,97)	6,08*** (4,45)	7,49*** (5,87)	14,60** (2,32)	11,91 (1,59)
<i>dif_coin</i>	0,001 (0,23)	0,004 (0,58)	-0,01* (-1,63)	-0,01*** (-3,23)	-0,004 (-0,42)	-0,001 (-0,14)
<i>dif_idf</i>	23,68*** (4,41)	22,89*** (4,08)	7,16*** (3,46)	8,13*** (4,53)	24,18*** (4,14)	23,11*** (3,60)
<i>dif_roa</i>	-0,49*** (-3,21)	-0,42*** (-2,40)	-0,38*** (-4,87)	-0,50*** (-4,47)	-0,31* (-1,61)	-0,25 (-1,09)
<i>dum_crisis</i>		0,73 (1,30)		-0,56*** (-3,57)		0,75 (1,17)
<i>ln distancia</i>	-7,88*** (-5,29)	-7,30*** (-4,69)	-2,29*** (-4,34)	-2,73*** (-6,04)	-6,44*** (-3,41)	-5,76*** (-2,64)
<i>ln fdi_in</i>	0,13* (1,79)	0,12* (1,61)	0,02** (2,08)	0,02*** (2,54)	0,94*** (5,12)	0,91*** (4,63)
<i>ln fdi_out</i>	0,29** (2,19)	0,33*** (2,62)	0,01 (0,18)	-0,01 (-0,14)	0,02 (0,19)	0,08 (0,55)
<i>ln pib</i>	3,92*** (3,68)	3,51*** (3,23)	1,35*** (3,48)	1,70*** (5,08)	3,13*** (2,53)	2,64* (1,86)
<i>riesgo_pais</i>	-0,60*** (-2,84)	-0,71*** (-3,62)	-0,04 (-0,76)	0,06 (0,81)	-0,57*** (-4,05)	-0,68*** (-5,87)
<i>ln xm</i>	-1,03 (-1,25)	-0,67 (-0,80)	-0,75*** (-2,40)	-1,05*** (-3,82)	-1,19 (-1,18)	-0,75 (-0,64)
N	162	162	96	96	145	145
R ²	0,55	0,55	0,34	0,36	0,54	0,54
R ² ajustado	0,52	0,52	0,27	0,29	0,51	0,50
F	20,86	18,27	4,97	4,81	17,38	15,68
Prob	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
test Breusch-Pagan	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
test Hausman	0,31	0,35	0,23	0,41	0,43	0,48
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis						
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %						

Los resultados no indican significatividad de la variable costes / ingresos, *dif_coin*, y significatividad negativa de la variable *dif_roa*, al 1 %, que supone países de origen con mayor ratio de rentabilidad que España.

En el desglose por forma jurídica, para las Filiales la variable *dif_coin* resulta significativa y con signo negativo, lo que indica países de origen con ratio de costes mayores que los del sistema financiero español y se confirma la significatividad negativa del *dif_roa*.

Para la forma jurídica de Sucursales, solo alcanza una leve significatividad negativa la variable *dif_roa*, indicando países más rentables que España, que la pierde a partir del año 2009 hasta el final de la muestra.

Estos resultados indican que el abaratamiento de costes es más relevante para la entrada de la BE en España que la búsqueda de rentabilidad, principalmente para la forma jurídica de Filiales.

6.5.5 Resultados ecuación 6.2 Oficinas

En la Tabla 13 mostramos los resultados de nuestra segunda ecuación, con la variable dependiente número de Oficinas.

Los resultados indican relación positiva, con significatividad al 10 %, de la variable costes / ingresos con el total de oficinas de la BE instalada en España el período 2005 a 2015, esto es, países de origen con ratio de costes menores que los del sistema financiero español, y falta de significatividad de la variable *dif_roa*.

En el desglose por forma jurídica, para las Filiales resulta significativo y con signo positivo el *dif_coin*, y no resulta relevante la variable *dif_roa*.

Tabla 13. Ec 6.2. Regresión Oficinas. Dummy Crisis.

Determinantes FB en España por país origen. 2000-2015.						
<i>vvii/vvdd</i>	<i>ofi</i>	<i>ofi</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_suc</i>	<i>ofi_suc</i>
<i>c</i>	300,84*** (3,21)	427,54*** (4,30)	288,19 (1,43)	351,14* (1,70)	69,15*** (5,19)	57,19*** (3,99)
<i>dif_coin</i>	0,75* (1,82)	0,62 (1,48)	2,94** (2,23)	2,80** (2,04)	-0,04 (-1,16)	-0,02 (-0,82)
<i>dif_idf</i>	259,58*** (2,70)	300,13*** (3,47)	177,06 (1,25)	219,92 (1,51)	51,09*** (4,62)	46,32*** (4,05)
<i>dif_roa</i>	-2,37 (-0,44)	-6,17 (-1,18)	-7,56 (-0,41)	-12,90 (-0,63)	-1,66** (-2,23)	-1,36* (-1,86)
<i>dum_crisis</i>		-37,99*** (-4,25)		-25,00 (-0,95)		3,34*** (3,55)
<i>ln distancia</i>	-132,59*** (-4,30)	-162,58*** (-5,46)	-126,62*** (-2,81)	-146,59*** (-3,18)	-14,69*** (-4,03)	-11,69*** (-3,07)
<i>ln fdi_in</i>	2,29** (2,10)	2,90*** (2,38)	3,06 (1,48)	3,17 (1,54)	2,39*** (3,41)	2,26*** (3,22)
<i>ln fdi_out</i>	10,58*** (2,94)	8,40*** (2,42)	25,67*** (3,68)	24,35*** (3,57)	1,57*** (3,75)	1,80*** (4,03)
<i>ln pib</i>	65,14*** (2,91)	86,17*** (4,08)	59,17** (1,99)	74,80*** (2,51)	1,29 (0,46)	-0,86 (-0,30)
<i>riesgo_pais</i>	2,39 (0,22)	8,04 (0,70)	-1,26 (-0,09)	3,53 (0,22)	-1,13 (-1,47)	-1,60** (-2,06)
<i>ln xm</i>	-21,52 (-1,09)	-40,31** (-2,09)	-21,29 (-0,80)	-34,39 (-1,29)	0,84 (0,34)	2,78 (1,14)
N	162	162	96	96	145	145
R ²	0,36	0,37	0,34	0,34	0,51	0,51
R ² ajustado	0,32	0,33	0,27	0,26	0,47	0,47
F	9,47	8,80	4,83	4,35	15,32	13,96
Prob	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
test Breusch-Pagan	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
test Hausman	0,80	0,90	0,89	0,91	0,94	0,99
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis						
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.						

Para la forma jurídica de Sucursales los resultados son los opuestos, falta de significatividad de la variable *dif_coin*, y significatividad negativa para el ratio *dif_roa*, que indica países de origen con mayor ratio de rentabilidad que España.

Estos resultados indican relevancia de la variable costes para la forma jurídica de Filiales y de la variable ingresos para las Sucursales, resultados coherentes ya que las Filiales, dedicadas fundamentalmente a banca minorista tienen un ratio muy elevado de oficinas por entidad y las Sucursales, con actividad financiera especializada, tienen, en un gran número, una oficina por entidad.

6.5.6 Resultados ecuación 6.2 Activos

En la Tabla 14 mostramos los resultados de nuestra segunda ecuación, con la variable dependiente volumen de activos.

Tabla 14. Ec 6.2. Regresión Activos. Dummy Crisis.

Determinantes FB en España por país origen. 2000-2015.						
<i>vvii/vvdd</i>	<i>act</i>	<i>act</i>	<i>act_fil</i>	<i>act_fil</i>	<i>act_suc</i>	<i>act_suc</i>
<i>c</i>	9,61*** (3,81)	8,72*** (3,18)	8,69** (2,33)	9,47*** (2,54)	10,00*** (3,39)	8,90*** (2,79)
<i>dif_coin</i>	0,01 (1,59)	0,01 (1,60)	0,02 (1,34)	0,02 (1,24)	0,004 (0,83)	0,005 (1,00)
<i>dif_idf</i>	10,81*** (4,00)	10,53*** (3,77)	0,06 (0,04)	0,60 (0,37)	13,63*** (4,64)	13,19*** (4,35)
<i>dif_roa</i>	-0,35*** (-3,42)	-0,32*** (-2,92)	-0,16* (-1,66)	-0,22** (-2,35)	-0,46*** (-3,85)	-0,43*** (-3,25)
<i>dum_crisis</i>		0,26 (0,94)		-0,30* (-1,77)		0,30 (0,95)
<i>ln distancia</i>	-3,69*** (-4,29)	-3,47*** (-3,89)	-1,76*** (-2,80)	-2,01*** (-3,15)	-3,87*** (-4,01)	-3,59*** (-3,62)
<i>ln fdi_in</i>	0,10*** (2,49)	0,09** (2,27)	0,06*** (2,81)	0,06*** (2,87)	0,39*** (3,02)	0,38*** (2,74)
<i>ln fdi_out</i>	0,48*** (5,60)	0,49*** (6,00)	0,12 (1,21)	0,11 (1,03)	0,41*** (3,62)	0,43*** (3,62)
<i>ln pib</i>	2,10*** (3,17)	1,95*** (2,84)	1,08*** (2,75)	1,27*** (3,07)	1,91*** (2,94)	1,71*** (2,61)
<i>riesgo_pais</i>	-0,53*** (-4,81)	-0,57*** (-5,05)	0,08 (1,28)	0,14* (1,85)	-0,58*** (-5,61)	-0,62*** (-5,66)
<i>ln xm</i>	-0,72 (-1,23)	-0,59 (-0,96)	-0,40 (-1,03)	-0,56 (-1,45)	-0,58 (-1,08)	-0,40 (-0,73)
N	162	162	96	96	145	145
R ²	0,61	0,61	0,44	0,48	0,68	0,68
R ² ajustado	0,59	0,59	0,39	0,38	0,66	0,66
F	26,40	23,69	7,65	6,88	32,29	28,98
Prob	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)
test Breusch-Pagan	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
test Hausman	0,77	0,79	0,99	1,00	0,56	0,60
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis						
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.						

Recordamos que, en esta ecuación 2, como hemos comentado, incluimos las 2 variables con menor número de observaciones disponibles (*dif_coin* y *dif_roa*), por lo que el número de años se reduce a 11 y el número de países a 19.

Los resultados, para la variable dependiente Activos, indican falta de significatividad de la variable costes / ingresos, *dif_coin*, y significatividad negativa de la variable *dif_roa*, al 1 %, que supone países de origen con mayor ratio de rentabilidad sobre Activos que España

En el desglose por forma jurídica, para las Filiales se confirman la falta de significatividad del *dif_coin*, y la significatividad negativa del *dif_roa*. Los mismos resultados se obtienen para la forma jurídica de Sucursales.

Por ello, se confirma que la búsqueda de rentabilidad no es una variable relevante para el volumen de Activos captados por la BE en España.

6.6 Conclusiones

Los resultados, para la variable dependiente número de entidades, indican que la presencia de la BE en España está positivamente correlacionada con las variables que relacionan el grado de integración entre países. Así, los países de origen con mayor inversión extranjera directa en España, *fdi_in*, y volumen de comercio exterior bilateral, *xm*, se relacionan con un mayor número de Bancos instalados. Este resultado confirma la teoría del seguimiento a clientes del país de origen y está en consonancia con los resultados de estudios previos para el sector bancario español como el de García Blandón, J. (2001), tal y como indicamos en nuestra sección de revisión de la literatura.

Los indicadores relativos a las variables macro de los países de origen de los BE también resultan significativos. El diferencial del ratio del Índice de Desarrollo Financiero, *dif_idf*, resulta significativo y con signo positivo, lo que indica BE provenientes de países con menor grado de desarrollo financiero que España. Esto se debe a que solamente 3 países de origen tienen un *idf* mayor que el de España:

USA, 6 años, UK 12 años y Suiza todos los años. El resto de países tienen un *idf* menor que el del mercado financiero español, en todos los años de la muestra. El coeficiente de la variable explicativa *ln_pib* también resulta significativo y positivo, indicando países de origen desarrollados y en ciclos económicos expansivos.

La variable *distancia* resulta significativa y con signo negativo, indicando que la afinidad geográfica y cultural es relevante en la instalación de Bancos extranjeros en España a lo que se une la consecuente afinidad económica por su pertenencia a la UE y a la UME, resultados que pueden contraponerse a los obtenidos por Fisher y Molyneux (1966) en su estudio sobre los determinantes de la actividad de la Banca Extranjera en Londres entre 1980 y 1989, y a los de Grosse y Goldberg (1991) sobre la actividad de la Banca Extranjera en USA en el período 1980-1988. La variable *riesgo_país* no tiene relevancia en esta regresión, referente al conjunto de entidades de BE, indicando diversidad del grado de solvencia de los países de origen.

En cuanto a las variables relacionadas con la rentabilidad, ecuación 2, los resultados indican que el diferencial que valora el ratio de costes sobre ingresos, *dif_coin*, no resulta significativo, y el diferencial que valora el ratio de rendimientos sobre activos, *dif_roa*, resulta significativo y con signo negativo, lo que indica países de origen con mayor ratio de rentabilidad que España. Esto sugiere que los Bancos extranjeros que eligen España para instalarse parecen no tener como objetivo primordial la búsqueda de rentabilidad.

Finalmente, el período post-crisis, a partir del año 2009, nos muestra una *dummy_crisis* significativa, pero, contrariamente a lo que cabría esperar, con signo positivo, indicando que el descenso en la actividad económica y el ascenso de la morosidad, sobre todo hipotecaria, provocados por la crisis *subprime* a nivel

mundial, y que también afectó y afecta a España, no han sido un obstáculo para la continuidad de la BE.

Para la variable dependiente número oficinas de BE instaladas en España, resultan significativas las variables representativas de inversión extranjera directa, tanto “en”, *fdi_in*, como “de”, *fdi_out*, acordes con la teoría de seguimiento a clientes, en mayor medida que las cifras de comercio exterior, tal y como sugieren las teorías económicas de internacionalización empresarial (véase, García et al. 2004). La variable *riesgo_país* también resulta relevante, y con signo positivo, lo que indica que el grado de inestabilidad del país de origen actúa como determinante de la presencia de oficinas de BE en España y los bancos dirigen su actividad hacia un país más solvente en el que poder mejorar sus ganancias con menor riesgo. Este resultado se explica debido a que Venezuela, Argentina, Brasil y Ecuador, junto con Jordania, Libia y Marruecos, son países con alta valoración de riesgo país, a lo que se unió la crisis que, a partir del año 2009, elevó las valoraciones de riesgo país de la mayoría de los países europeos de la muestra. Estos resultados están en consonancia con los obtenidos por Fisher y Molyneux (1966) y los de Grosse y Goldberg (1991). En ambos casos el riesgo país resultó con signo negativo ya que los valores de sus variables son opuestos a los nuestros (0 = mayor riesgo; 100 = menor riesgo). La variable distancia sigue mostrando significatividad y signo negativo indicando países cercanos.

Las variables relacionadas con la rentabilidad, como hemos comentado en los resultados, indican relevancia de la variable costes para la forma jurídica de Filiales y de la variable ingresos para las Sucursales, resultados coherentes ya que las Filiales, dedicadas fundamentalmente a banca minorista tienen un ratio muy elevado

de oficinas por entidad y las Sucursales, con actividad financiera especializada, tienen, en muchos casos, una sola oficina por entidad.

El período post-crisis muestra una *dummy_crisis* significativa y con signo negativo para la variable dependiente oficinas de BE, como sería previsible en épocas de recesión.

Los resultados relativos a la variable dependiente volumen de activos de los bancos extranjeros instalados en España, confirman la teoría del seguimiento a clientes, países de origen menos desarrollados financieramente que España y con alto desempeño económico. La variable *distancia* continúa significativa y con signo negativo, no resultando relevante el nivel de riesgo de los países de origen.

Los ratios de rentabilidad siguen indicando países de origen con mayor ratio de retorno sobre activos en su sistema financiero que España, confirmando falta de significatividad de la búsqueda de rentabilidad.

La *dummy_crisis* no resulta significativa para esta variable dependiente, indicando que el volumen de activos de los bancos extranjeros instalados en España no modificó su tendencia en esta fase de recesión económica y financiera.

Tal y como se ha explicado en el capítulo introductorio, una característica del análisis de nuestra tesis reside en el desglose de la forma de entrada elegida, sucursales o filiales, por la BE instalada en España.

Para la forma jurídica de filiales, y en relación con la variable dependiente número de entidades, los resultados a destacar son, en primer lugar, el seguimiento a clientes del país de origen, países de origen desarrollados económicamente y con menor ratio de desarrollo financiero que España, como ya hemos visto anteriormente. En segundo lugar, significatividad con signo negativo de la variable

riesgo_país que indica que los países con menor riesgo son los que deciden instalar filiales, resultados, en este caso, contrarios a los obtenidos por Fisher y Molyneux (1966) y los de Grosse y Goldberg (1991). En ambos casos, como ya hemos indicado anteriormente, el riesgo país resultó también con signo negativo pero las medidas de sus variables son opuestas a las nuestras (0 = mayor riesgo; 100 = menor riesgo). También la variable distancia continúa siendo significativa y con signo negativo, indicando países cercanos. Las variables relacionadas con la rentabilidad indican países con ratios de costes y de ingresos más altos que los de España, indicando búsqueda de mercado en mayor medida que rentabilidad. El período post-crisis, representado por la *dummy_crisis*, no resulta significativo para el número de filiales instaladas, indicando la escasa rotación de este tipo de entidades en todo el período de la muestra.

En cuanto a la forma jurídica de Sucursales, los resultados muestran significatividad positiva de las variables denominadas macro, por lo que provienen de países desarrollados, así como de las variables *proxy* del seguimiento a clientes. La variable distancia indica países cercanos y destacar la no significatividad de la variable *riesgo_país*, al igual que para la totalidad de entidades. El ratio de costes no resulta significativo para este tipo de entidades y el ratio de ingresos sobre activos se muestra significativo y con signo negativo, confirmando países de origen con mayor ratio de rentabilidad. La *dummy_crisis* resulta significativa y, contrariamente a las hipótesis clásicas, con signo positivo, confirmando la presencia de sucursales de BE en España en esta etapa post-crisis, pertenecientes a grandes grupos bancarios, apoyadas en su *know how* y en la especialización financiera, así como en la garantía de capital de la matriz, lo que les permite subsistir incluso en épocas de recesión económica, encontrando, además, nichos de mercado en un período en el que los

bancos domésticos se encuentran en fase de reconversión, tanto de ingresos (recorte de volumen de crédito para no incrementar la tasa de morosidad), como de gastos (oficinas, empleados y otros gastos de explotación), para reconducir sus cuentas de resultados lastradas por la crisis.

Para la variable dependiente número de Oficinas, los resultados para la forma jurídica de filiales, indican países de origen que se relacionarían con países en los que España tiene relaciones comerciales, con valores altos de riesgo y sin relevancia geográfica determinada. Los ratios de rentabilidad indican países de origen con ratios de costes menores que los de España y el ratio de ingresos no resulta relevante para la instalación de oficinas de filiales. El período post-crisis no resulta significativo para la relación entre el número de oficinas y la forma jurídica de filiales. El cierre de oficinas derivado de la crisis, se compensa con la entrada en el grupo de filiales de banca extranjera de la entidad Abanca Corporación Bancaria, SA, antigua Caja de Ahorros española, comprada por capital venezolano, tal y como hemos comentado.

Para la forma jurídica de sucursales, se confirma el mayor índice de desarrollo financiero de España comparado con los países de origen de las oficinas de BE instalada en los años de la muestra, según datos del FMI, el seguimiento a clientes de los países de origen y la variable distancia, con signo negativo, indicando países próximos geográficamente. La rentabilidad sigue sin ser una variable significativa para esta forma jurídica. La *dummy_crisis* resulta significativa y con signo positivo confirmando la continuidad de este tipo de entidades en los años post-crisis.

Para finalizar, en lo relativo al volumen de Activos de las entidades extranjeras instaladas en España, los resultados para las filiales muestran países de

origen con mayor grado de desarrollo financiero que el de España. La *distancia* no resulta significativa y si el nivel de *riesgo_país* de sus países de origen y con signo positivo, confirmando la hipótesis de inclusión de la variable planteada, que hace referencia a la búsqueda de mercados estables por parte de Bancos procedentes de países de alto riesgo. Además, también resultan significativas y con signo positivo las variables relacionadas con el grado de integración entre países, así como el peso del *pib* de los países de origen. La rentabilidad sigue sin mostrarse relevante. La *dummy_crisis* no resulta significativa para esta variable dependiente. Para esta forma jurídica, la entrada de Venezuela en la muestra, como hemos comentado, tiene su relevancia tanto en la variable *riesgo_pais* como en el período post-crisis.

Y en cuanto a la forma jurídica de sucursales, las variables macro son significativas y con signo positivo. La variable de inversión extranjera directa de los países de origen en España también resulta significativa y positiva, y la variable *distancia* confirma su significatividad y signo negativo para este tipo de entidades. Al igual que para la forma jurídica de filiales, la búsqueda de mercado es más relevante que la de rentabilidad. La *dummy-crisis*, al igual que el *riesgo país*, continúa sin significatividad para esta regresión con variable dependiente volumen de activos lo que confirma la escasa variación y solidez en la cuota de mercado alcanzada por la BE en España.

A modo de síntesis final de las conclusiones del análisis abordado en este capítulo, pueden destacarse:

- para la variable dependiente número de entidades, la presencia de la BE en España está positivamente correlacionada con el grado de integración comercial con los países de origen de las entidades, resultado que confirma la teoría del

seguimiento a clientes, con países de origen cercanos, con alto grado de desarrollo económico y cuyo objetivo primordial no es la búsqueda de rentabilidad sino el incremento y diversificación de su cartera comercial.

- por forma jurídica, los países con menor riesgo son los que optan mayoritariamente por la instalación de filiales, evitando así cualquier posible afectación a sus matrices, y las sucursales son las que mejor están resistiendo el denominado en nuestra tesis período post-crisis, apoyadas en su actividad especializada, encontrando nichos de mercado, y con el respaldo de sus matrices.

- en relación con el número de oficinas instaladas por la BE en España, el *riesgo_país* resulta muy relevante, indicando que los bancos multinacionales dirigen su actividad hacia países más solventes en los que poder mejorar sus ganancias con menor riesgo.

- por último, el volumen de Activos captados por la BE en España no se modificó sustancialmente a lo largo de la muestra, incluida la fase de recesión económica y financiera, resultado indicado por la falta de significatividad de la *dummy_crisis*, tanto para el conjunto de entidades como para su desglose por forma jurídica.

CAPÍTULO 7

LOCALIZACIÓN

DE LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA

POR PROVINCIAS

7.1 Introducción

En este capítulo, analizamos los determinantes de la localización por provincias de la Banca Extranjera instalada en España. La literatura sobre BE está centrada en el estudio de los factores de elección de localización por país de las Entidades Financieras Multinacionales, así como en otros aspectos tales como su relación con el crecimiento económico, la rentabilidad comparada o el poder de mercado de las entidades entrantes e instaladas. Sin embargo, solamente un escaso número de aportaciones ponen su atención en los determinantes de localización dentro de los países de destino. Este aspecto constituye la principal motivación de nuestro estudio, en tanto que pieza esencial en la comprensión de las pautas de consolidación global del sector bancario a nivel internacional, y por tanto de su heterogéneo grado de integración, especialmente en el segmento de banca minorista.

El interés que suscita el caso español está motivado por el bajo peso relativo de la cuota de mercado de la BE, medida en Activos sobre el conjunto de Entidades de Depósito Nacionales (véase capítulo 1, figura 2), que oscila desde el 7,76 % del año 2000, alcanzando un máximo del 12,58 % en el año 2007, hasta el 8,52 % en el año 2015, y, donde, sin embargo, el número de entidades extranjeras, ha ido aumentando desde el 36 % del año 2000, pasando por el 55 % en el año 2007, hasta un 103 % en el año 2015, superando al conjunto de EDN, representadas, como ya hemos visto, por los bancos nacionales, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito (véase capítulo 4, figura 14).

En términos de número total de Oficinas (véase Apéndice, figura 22), éste crece de 940 en el año 2000, a 1.521 en el año 2015, debido a la incorporación en los años 2014 y 2015 de Venezuela como país de origen. Sin su aportación, el

número total de Oficinas descendería a 854 en el año 2015, cifra que se situaría en valores anteriores a la fecha de inicio de nuestro estudio. La localización por provincias de estas Oficinas figura en el Apéndice, Tabla 42, e indica que el mayor número de ellas se ubica en las provincias de Madrid y Barcelona, las dos ciudades con mayor población y actividad económica, siendo además la primera de ellas la capital del país, con la consiguiente repercusión internacional tanto a nivel administrativo como económico, logístico, jurídico, etc.

Como venimos comentando a lo largo de nuestra tesis, en función de los parámetros estudiados, este capítulo realiza tres aportaciones fundamentales a la literatura sobre el establecimiento de la BE en España: en primer lugar, el análisis se realiza atendiendo a la forma jurídica utilizada para instalarse en el sector bancario español, filiales o sucursales, encontrando pautas diferenciadas para cada una de ellas; en segundo lugar, aborda el papel desempeñado por las dos provincias con mayor polo de atracción económico-financiero, Madrid y Barcelona; y, por último, se utiliza un marco temporal que permite estimar la influencia de la reciente crisis en los resultados.

7.2 Literatura de referencia

En consonancia con los parámetros marcados por la literatura en este campo, establecemos y analizamos la división de la BE en sus 2 formas jurídicas básicas de instalación, Filiales y Sucursales, dado que plantean modelos de gestión diferentes y tienen responsabilidades de capital social distintas: *“Subsidiaries are locally incorporated stand-alone entities endowed with their own capital and protected by limited liability at the affiliate level. In other words, they are foreign-owned local banks for which the parent bank’s legal obligation is limited to the capital invested. By contrast, branches are merely offices of the parent bank without an independent legal*

personality. As such, the liabilities of branch affiliates represent real claims on the parent bank". (Dell'ariccia, 2010, p. 1075-1076).

Nuestro capítulo, que estudia la ubicación de las oficinas de los bancos extranjeros instaladas en España, se enmarca dentro de la expansión de la producción internacional, cuya teoría más relevante dentro de la academia, del lado de la oferta, es el paradigma ecléctico OLI de Dunning (1980), basado en las ventajas adquiridas por las Empresas Multinacionales (EMNs) para sus negocios en el extranjero, de Propiedad, Localización e Internalización (OLI, por sus siglas en inglés). Específicamente, nuestro trabajo analiza las ventajas derivadas de la Localización. Por el lado de la demanda, el marco teórico hace referencia a las características de los países receptores de estas EMNs, y se basan en: primero, la ausencia de barreras de entrada y regulaciones de exclusión; segundo, el seguimiento a clientes llevado a cabo por las EMNs del país de origen, definido por Grubel (1977, p. 353) como "*defensive expansion*" o por Metais (1979, p. 498) como "*effet d'attraction*", confirmado como "*gravitational pull effect*" por Aliber (1984, p. 664); y tercero, las llamadas "oportunidades bancarias locales" (Nigh, 1986, p. 59), que se relacionan con el grado de desarrollo económico del país anfitrión. Estas características ya fueron resumidas por Fieleke (1977, p. 29): "*To recapitulate, it is posited that the foreign branches of U.S. Banks will concentrate in countries where U.S. nonbanking firms are concentrated, or where economic activity is substantial, or where there is considerable freedom from government regulation and taxation*".

Como hemos comentado, uno de los motivos que justifican nuestro estudio es la notable escasez de literatura académica sobre la localización estatal/provincial de la BE en el resto del mundo en general y en España en particular. Entre ellos, se encuentran el trabajo de Goldberg y Grosse (1994) sobre la elección de localización

de los Bancos extranjeros en USA, en el que encontraron como variables significativas el tamaño del mercado bancario de cada Estado, su nivel de negocio internacional y la no existencia de restricciones regulatorias a su entrada. Además, destacan el signo positivo y significativo del Estado de Nueva York, *dummy*, debido a su naturaleza como uno de los tres mayores centros financieros del mundo y el mayor de USA.

Grote (2007) analiza el papel de los centros financieros en Alemania después de la II guerra mundial, resaltando el papel de Frankfurt, como polos de atracción para la instalación de Oficinas de la banca extranjera, obteniendo como resultado la forma de U-invertida, ascenso inicial y descenso en los años posteriores, debido al incremento de la competencia y a la igualación de costes y beneficios, concluyendo *“that there will be a lesser role in Europe for second-tier financial centres in the future”* (p. 239).

Otros autores, estudian la localización de la BE por país de elección, no dentro de cada uno de ellos, elemento diferenciador de nuestro trabajo. Así, Ursacki y Vertinsky (1992), estudian los determinantes de la elección por los BE del momento de entrada y su extensión en Japón y Corea, encontrando como variables significativas el tamaño del BE y su grado de diversificación internacional; Brealey y Kaplanis (1996), estudian los determinantes de la localización de la BE, analizando la ubicación de casi 2000 oficinas en el extranjero en 37 países de origen y 82 países anfitriones. Sus resultados muestran como variables significativas al comercio exterior y la inversión extranjera directa, así como el tamaño del mercado financiero del país anfitrión, con la excepción de los grandes centros financieros como UK, USA, Suiza, Singapur e Indonesia; Yamori, N. (1998), estudió la elección de localización de los bancos multinacionales japoneses, concluyendo que el

“seguimiento a clientes” es una variable significativa pero también lo es la “oportunidad bancaria local”. Magri, Mori y Rossi (2005), estudian los determinantes sobre la decisión de entrada y del nivel de actividad de los BE en Italia, que se relacionaron con el grado de integración económica, las características del mercado financiero del país de origen, países con sistemas bancarios desarrollados, la distancia, el riesgo país, la ausencia de barreras regulatorias y la rentabilidad relativa del mercado financiero local.

Otros estudios en la bibliografía referentes a la expansión de la producción internacional, y concretamente a la IED, se refieren a las actividades tractoras de la misma, y, entre ellas, con un peso específico, a los servicios financieros “*ya que toda inversión precisa de una financiación*”, ayudando en el caso de países con sistemas financieros poco desarrollados, siendo “*fuentes de innovación y agentes del cambio*” y transmitiendo su know-how a través de lo que denominan “*incubadoras corporativas*” (Fernández, Edouf y Blanco, 2014, p. 78). Manejan conceptos interesantes sobre la exportación de servicios empresariales, como el índice de ventaja comparativa revelada (VCR), que compara el nivel de exportación de un país con el resto del mundo sobre un determinado bien, indicando su grado de especialización, y el índice de sofisticación o nivel de productividad de ese bien, que lo pondera con el PIB per cápita de cada país exportador. Esta metodología permite obtener un ranking por países y productos (servicios) de su IED, tal y como señalan Fernández, Martín y Blanco (2014).

En cuanto al caso español, no existen trabajos específicos sobre la localización por provincias de la Banca Extranjera instalada, el principal motivo que nos llevó a realizar este trabajo. A nivel de localización por país, García (1996) estudió las variables más importantes para explicar la entrada de BE en España y

sus resultados fueron, el tamaño de la Entidad, su experiencia multinacional, la competitividad del sector bancario en el país de origen y la distancia, no resultando significativa la variable inversión extranjera directa del país de origen en España, que confirmaría la teoría del seguimiento a clientes definida por Grubel (1977), Metais (1979) y Aliber (1984), y otro posterior del mismo autor, enfocado en la elección del momento para la entrada de la BE en España en situaciones de incertidumbre, donde sus resultados si confirmaron esa teoría “...*This result supports a following-the-client behavior in the banking sector, suggesting that foreign banks would have taken advantage from information asymmetries about the home client’s financial needs regarding local entities*”. (García, 2001, p. 222).

Asimismo, cabe mencionar el informe de la Universidad Camilo José Cela realizado por Scheifler y Curbelo (2016), sobre las empresas multinacionales extranjeras en España, que estudia, a partir de datos de la Estadística de Filiales de empresas extranjeras (FLINT) del Instituto Nacional de Estadística (INE), el número de las mismas, su cifra de negocios y resultados y los flujos de entrada y stock de IED por país de origen, donde se afirma que “los flujos de entrada de IED en España han sido significativamente más estables que otras formas de inversión extranjera, pudiendo tomarse éstos como un buen indicador de la confianza coyuntural de los inversores extranjeros en el país”, (Scheifler et al, 2016, p.23). Sus resultados muestran un aumento de los flujos de inversión bruta desde el año 2009 hasta el año 2015, “lo que indica una clara vocación de permanencia de las mismas y el interés creciente que ofrece el país”. (p.20). Por país de origen, “los que aportan un mayor número de filiales extranjeras son Alemania (16,9 %), Francia (14,2 %), Estados Unidos (11,3 %) y Países Bajos (9,6 %). (p. 21).

7.3 Modelo y datos

Desde un punto de vista metodológico, es importante recordar, como ya hemos indicado en el capítulo 2, referente a la tipología de la BE instalada en España, que tanto el BdE como la AEB, en sus estadísticas, solo consideran BE a las Sucursales, en tanto que las Filiales figuran conjuntamente con los Bancos Nacionales. Una importante aportación de esta tesis es que hemos considerado como BE a las Filiales, entidades cuyos accionistas principales pertenecen a un país extranjero o estos poseen un capital social mayor o igual al 50 % de las mismas, así como a las Sucursales, tanto Comunitarias como Extracomunitarias.

Siguiendo a Goldberg y Grosse (1994), nuestro modelo, en función de los datos existentes sobre las variables por provincia en las diferentes fuentes consultadas, está formado por, la variable dependiente número de Oficinas de BE por provincia, incluye dos *dummies* para las ciudades de Madrid y Barcelona, que acogen al mayor número de Oficinas debido a sus características socioeconómicas diferenciales, e incorpora una *dummy* crisis a partir del año 2009 para contrastar su incidencia en los resultados.

El modelo de regresión múltiple, basado en el número de Oficinas por provincia (i), de la BE instalada en España en el período 2000 a 2015 (t), se corresponde con un modelo de Datos de Panel, con la siguiente especificación:

$$y_{it} = \alpha + \sum_{k=1}^k \beta_k x_{kit} + \mu_{it} \quad (\text{ec. 7.1})$$

Desglosando por variables:

$$y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4 + b_5 x_5 \quad (\text{ec. 7.2})$$

dónde,

y = número de Oficinas de BE por provincia. (*ofi*).

x_1 = tamaño del mercado financiero por provincia. (*cd*).

x_2 = tamaño del comercio exterior por provincia. (*apertura*).

x_3 = *dummy* Madrid. (*dum_madrid*).

x_4 = *dummy* Barcelona. (*dum_barcelona*).

x_5 = *dummy* crisis. (*dum_crisis*).

- La variable dependiente y representa la localización de la BE en España y se mide por el número de Oficinas por provincia de todos los Bancos extranjeros registrados en el BdE para cada año del período de muestra de nuestro estudio. Fuente: Asociación Española de Banca (AEB). Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Anuarios estadísticos. Elaboración propia.

- La variable independiente x_1 (*cd*) representa el tamaño del Mercado Financiero de cada provincia, y se mide (por posibilidad de datos, no existen estadísticas para el volumen de Activos Financieros por provincia) por el volumen de Créditos + Depósitos Financieros por provincia. Fuente: Banco de España (BdE). Boletín Estadístico. Datos millones de euros.

- La variable independiente x_2 (*apertura*) representa el grado de apertura al exterior de cada provincia española, medido por el volumen de Exportaciones + Importaciones (X+M). Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio de Economía (MINECO), Data Comex. Datos millones de euros.

- Las variables independientes x_3 y x_4 son 2 *dummy*, que toman el valor "0" para el resto de provincias y el valor "1" para Madrid (Barcelona), debido a la diferencia en el número de Oficinas de BE que acogen en comparación con el resto de las provincias españolas.

- La variable independiente x_5 es la *dummy crisis*, que toma el valor "0" de 2000 a 2008 (período pre-crisis) y el valor "1" de 2009 a 2015 (período post-crisis).

Esperamos signo positivo para las primeras cuatro variables y signo negativo para la variable ficticia crisis.

Atendiendo a la forma de instalación elegida, Sucursales y/o Filiales, realizamos 3 grupos de regresiones distinguiendo la variable dependiente y por Número total de Oficinas, Número de Oficinas de Filiales y Número de Oficinas de Sucursales. El trabajo analiza la localización provincial por número de Oficinas de los Bancos Extranjeros instalados en España desde el año 2000 hasta el año 2015 utilizando la técnica de Datos de Panel, ya que la muestra se distribuye por provincias (sección cruzada) y años (sección temporal).

Indicar que todas las provincias españolas han tenido Oficinas instaladas de BE durante todos los años de la muestra bajo la forma jurídica de Filiales (por ello también en el total de Oficinas) por lo que el número de observaciones de la muestra asciende a $50 \times 16 = 800$. Sin embargo, en el caso de la forma jurídica de Sucursales, no todas las provincias han tenido Oficinas instaladas de este tipo durante todos los años de la muestra, y el número de observaciones resulta de 381. Además, y para contrastar los resultados, distinguimos las regresiones con y sin la inclusión de Venezuela como país de origen, debido al aumento considerable que representa en el número de Oficinas (Filiales) en los años 2014 y 2015, a raíz de la compra del Banco (antigua Caja de Ahorros) Abanca Corporación Bancaria SA por el grupo venezolano Banesco, lo que lo incorpora al grupo de Banca Extranjera. Ver Apéndice, Figura 22.

La técnica de Datos de Panel, tiene 3 subespecificaciones principales, en función del término independiente, intercepto, del modelo:

1.- Modelo agrupado (PLS, por sus siglas en inglés): el intercepto es constante para todos los individuos y períodos.

$$y_{it} = c + b_k x_{kit} + u_{it}$$

2.- Efectos Fijos (FE, por sus siglas en inglés): el intercepto es variable para cada individuo, período o ambos. $y_{it} = c_{it} + b_k X_{kit} + u_{it}$

3.- Efectos aleatorios (RE, por sus siglas en inglés): el intercepto es aleatorio para cada individuo, período o ambos. $y_{it} = c + e_{it} + b_k X_{kit} + u_{it} = c + b_k X_{kit} + w_{it}$

Para saber cuál de estos 3 modelos es el que mejor explica el comportamiento de la variable dependiente en función de las estimaciones de las variables independientes, se efectúan, entre otros, 2 test.

El test de *Breusch-Pagan*, que se utiliza para elegir entre el modelo agrupado (PLS) o los modelos individuales (FE y RE). Este test mide si la varianza de los errores es significativamente distinta de cero. Esto implicaría que existe un componente de esa varianza que es atribuible a cada individuo de la muestra, por lo que el estimador del modelo agrupado estaría sesgado. La hipótesis nula H_0 , es que esta varianza es igual a 0, por lo que el modelo agrupado será el elegido. En caso de rechazarse H_0 , se elegirá un modelo individual (FE o RE).

El test de *Hausman* se utiliza para elegir entre uno de los modelos individuales, toda vez que el test de Breusch-Pagan nos indique que estos son los que mejor explican nuestra regresión. Este test compara los coeficientes obtenidos por medio de los estimadores de efectos fijos y de efectos aleatorios y comprueba si existen diferencias significativas entre ellos. Su hipótesis nula H_0 es que existe correlación entre los efectos individuales (FE) y las variables explicativas, por lo que el estimador más adecuado sería el de efectos aleatorios (RE). En caso de rechazarse la H_0 , se elegirá el estimador de efectos fijos (FE), ya que indicaría que la correlación existe entre las perturbaciones/errores (RE) y las variables explicativas.

Los resultados de los test indican, en la mayoría de las regresiones, que el modelo de FE es el mejor para explicar la relación entre las vv. dependientes e

independientes, resultado en consonancia con estudios existentes con metodología de DdP (Fanbasten, 2016, p. 29), ya que nuestro panel es balanceado, salvo para la forma jurídica de Sucursales.

Finalmente, para obtener estimadores robustos tanto para la correlación como para la heterocedasticidad, hemos aplicado a nuestro modelo de Datos de Panel con Efectos Fijos, el método de Covarianzas de sección transversal de White, que calcula los errores estándar robustos de las ecuaciones. El programa utilizado para el análisis econométrico es el Eviews8.

Las estadísticas de las variables son las siguientes.

Tabla 15. Estadísticas. Total países.

Muestra: 2000 2015								
	Oficinas	Of fil	Of suc	cd	apertura	dum_madrid	dum_barcelona	dum_crisis
Media	26.34250	23.00375	7.010499	45518.10	8202.994	0.020000	0.020000	0.437500
Mediana	10.00000	10.00000	2.000000	21631.50	2887.000	0.000000	0.000000	0.000000
Máximo	379.0000	278.0000	104.0000	829539.0	112549.0	1.000000	1.000000	1.000000
Mínimo	1.000000	1.000000	1.000000	2468.000	122.0000	0.000000	0.000000	0.000000
Desv. Típica	50.73956	39.82218	17.00681	99895.80	16240.40	0.140088	0.140088	0.496389
Simetría	4.636318	4.122869	4.295302	5.566070	4.167912	6.857143	6.857143	0.251976
Curtósis	27.14665	22.12416	21.21025	36.87383	21.26856	48.02041	48.02041	1.063492
Jarque-Bera	22301.41	14457.52	6435.908	42378.70	13440.88	73830.63	73830.63	133.4677
Probabilidad	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Suma	21074.00	18403.00	2671.000	36414482	6562395.	16.00000	16.00000	350.0000
Suma Desv.Cuad.	2057028.	1267059.	109908.0	7.97E+12	2.11E+11	15.68000	15.68000	196.8750
Observaciones	800	800	381	800	800	800	800	800

Tabla 16. Estadísticas. Total países menos Venezuela.

Muestra: 2000 2015								
	Oficinas	Of fil	Of suc	cd	apertura	dum_madrid	dum_barcelona	dum_crisis
Media	24.68375	21.34500	7.010499	45518.10	8202.994	0.020000	0.020000	0.437500
Mediana	10.00000	9.000000	2.000000	21631.50	2887.000	0.000000	0.000000	0.000000
Máximo	379.0000	278.0000	104.0000	829539.0	112549.0	1.000000	1.000000	1.000000
Mínimo	1.000000	1.000000	1.000000	2468.000	122.0000	0.000000	0.000000	0.000000
Desv. Típica	48.49044	36.98650	17.00681	99895.80	16240.40	0.140088	0.140088	0.496389
Simetría	5.030479	4.506547	4.295302	5.566070	4.167912	6.857143	6.857143	0.251976
Curtósis	31.50166	26.55913	21.21025	36.87383	21.26856	48.02041	48.02041	1.063492
Jarque-Bera	30452.24	21208.95	6435.908	42378.70	13440.88	73830.63	73830.63	133.4677
Probabilidad	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Suma	19747.00	17076.00	2671.000	36414482	6562395.	16.00000	16.00000	350.0000
Suma Desv.Cuad.	1878707.	1093033.	109908.0	7.97E+12	2.11E+11	15.68000	15.68000	196.8750
Observaciones	800	800	381	800	800	800	800	800

7.4 Resultados

7.4.1 Resultados. Provincias

La primera regresión, Tabla 17, aplica como variable dependiente el número de Oficinas por provincias del total de Bancos Extranjeros (Filiales + Sucursales) instalados en España.

Los resultados indican que el tamaño del mercado financiero de cada provincia es una variable representativa y con signo positivo para la instalación de Oficinas por parte de los BE, de acuerdo con los cánones marcados por la bibliografía sobre el asunto, así como su grado de apertura al comercio exterior que, curiosamente, tiene coeficiente con signo negativo.

Esto se debe a que las Entidades extranjeras localizan, en su mayoría, la instalación de sus Oficinas en la ciudad de Madrid (aproximadamente el 50 % del total de la muestra), pero la ciudad que presenta unos mayores valores en la variable apertura es Barcelona, de ahí su signo, ya que el peso de ambas provincias en la muestra es muy elevado, teniendo también en consideración la correlación existente en otras provincias entre el número de Oficinas instaladas y sus valores de comercio exterior, realizada por la regresión. El resultado negativo de esta variable se confirma en el denominado período post-crisis, esto es, de 2009 a 2015, apoyado por la entrada de Venezuela en la muestra en los años 2014 y 2015, a través de la compra de la antigua Caja de Ahorros Nacional Abanca Corporación Bancaria SA por el grupo de ese país Banesco, que incorpora un gran número de Oficinas, típico de este tipo de Entidades dirigidas fundamentalmente a banca minorista, y, por su característica regional, en provincias periféricas y con bajos volúmenes de comercio exterior en el conjunto de las provincias españolas. Por ello, y como expusimos en

nuestro modelo, analizamos el impacto de estas 2 provincias por separado, estableciendo la categoría de *dummy* para cada una de ellas.

Tabla 17. Regresión Oficinas BE en España por provincias.

Oficinas BE en España por provincias. 2000-2015.				
<i>vvdd - oficinas</i>				
<i>vvii</i>	<i>ofi_be</i>	<i>ofi_be</i>	<i>ofi_be</i>	<i>ofi_be</i>
<i>c</i>	23.76*** (10.08)	8.29*** (10.49)	3.20*** (3.27)	20.10*** (9.29)
<i>cd</i>	0.0002*** (9.01)	0.0002*** (7.50)	0.0003*** (12.80)	0.0001*** (7.94)
<i>apertura</i>	-0.0008*** (-2.59)	0.0005*** (4.08)	0.0008*** (2.83)	-0.0004 (-1.32)
<i>dum_madrid</i>		124.51*** (9.08)		
<i>dum_barcelona</i>			-72.18*** (-3.42)	
<i>dum_crisis</i>				2.88*** (2.60)
N	800	800	800	800
R ²	0.92	0.85	0.83	0.92
Breusch-Pagan	524.77*** (0.00)	769.92*** (0.00)	466.48*** (0.00)	519.72*** (0.00)
Hausman	259.661*** (0.00)	44.03*** (0.00)	1833.45*** (0.00)	291.64*** (0.00)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis				
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.				

El resultado obtenido para las ciudades de Madrid y Barcelona, resulta significativo para ambas, pero con signo positivo para Madrid y negativo para Barcelona, lo que indica el status de centro financiero para la capital de España y una correlación inversa entre el número de Oficinas de bancos extranjeros instalados en Barcelona y sus cifras macromacroeconómicas en el conjunto del país.

La regresión con la *dummy* crisis, años 2009 a 2015, indica alta significatividad positiva, circunstancia provocada por la entrada de Venezuela en los años 2014 y 2015, que incorpora un gran número de Oficinas.

Si eliminamos a Venezuela de la muestra, Tabla 18, la *dummy* crisis deja de ser significativa y tiene signo negativo, confirmando su peso relativo, tal y como acabamos de comentar.

Tabla 18. Regresión Oficinas BE en España por provincias menos Venezuela.

Oficinas BE en España por provincias. 2000-2015.				
<i>vvdd - oficinas - Venezuela</i>				
<i>vvii</i>	<i>ofi_be_ven</i>	<i>ofi_be_ven</i>	<i>ofi_be_ven</i>	<i>ofi_be_ven</i>
<i>c</i>	22.56*** (10.12)	6.65*** (11.69)	2.06** (2.20)	22.32*** (10.50)
<i>cd</i>	0.0002*** (9.48)	0.0002*** (8.01)	0.0004*** (16.10)	0.0002*** (10.37)
<i>apertura</i>	-0.0008*** (-3.18)	0.0004*** (3.72)	0.0006*** (2.37)	-0.0008*** (-3.10)
<i>dum_madrid</i>		119.44*** (8.07)		
<i>dum_barcelona</i>			-59.49*** (-2.98)	
<i>dum_crisis</i>				-0.56 (-1.21)
N	800	800	800	800
R ²	0.98	0.93	0.91	0.98
Breusch-Pagan	821.25*** (0.00)	1852.97*** (0.00)	815.14*** (0.00)	786.29*** (0.00)
Hausman	523.99*** (0.00)	162.39*** (0.00)	525.00*** (0.00)	492.87*** (0.00)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis				
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.				

Desglosando la variable dependiente por forma jurídica, los resultados obtenidos son los siguientes:

Para la forma jurídica de Filiales, Tabla 19, los resultados confirman los del conjunto de Entidades, ya que esta forma es la que mayor número de Oficinas aporta a la muestra, principalmente por su actividad dirigida a la banca minorista y universal. Significancia positiva para la variable tamaño del mercado financiero y negativa para la variable apertura al comercio exterior.

Tabla 19. Regresión Oficinas Filiales BE en España por provincias.

Oficinas Filiales BE en España por provincias. 2000-2015.				
<i>vvdd - oficinas filiales</i>				
<i>vvii</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_fil</i>
<i>c</i>	22.15*** (9.70)	8.86*** (11.40)	5.54*** (6.41)	18.68*** (8.85)
<i>cd</i>	0.0001*** (6.53)	0.0001*** (5.68)	0.0002*** (9.84)	0.0001*** (5.58)
<i>apertura</i>	-0.0006** (-2.23)	0.0005*** (4.02)	0.0007*** (2.95)	-0.0003 (-1.03)
<i>dum_madrid</i>		79.14*** (5.63)		
<i>dum_barcelona</i>			-48.87*** (-2.86)	
<i>dum_crisis</i>				2.60*** (2.36)
N	800	800	800	800
R ²	0.87	0.77	0.76	0.87
Breusch-Pagan	557.37*** (0.00)	744.49*** (0.00)	522.96*** (0.00)	554.73*** (0.00)
Hausman	120.37*** (0.00)	38.30*** (0.00)	120.65*** (0.00)	126.48*** (0.00)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis				
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.				

Resultado positivo y significativo para la *dummy* de Madrid y negativo para la de Barcelona.

La *dummy* crisis también obtiene resultado significativo y positivo, como ya hemos comentado, por la entrada los años 2014 y 2015 de Venezuela a través de la compra de ABANCA y que forma parte del grupo de Filiales.

Eliminando a Venezuela de la muestra, Tabla 20, la *dummy* crisis es significativa y con signo negativo, indicando que el período post-crisis está constatando el abandono de Entidades extranjeras dedicadas a banca minorista y universal, así como el cierre de Oficinas, circunstancias ambas ratificadas por su coeficiente en la regresión.

Tabla 20. Regresión Oficinas Filiales BE en España por provincias menos Venezuela.

Oficinas Filiales BE en España por provincias. 2000-2015.				
<i>vvdd - oficinas filiales - Venezuela</i>				
<i>vvii</i>	<i>ofi_fil_ven</i>	<i>ofi_fil_ven</i>	<i>ofi_fil_ven</i>	<i>ofi_fil_ven</i>
<i>c</i>	20.95*** (9.79)	7.22*** (13.05)	4.39*** (5.44)	20.91*** (10.09)
<i>cd</i>	0.0001*** (7.02)	0.0001*** (6.19)	0.0002*** (13.36)	0.0001*** (7.78)
<i>apertura</i>	-0.0007*** (-2.85)	0.0004*** (3.66)	0.0005*** (2.53)	-0.0007*** (-2.87)
<i>dum_madrid</i>		74.06*** (4.89)		
<i>dum_barcelona</i>			-36.19*** (-2.34)	
<i>dum_crisis</i>				-0.85** (-1.88)
N	800	800	800	800
R ²	0.97	0.88	0.87	0.96
Breusch-Pagan	1086.63*** (0.00)	1911.01*** (0.00)	1093.75*** (0.00)	1077.59*** (0.00)
Hausman	335.72*** (0.00)	143.68*** (0.00)	313.81*** (0.00)	8.43*** (0.01)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis				
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.				

Para la forma jurídica de Sucursales, Tabla 21, los resultados indican significatividad positiva para el tamaño financiero de las provincias, y negativa para su grado de apertura comercial al exterior, esto es, las provincias con mayores valores de esta variable tienen menos Oficinas de Sucursales instaladas.

Resultado que se confirma con la *dummy* de la provincia de Barcelona, significativa y con signo negativo, y que es la que mayores valores de importaciones más exportaciones aporta a la muestra. La *dummy* de Madrid sigue siendo la de mayor coeficiente, significativo y positivo, confirmando su estatus de centro financiero en España.

En cuanto a los efectos de la crisis sobre este tipo de Entidades, los resultados de la *dummy* no muestran significatividad y su coeficiente es negativo, lo

que indica que este tipo de Entidades, dirigidas fundamentalmente a actividades de banca especializada: banca de inversión, corporativa, consumo, etc., no son las que más han sufrido la crisis financiera y su tasa de abandono ha sido menor que en la forma jurídica de Filiales.

Tabla 21. Regresión Oficinas Sucursales BE en España por provincias.

Oficinas Sucursales BE en España por provincias. 2000-2015.				
<i>vvdd - oficinas sucursales</i>				
<i>vvii</i>	<i>ofi_suc</i>	<i>ofi_suc</i>	<i>ofi_suc</i>	<i>ofi_suc</i>
<i>c</i>	4.52*** (4.46)	-0.009 (-0.07)	-3.03*** (-9.38)	4.46*** (5.13)
<i>cd</i>	0.00006*** (10.19)	0.00006*** (13.63)	0.0001*** (19.69)	0.00006*** (9.15)
<i>apertura</i>	-0.0002*** (-2.39)	0.00001 (0.81)	0.0001*** (2.38)	-0.0001** (-2.11)
<i>dum_madrid</i>		44.49*** (26.95)		
<i>dum_barcelona</i>			-27.53*** (-5.22)	
<i>dum_crisis</i>				-0.04 (-0.17)
N	381	381	381	381
R ²	0.99	0.99	0.95	0.99
Breusch-Pagan	436.27*** (0.00)	67.64*** (0.00)	248.16*** (0.00)	442.55*** (0.00)
Hausman	312.44*** (0.00)	40.92*** (0.00)	98.08*** (0.00)	298.52*** (0.00)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis				
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.				

7.4.2 Resultados. CCAA. IED

En aras a la mejora explicativa del modelo y en base a los resultados obtenidos para la variable apertura comercial por provincias, significativa pero negativa, vamos a introducir en el modelo la variable de inversión extranjera directa, (ec. 7.3), que reflejaría el seguimiento de la BE a las empresas de sus países. Los datos disponibles los proporciona DataInvex en medidas de Flujos de Inversión Bruta y por Comunidades Autónomas (CCAA). Siguiendo a (Scheifler,

2016, p.23), “los flujos de entrada de IED en España han sido significativamente más estables que otras formas de inversión extranjera, pudiendo tomarse éstos como un buen indicador de la confianza coyuntural de los inversores extranjeros en el país”. Así,

- La variable independiente x_6 (*ied*) representa el volumen de inversión extranjera directa recibida por cada CCAA española, medido en Flujos Inversión Bruta anuales. Fuente: MINECO (DataInvex). Datos miles de euros.

Desglosando por variables:

$$y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4 + b_5 x_5 + b_6 x_6 \quad (\text{ec. 7.3})$$

Los resultados obtenidos, Tablas 22 a 26, indican que la inclusión de la variable *ied* en el modelo (ec. 7.3) no resulta significativa, aunque sí con signo negativo tanto para el total de BE como para la forma jurídica de Filiales, que explicaría el seguimiento a las empresas extranjeras de la BE por CCAA. A ello habría que añadir en los años 2014 y 2015, al igual que en el modelo reflejado en la ec. 7.2, el peso relativo en el número de Oficinas de la Filial venezolana Abanca Corporación Bancaria SA, fundamentalmente en la CCAA de Galicia, que no es la que ostenta los mayores valores recibidos de flujos de inversión extranjera directa.

Tabla 22. Regresión Oficinas BE en España por CCAA.

Oficinas BE en España por CCAA. 2000-2015.				
<i>vvdd - oficinas</i>				
<i>vvii</i>	<i>ofi_be</i>	<i>ofi_be</i>	<i>ofi_be</i>	<i>ofi_be</i>
<i>c</i>	67.84*** (10.43)	23.81*** (5.83)	10.11*** (3.54)	53.21*** (7.43)
<i>cd</i>	0.0001*** (5.14)	0.0002*** (4.04)	0.0002*** (2.78)	0.0001*** (3.30)
<i>apertura</i>	-0.0005* (-1.71)	0.0007*** (3.03)	0.001*** (2.84)	-0.000001 (-0.00)
<i>ied</i>	-0.0000002 (-0,29)	-0.000002* (-1.81)	0.00002** (2.24)	-0.0000003 (-0.43)
<i>dum_ccaa_madrid</i>		129.77*** (7.26)		
<i>dum_ccaa_cataluña</i>			-135.61*** (-3.30)	
<i>dum_crisis</i>				7.51 (1.27)
N	272	272	272	272
R ²	0.78	0.67	0.68	0.78
Breusch-Pagan	140.64*** (0.00)	143.79*** (0.00)	80.81*** (0.00)	139.92*** (0.00)
Hausman	14.83*** (0.00)	7.14* (0.06)	19.91*** (0.00)	14.90*** (0.00)

Estadístico *t* entre paréntesis
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.

Tabla 23. Regresión Oficinas BE en España por CCAA menos Venezuela.

Oficinas BE en España por CCAA. 2000-2015.				
<i>vvdd - oficinas - Venezuela</i>				
<i>vvii</i>	<i>ofi_be_ven</i>	<i>ofi_be_ven</i>	<i>ofi_be_ven</i>	<i>ofi_be_ven</i>
<i>c</i>	64.79*** (16.82)	18.59*** (8.75)	9.29*** (3.50)	63.20*** (14.65)
<i>cd</i>	0.0001*** (7.84)	0.0002*** (7.90)	0.0003*** (7.84)	0.0002*** (10.99)
<i>apertura</i>	-0.0007*** (-4.42)	0.0005*** (3.67)	0.0009*** (3.78)	-0.0008*** (-3.94)
<i>ied</i>	0.0000001 (0,25)	-0.000001 (-1.58)	0.000002** (2.06)	-0.0000003 (-0.52)
<i>dum_ccaa_madrid</i>		111.22*** (8.64)		
<i>dum_ccaa_cataluña</i>			-83.08*** (-4.40)	
<i>dum_crisis</i>				-2.86* (-1.87)
N	272	272	272	272
R ²	0.98	0.91	0.90	0.97
Breusch-Pagan	335.50*** (0.00)	535.37*** (0.00)	268.41*** (0.00)	337.98*** (0.00)
Hausman	112.76*** (0.00)	55.44*** (0.00)	111.31*** (0.00)	13.88*** (0.00)

Estadístico *t* entre paréntesis
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.

Tabla 24. Regresión Oficinas Filiales BE en España por CCAA.

Oficinas Filiales BE en España por CCAA. 2000-2015.				
<i>vvdd - oficinas filiales</i>				
<i>vvii</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_fil</i>
<i>c</i>	62.78*** (9.60)	24.69*** (6.06)	13.17*** (4.95)	48.90*** (6.81)
<i>cd</i>	0.0001*** (3.60)	0.0001*** (3.07)	0.0001* (1.63)	0.0001** (2.30)
<i>apertura</i>	-0.0004 (-1.30)	0.0007*** (2.93)	0.001*** (3.03)	0.00008 (0.15)
<i>ied</i>	-0.0000005 (-0.81)	-0.000002** (-2.07)	0.0000003 (0.36)	-0.0000007 (-1.20)
<i>dum_ccaa_madrid</i>		81.82*** (4.59)		
<i>dum_ccaa_cataluña</i>			-124.56*** (-3.16)	
<i>dum_crisis</i>				6.33 (1.07)
N	272	272	272	272
R ²	0.70	0.54	0.56	0.68
Breusch-Pagan	139.01*** (0.00)	141.66*** (0.00)	79.89*** (0.00)	138.37*** (0.00)
Hausman	8.65** (0.03)	6.39* (0.09)	12.88*** (0.00)	8.90*** (0.03)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis				
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.				

Tabla 25. Regresión Oficinas Filiales BE en España por CCAA menos Venezuela.

Oficinas Filiales BE en España por CCAA. 2000-2015.				
<i>vvdd - oficinas filiales - Venezuela</i>				
<i>vvii</i>	<i>ofi_fil_ve</i>	<i>ofi_fil_ve</i>	<i>ofi_fil_ve</i>	<i>ofi_fil_ve</i>
<i>c</i>	59.73*** (15.12)	19.46*** (9.20)	12.35*** (5.07)	58.90*** (13.18)
<i>cd</i>	0.0001*** (6.01)	0.0002*** (6.14)	0.0002*** (6.25)	0.0001*** (8.29)
<i>apertura</i>	-0.0006*** (-3.71)	0.0004*** (3.48)	0.001*** (4.74)	-0.0007*** (-3.62)
<i>ied</i>	-0.0000001 (-0.41)	-0.000001* (-1.79)	0.0000004 (0.44)	-0.0000007 (-1.26)
<i>dum_ccaa_madrid</i>		63.27*** (4.77)		
<i>dum_ccaa_barcelona</i>			-72.03*** (-4.74)	
<i>dum_crisis</i>				-4.04*** (-2.62)
N	272	272	272	272
R ²	0.97	0.86	0.86	0.95
Breusch-Pagan	425.18*** (0.00)	551.50*** (0.00)	345.35*** (0.00)	433.50*** (0.00)
Hausman	80.90*** (0.00)	51.11*** (0.00)	74.03*** (0.00)	68.44*** (0.01)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis				
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.				

Tabla 26. Regresión Oficinas Sucursales BE en España por CCAA.

Oficinas Sucursales BE en España por CCAA. 2000-2015.				
<i>vvdd - oficinas sucursales</i>				
<i>vvii</i>	<i>ofi_suc</i>	<i>ofi_suc</i>	<i>ofi_suc</i>	<i>ofi_suc</i>
<i>c</i>	6.55*** (4.26)	-0.45* (-1.81)	-2.75*** (-4.46)	5.90*** (4.56)
<i>cd</i>	0.00005*** (6.92)	0.00005*** (8.79)	0.0001*** (7.82)	0.00005*** (5.89)
<i>apertura</i>	-0.0001** (-2.29)	0.00002 (0.95)	-0.00009 (-1.27)	-0.00009 (-1.56)
<i>ied</i>	0.0000003 (1.47)	0.0000003* (1.64)	0.000002*** (5.41)	0.0000004** (1.98)
<i>dum_ccaa_madrid</i>		47.69*** (24.17)		
<i>dum_ccaa_cataluña</i>			-9.93* (-1.81)	
<i>dum_crisis</i>				1.17 (2.91)
N	219	219	219	219
R ²	0.99	0.99	0.91	0.98
Breusch-Pagan	117.48*** (0.00)	10.95*** (0.00)	9.29*** (0.00)	9.27*** (0.00)
Hausman	683.26*** (0.00)	28.30*** (0.00)	31.94*** (0.00)	671.31*** (0.00)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis				
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.				

El signo es positivo para la forma jurídica de Sucursales, que justificaría el seguimiento a clientes del país de origen para esta forma jurídica, aunque no resulta significativo en el conjunto de CCAA.

Las *dummies* se siguen comportando igual que en el modelo 7.2, significativa y positiva para la comunidad de Madrid, significativa y negativa para Cataluña y no significativa para la *dummy* crisis con la inclusión de Venezuela en la muestra. Sin ella, el período post-crisis resulta significativo y negativo para la variable dependiente número de Oficinas del total de BE y, como era previsible, con mayor rotundidad para el número de Oficinas en la forma jurídica de Filiales.

7.4.3 Resultados. CCAA. EFEE

A fin de complementar el análisis anterior y debido a la falta de datos sobre inversión extranjera directa por provincias, introducimos en el modelo (ec. 7.4), la variable proxy representativa de la cifra anual de negocios de las Filiales de

Empresas extranjeras en España (efee). Los datos están disponibles únicamente por CCAA y desde el año 2008. Así,

- La variable independiente x_7 (*efee*) representa la cifra de negocios anual de las filiales de empresas extranjeras en España por CCAA. Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE base). Estadística de Filiales Extranjeras en España (FLINT). Datos miles de euros.

Desglosando por variables:

$$y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4 + b_5 x_5 + b_6 x_6 + b_7 x_7 \quad (\text{ec. 7.4})$$

Nuestro modelo 7.4 incluye la variable representativa de la cifra de negocios de las filiales de empresas extranjeras por CCAA, con objeto de contrastar si existe correlación entre esta variable y la ubicación de las Oficinas de los BE instalados en España, que apoyaría la teoría del seguimiento a clientes definida en la literatura académica sobre internacionalización bancaria. Los datos solo están disponibles por CCAA y a partir del año 2008, por ello la muestra queda reducida a los años 2008 a 2015 y descartamos la regresión de la *dummy* crisis (2009 a 2015).

Los resultados, indican el signo negativo de esta variable, y con falta de significatividad, para el número de Oficinas del total de BE instalada en España, así como para la forma jurídica de Filiales, y signo negativo y significativo para la forma jurídica de Sucursales. Por ello se confirma que el seguimiento a las empresas no es una variable indicativa de la instalación de las Oficinas de BE en España.

Los resultados, Tablas 27 a 31, siguen mostrando la concentración de Oficinas en la CCAA de Madrid, tanto para Filiales como para Sucursales, y la fuerte significatividad negativa para la CCAA de Cataluña para la forma jurídica de Sucursales en este período denominado post-crisis 2008 a 2015.

Tabla 27. Regresión Oficinas BE en España por CCAA.

Oficinas BE en España por CCAA. 2008-2015.			
<i>vvdd - oficinas</i>			
<i>vvii</i>	<i>ofi_be</i>	<i>ofi_be</i>	<i>ofi_be</i>
<i>c</i>	20.28 (1.52)	20.57* (1.72)	9.56 (1.49)
<i>cd</i>	0.0003*** (3.65)	0.0002 (1.07)	0.0003*** (3.22)
<i>apertura</i>	0.00004 (0.08)	0.001 (1.27)	0.0009 (0.87)
<i>efee</i>	-0.00000003 (-0,11)	-0.000002* (-1.77)	-0.0000001 (-0.63)
<i>dum_ccaa_madrid</i>		477.52* (1.77)	
<i>dum_ccaa_cataluña</i>			-120.32 (-1.51)
N	136	136	136
R ²	0.25	0.32	0.30
Breusch-Pagan	38.36*** (0.00)	21.94*** (0.00)	25.99*** (0.00)
Hausman	4.40 (0.22)	3.85 (0.27)	5.99 (0.11)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis			
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.			

Tabla 28. Regresión Oficinas BE en España por CCAA menos Venezuela.

Oficinas BE en España por CCAA. 2008-2015.			
<i>vvdd - oficinas - Venezuela</i>			
<i>vvii</i>	<i>ofi_be_ven</i>	<i>ofi_be_ven</i>	<i>ofi_be_ven</i>
<i>c</i>	22.71 (0.54)	7.19 (1.25)	7.15*** (2.47)
<i>cd</i>	0.0004*** (3.43)	0.0004*** (10.92)	0.0004*** (9.24)
<i>apertura</i>	0.0004 (1.35)	0.0004 (1.15)	-0.0001 (-0.56)
<i>efee</i>	-0.000001 (-1.56)	-0.000001** (-1.97)	-0.00000009 (-0.68)
<i>dum_ccaa_madrid</i>		258.78*** (2.73)	
<i>dum_ccaa_cataluña</i>			-42.15*** (-2.43)
N	136	136	136
R ²	0.98	0.76	0.94
Breusch-Pagan	144.84*** (0.00)	154.63*** (0.00)	136.83*** (0.00)
Hausman	21.12*** (0.00)	0.47 (0.92)	16.32*** (0.00)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis			
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.			

Tabla 29. Regresión Oficinas Filiales BE en España por CCAA.

Oficinas Filiales BE en España por CCAA. 2008-2015.			
<i>vvdd - oficinas filiales</i>			
<i>vvii</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_fil</i>	<i>ofi_fil</i>
<i>c</i>	21.22* (1.64)	21.34* (1.80)	12.24** (1.95)
<i>cd</i>	0.0003*** (3.10)	0.0001 (0.89)	0.0003*** (2.68)
<i>apertura</i>	0.0002 (0,41)	0.001 (1.13)	0.0009 (0.90)
<i>efee</i>	-0.0000002 (-0.96)	-0.000001* (-1.61)	-0.0000003 (-1.48)
<i>dum_ccaa_madrid</i>		380.20 (1.41)	
<i>dum_ccaa_cataluña</i>			-99.80 (-1.26)
N	136	136	136
R ²	0.17	0.21	0.20
Breusch-Pagan	36.32*** (0.00)	21.91*** (0.00)	25.74*** (0.00)
Hausman	3.07 (0.37)	3.50 (0.31)	4.58 (0.20)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis			
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.			

Tabla 30. Regresión Oficinas Filiales BE en España por CCAA menos Venezuela.

Oficinas Filiales BE en España por CCAA. 2008-2015.			
<i>vvdd - oficinas filiales - Venezuela</i>			
<i>vvii</i>	<i>ofi_fil_ven</i>	<i>ofi_fil_ven</i>	<i>ofi_fil_ven</i>
<i>c</i>	18.24 (0.46)	8.49 (1.50)	2.80 (0.47)
<i>cd</i>	0.0004*** (3.10)	0.0004*** (9.74)	0.0004*** (8.39)
<i>apertura</i>	0.0002 (0.75)	0.0002 (0.64)	-0.0000007 (-0.00)
<i>efee</i>	-0.000001 (-1.33)	-0.000001* (-1.70)	-0.0000006 (-1.48)
<i>dum_ccaa_madrid</i>		151.85* (1.70)	
<i>dum_ccaa_cataluña</i>			-39.35 (-1.59)
N	136	136	136
R ²	0.97	0.66	0.64
Breusch-Pagan	165.06*** (0.00)	167.61*** (0.00)	161.03*** (0.00)
Hausman	7.80** (0.05)	0.18 (0.97)	5.87 (0.11)
Estadístico <i>t</i> entre paréntesis			
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.			

Tabla 31. Regresión Oficinas Sucursales BE en España por CCAA.

Oficinas Sucursales BE en España por CCAA. 2008-2015.			
<i>vvdd - oficinas sucursales</i>			
<i>vvii</i>	<i>ofi_suc</i>	<i>ofi_suc</i>	<i>ofi_suc</i>
<i>c</i>	6.15 (1.24)	-0.27 (-1.13)	-1.31*** (-5.12)
<i>cd</i>	0.00005*** (3.19)	0.00004*** (9.84)	0.00007*** (8.20)
<i>apertura</i>	0.0002*** (3.15)	0.00008*** (2.45)	-0.0001*** (-3.16)
<i>efee</i>	-0.0000003*** (-3.61)	-0.0000001*** (-3.11)	0.0000002*** (8.28)
<i>dum_ccaa_madrid</i>		75.35*** (11.30)	
<i>dum_ccaa_cataluña</i>			-13.99*** (-4.82)
N	122	122	122
R ²	0.99	0.99	0.98
Breusch-Pagan	19.62*** (0.00)	5.84*** (0.01)	0.33 (0.56)
Hausman	18.98*** (0.00)	23.31*** (0.00)	158.45*** (0.00)
Estadístico t entre paréntesis			
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %.			

7.5 Conclusiones

Este capítulo analiza la localización de la BE en España, siguiendo la línea de estudio abierta por Goldberg y Grosse (1994), en contraste con la mayor parte de la literatura sobre BE, centrada mayormente en las pautas de localización entre países.

Los resultados obtenidos muestran que la presencia de Oficinas de la Banca Extranjera instalada en España en el período 2000-2015 se relaciona positivamente con el tamaño del mercado financiero de cada provincia, y negativamente con su grado de apertura comercial al exterior. Estos resultados se confirman en el desglose por forma jurídica, esto es, tanto para Sucursales como para Filiales.

Esto indica que el objetivo de búsqueda de negocio y rentabilidad (“oportunidad bancaria local”, Nigh, 1986, p. 59) es más influyente en la decisión de localización de Oficinas para los Bancos extranjeros instalados en España en el período estudiado, que el de seguimiento a clientes del país de origen (“*effet*

d'attraction”, Metais, 1979, p. 498), comúnmente asociado en la literatura económica a los valores de importaciones y exportaciones entre espacios geográficos.

Los resultados también indican una fuerte significatividad, como esperábamos, para las ciudades establecidas como *dummies* en el modelo, aunque con signo positivo para Madrid y negativo para Barcelona, lo que confirma el papel de centro financiero desempeñado por Madrid en España, y la falta de peso de la variable dependiente número de Oficinas de Bancos extranjeros en la ciudad de Barcelona, en relación con sus valores macroeconómicos en el conjunto de la muestra/del país.

Finalmente, la incidencia de la crisis en nuestro análisis, vemos que esta resulta altamente significativa y con signo positivo para el conjunto de Entidades extranjeras instadas en España.

Signo contrario al esperado, en base a la fuerte crisis financiera existente en la mayoría de países del mundo, y en España en particular, en el período establecido para la *dummy*. Esta circunstancia es debida, como hemos explicado anteriormente, a la entrada en el grupo de estudio de Banca Extranjera, de Venezuela, en los años 2014 y 2015, a través de la compra por empresarios de ese país de la Caja de Ahorros Nacional, Abanca Corporación Bancaria SA, forma jurídica de Filial, y que aporta, como es común en este tipo de Entidades, un gran número de Oficinas, dispersas por toda la geografía nacional, con sus mayores valores en Galicia, de donde es originaria. Sin ella, los resultados de la crisis en nuestro país pasan a ser negativos, como planteamos en nuestra hipótesis, aunque en la regresión el coeficiente de la *dummy* no es significativo, resultado que explicamos a continuación en el desglose de la influencia de la crisis por forma jurídica.

Para la forma jurídica de Filiales la *dummy* crisis resulta significativa y positiva con todos los países de la muestra y significativa y de signo negativo si excluimos a Venezuela de la muestra, lo que indica que la crisis influye en este tipo de Entidades, la mayoría de ellas dedicadas al negocio de banca minorista, obligándolas al cierre de Oficinas e incluso al abandono del país.

Para la forma jurídica de Sucursales, el resultado también tiene signo negativo, pero no alcanza significatividad, indicando que la crisis no se correlaciona con el número de oficinas instaladas por este tipo de entidades, que, mayoritariamente, solo disponen de 1 oficina para el desarrollo de su actividad especializada, dirigida a banca de inversión, banca corporativa, financiación de consumo, etc., y que son capaces de encontrar nichos de mercado en situaciones económicas adversas, apoyadas por sus matrices.

Nuestros resultados están en consonancia con los obtenidos por Goldberg y Grosse (1994), sobre la elección de localización de los Bancos extranjeros en USA, en lo referente a la variable tamaño del mercado bancario de cada Estado/provincia, y al Estado de Nueva York, con signo positivo y significativo, al igual que la provincia de Madrid, y son contrarios a los obtenidos en cuanto a la variable nivel de negocio internacional y sobre la *dummy* de Barcelona, ambos significativos y con signo negativo. También son coincidentes con los resultados de Grote (2007, p. 239), de *“that there will be a lesser role in Europe for second-tier financial centres in the future”*, entendiéndola a Barcelona como un centro financiero de “segundo nivel”, comparándola con Madrid.

Los contrastes realizados con las variables de Inversión Extranjera Directa (*ied*) y la cifra de negocios de las Filiales de Empresas Extranjeras en España (*efee*), con datos solo disponibles por CCAA, confirman los resultados obtenidos, tanto para

la variable tamaño del mercado financiero como la de apertura comercial, así como para las comunidades de Madrid y Cataluña. La *dummy* crisis, solo contrastable con la variable *ied*, debido a la desagregación temporal de los datos, además de la geográfica por CCAA ya comentada, no resulta significativa con la inclusión de Venezuela en la muestra, y si es significativa y negativa sin ella, tanto para el total de BE como para la forma jurídica de Filiales, resultados diferentes a los obtenidos por provincias y que confirman el peso de Madrid y Barcelona dentro de sus CCAA, y continúa sin mostrar significatividad para la forma jurídica de Sucursales.

A modo de síntesis final de las conclusiones de este capítulo, puede afirmarse que, el objetivo de búsqueda de negocio y rentabilidad es la variable más influyente en la decisión de localización de oficinas para los Bancos extranjeros instalados en España en el período estudiado. Estos resultados se confirman en el desglose por forma jurídica, esto es, tanto para Sucursales como para Filiales.

Los resultados también indican una fuerte concentración en la ciudad de Madrid, lo que confirma su papel de centro financiero en España, y un menor peso relativo del número de oficinas para la ciudad de Barcelona, en relación con sus cifras macroeconómicas en el conjunto de la muestra.

En la etapa de recesión económica, las filiales consiguen aumentar su presencia en número de oficinas en España, solo debido a la incorporación de Venezuela a la muestra, y las sucursales no se ven significativamente afectadas.

CAPÍTULO 8

ANÁLISIS DE ESTABILIDAD

DE LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA

8.1 Introducción

El objetivo de este capítulo es proponer una metodología para el estudio de las pautas de establecimiento, así como del grado de estabilidad de la Banca Extranjera instalada en España, y su relación con la evolución del ciclo económico y el volumen de comercio exterior. En particular, estudiamos cómo las tasas de entrada, salida y tamaño relativo de las entradas, así como los índices de rotación, estabilidad y sucursalización de las entidades de BE, se correlacionan con estas variables macroeconómicas.

Es importante indicar que la investigación sobre el tema es bastante escasa a pesar de su relevancia práctica. La literatura sobre BE está centrada fundamentalmente en el estudio de los factores de elección de localización por país de las Entidades Financieras Multinacionales, así como otros aspectos tales como su relación con el crecimiento económico, la rentabilidad comparada, o el poder de mercado de las entidades entrantes e instaladas. Sin embargo, un escaso número de aportaciones ponen su atención en los índices de estabilidad, rotación y sucursalización dentro de los países de destino, especialmente en España, así como su relación con las variables macroeconómicas. Este aspecto constituye la principal motivación de nuestro estudio, en tanto que pieza esencial en la comprensión de las pautas de consolidación global del sector bancario a nivel internacional, y por tanto de su heterogéneo grado de integración, especialmente en el segmento de banca minorista. El trabajo contribuye a mejorar la comprensión del comportamiento y pautas de establecimiento de la banca extranjera (BE) en España, la forma de instalación elegida, filiales o sucursales, y el impacto de la crisis económica en los resultados.

Como mostramos en nuestra Introducción, figura 1, el sector bancario español se ha venido caracterizando por un elevado número de entidades extranjeras (BE) durante el período estudiado, en especial si lo comparamos con el número de entidades domésticas, que situamos bajo el acrónimo de Entidades de Depósito Nacionales (EDN).

Como indicamos a lo largo de nuestro estudio, es importante señalar que tanto el Banco de España como la Asociación Española de Banca, en sus estadísticas, solo consideran BE a las Sucursales, en tanto que las Filiales, aunque su Capital Social pertenezca total o mayoritariamente a personas físicas o jurídicas Extranjeras, figuran conjuntamente con los Bancos Nacionales. Como hemos indicado en nuestro capítulo 2 apartado 2 referente a la tipología de la BE, definiremos como Filiales a las entidades cuyos accionistas principales pertenezcan a un país extranjero, o estos posean un capital social mayor o igual al 50 % de las mismas, y Sucursales, a las entidades dependientes de una matriz, cuando esta tenga su sede en un país extranjero. En este sentido, hemos considerado como BE a las Filiales, así como a las Sucursales, tanto Comunitarias como Extracomunitarias.

En línea con lo anterior, el segundo rasgo a destacar del análisis atiende a la forma jurídica de instalación elegida, esto es Filiales o Sucursales, dado que plantean modelos de gestión diferentes y tienen responsabilidades de capital social distintas. (Dell'ariccia, 2010, pp. 1075-1076).

Por último, como venimos realizando en nuestra tesis, la tercera aportación reside en el intervalo muestral, 2000 a 2016, con objeto de estimar un marco temporal que permita determinar la influencia de la crisis, que en España alcanza su cénit en el año 2008, en los resultados. Para ello, establecemos una variable *dummy*

que divide la muestra en 2 períodos, uno denominado pre-crisis, desde el año 2000 hasta el año 2008, y otro denominado post-crisis, desde el año 2009 al 2016.

La estructura del capítulo es la siguiente: en la sección 2 enmarcamos la bibliografía relacionada con nuestro trabajo, en la sección 3 mostramos el modelo y los datos, en la sección 4 indicamos los resultados obtenidos, en la sección 5 contrastamos la existencia de cambios estructurales y en la sección 6 establecemos las conclusiones.

8.2 Literatura de referencia

Los inicios del debate sobre la estabilidad de una industria, son recogidos en el trabajo de Chamberlin (1961), sobre los orígenes y el desarrollo de la competencia monopolística. Así, establece la distinción entre “*pure and monopolistic competition*” (p. 528), la necesidad de “*total absence of advertising*” (p. 529) para confirmar la libre competencia, o que la existencia de “*trade-marks, like patents, are monopolies in the strictly legal sense that no one else may use them*” (p. 525). También hace referencia al nivel de precios de mercado, como generador de beneficios/costes que permiten a un grupo de empresas subsistir en la industria, esto es, los puntos de tangencia entre la curva de costes y demanda a partir de los cuales un empresa puede entrar/salir en/de la industria, definido como “*the minimum profit necessary to secure the entrepreneur’s services*” (p. 540). Hymer y Pashigian (1962) establecen el índice de inestabilidad de una industria, comparando, en el tiempo, el cambio en las cuotas de mercado (volumen de activos) de las empresas que la conforman. Cuanto más inestables sean las cuotas de mercado, mayor será el índice. Mediante un análisis de regresión confirmaron la relación positiva entre la tasa de crecimiento de la industria y la estabilidad de las cuotas de mercado. Gort (1963) analiza la estabilidad y los índices de concentración de las empresas de una industria. Sus resultados

“indicates that stability in market shares is strongly related to the relative size of the several largest producers in an industry” (p. 56). En cuanto al crecimiento de la industria, *“...there is evidence of a negative relation between stability in market shares,...and industry growth”*. (p. 59). Grossack (1965), estudia la distinción entre medidas estáticas o de existencia de poder de mercado y medidas dinámicas o de mantenimiento de poder de mercado. Sus resultados indican que *“the most important conclusion to be drawn from this evidence is that static concentration is not, by itself, a reliable indicator of monopoly power”*. (p. 308).

Heggestad y Rhoades (1976) analizaron la concentración y estabilidad de las empresas en la industria de la banca comercial en USA como elementos de la conducta del mercado. Su punto de partida, revisada la bibliografía existente hasta la fecha, es que *“these studies have generally viewed mobility and turnover as elements of industry structure rather than conduct”* (p. 444). Concluyen que *“the greater is the level of concentration in a market, the greater is the stability of firms”*. (p. 452).

Caves y Porter (1978) estudian la relación entre la estabilidad de las cuotas de mercado de las empresas y la estructura de mercado de la industria. Sus resultados muestran que la negociación oligopolística es más frágil en las industrias de concentración media, esto indicaría que la inestabilidad del mercado perjudicaría a los oligopolios y favorecería una asignación de recursos más competitiva. Sin embargo, la inestabilidad, con su efecto sobre los márgenes de las empresas, también es una forma de riesgo para los proveedores de capital, lo que puede desviar los recursos hacia otras industrias. La solución estaría en el punto intermedio, que se corresponde con el enfoque ecléctico de Chamberlin-Fellner a la teoría del oligopolio.

Baldwin y Gorecki (1989) estudian la movilidad y la concentración del sector de manufacturas canadiense para tratar de aportar un análisis dinámico a la estructura de mercado de la industria. El tema central del artículo indica que la imagen de la estructura que cambia lentamente debido a las relaciones de concentración, no impide una movilidad sustancial.

En lo referente al caso estudiado por nuestro trabajo, España, Pueyo (2003) analiza en su trabajo la competencia y concentración de la banca española durante los años 1922-1995, partiendo de la existencia de dos conceptualizaciones de la movilidad de las empresas en una industria: la extra-industrial (las entradas y salidas de empresas del mercado) y la intra-industrial (los cambios en las cuotas del mercado o en el ranking de las empresas instaladas). Sus resultados indican que, antes de la Guerra Civil, se dio un aumento de la concentración, pero también de la movilidad, debidos a la apertura bancaria y al crecimiento económico. Durante la dictadura existió un *status quo* bancario, falta de competencia, promovido por la regulación/barreras de entrada, y, a partir de la desregulación y apertura a la banca extranjera del año 1978, se produjo una mayor movilidad con una menor concentración.

Maudos y Fernández de Guevara (2010) estudian la relación entre la dimensión bancaria, el poder de mercado y la estabilidad financiera. En su trabajo estiman indicadores a nivel de banco para un amplio número de países y años. En concreto, el poder de mercado lo aproximan a través del índice de Lerner, mientras que la estabilidad financiera la miden por el llamado *Z-score*, que es una medida inversa del riesgo bancario o probabilidad de quiebra (p. 69-70). Entre las variables explicativas, dicen, “...es habitual introducir variables de control específicas de cada país, como el ciclo económico (tasa de crecimiento del PIB), la tasa de inflación y el

PIB per cápita” (p. 73). Sus resultados indican que el ciclo económico afecta positivamente a la estabilidad (p. 79), y que un aumento de la competencia bancaria también aumenta la inestabilidad financiera, por lo que un cierto nivel de poder de mercado puede a la larga ser beneficioso (p. 80). En cuanto al efecto del tamaño sobre el poder de mercado, los resultados muestran un efecto positivo, si bien la relación no es lineal, ya que, a partir de un cierto umbral de tamaño, el poder de mercado disminuye (p. 80), y que, si bien el tamaño afecta negativamente a la estabilidad financiera, la relación tampoco es lineal, de forma que a partir de un cierto umbral,..., crecimientos del tamaño disminuyen la probabilidad de quiebra (p. 80).

Lis-Gutiérrez (2013) publica un trabajo que recoge los indicadores de las medidas de concentración y estabilidad de los mercados, añadiendo una aplicación para su cálculo en Excel. Zurita (2014), en un Documento de trabajo del BBVA, realiza un análisis de la concentración y competencia en el sector bancario español a través de la evolución de los indicadores de estabilidad y concentración en el período 2007-2014. Sus resultados sobre la estabilidad indican, en términos generales, un incremento de la inestabilidad del sector a medida que la crisis avanza. *“Los años 2010, 2012 y 2013 son especialmente convulsos. El sector reduce sistemáticamente su capacidad instalada desde el año 2009”* (p. 10). *“En resumen, la estabilidad de la industria ha pasado un periodo de gran convulsión, reflejo de la crisis financiera y el proceso de reforma del sector bancario español,..., la inestabilidad va creciendo durante la crisis y el número de entidades se va reduciendo”* (pág. 11).

A la vista de los trabajos y teniendo en cuenta su diversificación muestral, sobre todo en cuanto a países, podemos resumir sus resultados en que la

concentración del mercado favorece la estabilidad, la movilidad de las cuotas de mercado provoca su inestabilidad, el auge del ciclo económico resulta positivo y la crisis negativa, tanto para el tamaño como para la estabilidad del mercado. Todo ello como resultado de los análisis econométricos, independientemente de que su valoración económica haya sido, o no, positiva.

8.3 Modelo y datos

8.3.1 Datos

Los datos manejados en nuestro estudio pertenecen a todos los BE instalados en España durante el período de la muestra 2000-2016 y proceden de las estadísticas del BdE, AEB y CECA, con la distinción indicada en lo referente a la forma jurídica de filiales, de elaboración propia, a partir de los datos oficiales del BdE, AEB y CECA.

En primer lugar, calculamos los indicadores de estabilidad, véase Lis-Gutiérrez (2013, p. 12-15) y Zurita (2014, p. 25-26) del total de la Banca Extranjera instalada en el sector bancario español, que detallamos además por Filiales y Sucursales, y que serán las variables dependientes de nuestro modelo. Son los siguientes:

- "*ine*": índice de inestabilidad o volatilidad.

$$ine = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N |S_{i2} - S_{i1}|$$

dónde N es el número de Entidades en el mercado y S_{i1} y S_{i2} son las cuotas de mercado de la Entidad i -ésima en los períodos 1 y 2.

- “*ir*”: índice de rotación del mercado.

$$ir_t = \frac{NE_t + NS_t}{N_t}$$

dónde NE_t es el número de Entidades que entran en el mercado en el período t , NS_t es el número de Entidades que salen del mercado en el período t , y N_t es el número de Entidades existentes en el mercado en el período t .

- “*isd*”: índice de sucursalización dinámica.

$$isd_t = (O_t - O_{t-1}) - (N_t - N_{t-1})$$

dónde O_t es el número de Oficinas en el período t .

- “*tbe*”: tasa bruta de entrada.

$$tbe_t = \frac{NE_t}{N_{t-1}}$$

- “*tbs*”: tasa bruta de salida.

$$tbs_t = \frac{NS_t}{N_{t-1}}$$

- “*tne*”: tasa neta de entrada.

$$tne_t = tbe_t - tbs_t$$

- “*tmr*”: tamaño relativo de las Entidades entrantes vs existentes.

$$tmr_t = \frac{\frac{LE_t}{NE_t}}{\frac{L_t - LE_t}{N_t - NE_t}}$$

dónde LE_t es el número de Empleados de las Entidades entrantes en el mercado en el período t y L_t es el número de Empleados de las Entidades existentes en el mercado en el período t .

En segundo lugar, relacionamos los *proxies* elegidos como indicadores del ciclo económico y del grado de apertura al comercio exterior de nuestro país, España, que serán las variables independientes:

- “*pib*”: Producto Interior Bruto de España durante los años 2000 a 2016. Datos miles de euros. Precios corrientes. Base año 2010. Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

- “*xm*”: Volumen de Exportaciones e Importaciones de España con el resto del mundo durante los años 2000 a 2016. Datos miles de euros. Precios corrientes. Base año 2010. Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

Como variables de control hemos añadido sus valores relativos (crecimiento anual) (véase Maudos, 2010, p. 73) y, en el caso del comercio exterior, además, hemos estudiado por separado las exportaciones y las importaciones para ponderar su aportación a los resultados.

- “*dummy crisis*”: por último, como hemos comentado, y con objeto de estimar un marco temporal que permita contrastar la influencia de la crisis en los resultados, establecemos una variable *dummy* que toma el valor “0” de 2000 a 2008 (período pre-crisis) y el valor “1” de 2009 a 2016 (período post-crisis).

Finalmente, aplicamos el test de Chow para comprobar si la *dummy crisis* lleva aparejado un cambio estructural en la dinámica de estabilidad de la BE instalada en España en el período de la muestra.

8.3.2 Modelo

El modelo a estimar, siguiendo a Wooldridge (2009, p. 342), es un modelo de series temporales, ya que se tiene interés en conocer la relación, en cada período t , entre y y z .

Su formulación es la siguiente:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 z_t + u_t, \quad t = 1, 2, \dots, n \quad (\text{ec. 8.1})$$

dónde:

y_t = cada uno de los índices y tasas de estabilidad en cada período “ t ”.

z_t = cada variable explicativa en cada período “ t ”.

El número de observaciones para cada variable, dependientes e independientes, es igual a, $n = T = 17$. Las hipótesis de nuestro modelo apuntan a relaciones significativas y positivas de las variables explicativas ciclo económico y comercio exterior, y significativas y negativas de la variable *dummy* crisis, de acuerdo con la literatura estudiada.

8.4 Resultados

8.4.1 Índices y tasas de estabilidad

Veamos cuales han sido los resultados obtenidos para los indicadores (índices y tasas) de estabilidad del agregado de BE (Tabla 32), Filiales (Tabla 33) y Sucursales (Tabla 34), a partir de los datos de los BE instalados en España durante el período 2000 a 2016.

Tabla 32. Indicadores de estabilidad de la BE en España.

Evolución de los indicadores de estabilidad de la BANCA EXTRANJERA en España.																	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Índice de Inestabilidad	0,16	0,20	0,16	0,09	0,12	0,09	0,12	0,13	0,11	0,14	0,09	0,13	0,22	0,26	0,21	0,08	
Índice de Rotación del mercado	17,72	12,66	8,97	7,32	10,59	11,24	16,16	10,19	12,15	7,34	13,64	7,41	7,27	10,71	11,93	14,71	
Índice de Sucursalización dinámica		1	44	300	-22	-31	50	52	92	-45	7	30	-86	-93	536	-290	-57
Tasa Bruta de Entrada	13,70	6,33	3,80	6,41	7,32	8,24	14,61	10,10	5,56	4,67	7,34	2,73	4,63	6,36	4,46	3,67	
Tasa Bruta de Salida	5,48	6,33	5,06	1,28	3,66	3,53	3,37	1,01	6,48	2,80	6,42	4,55	2,78	4,55	7,14	10,09	
Tasa Neta de Entrada	8,22	0,00	-1,27	5,13	3,66	4,71	11,24	9,09	-0,93	1,87	0,92	-1,82	1,85	1,82	-2,68	-6,42	
Tamaño Entrantes vs Establecidas	23,11	23,79	3,68	12,66	1,15	6,86	28,98	4,39	23,38	47,49	125,56	17,34	61,11	521,41	6,19	37,30	

Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

- “*ine*”: Indica un aumento de la inestabilidad en el período post-crisis, concretamente en los años 2012, 2013 y 2014, lo que conlleva una pérdida de cuota

de mercado para algunas Entidades y un incremento en el grado de competencia entre los Bancos Extranjeros. En el año 2015 los resultados indican inestabilidad mínima, lo que significa que la mayoría de las Entidades mantienen su cuota de mercado y, por lo tanto, el nivel de competencia es muy bajo. Los valores máximos de inestabilidad alcanzan 0,26 pp, cuando el valor del índice está comprendido entre 0 y 1, lo que indica inestabilidad baja.

- *“ir”*: El índice de rotación del mercado se sitúa entre el 7,27 % del año 2013 y el 17,72 % del año 2001, con oscilaciones de entradas y salidas similares en la mayoría de los años, con una media del 10 %. Al igual que que en el indicador de tasa neta de entrada, los últimos años de la muestra, 2015 y 2016, parecen indicar un aumento de la inestabilidad del mercado para las Entidades Extranjeras, con tasas de rotación del 11,93 % y del 14,71 % respectivamente. De nuevo, los valores máximos y medios de rotación son bajos ya que el índice varía entre 0 y 100, lo que confirma inestabilidad moderada.

- *“isd”*: El índice de sucursalización dinámica nos indica que el conjunto de Entidades Extranjeras en España está reduciendo su capacidad instalada desde el año 2012 hasta el último año de la muestra 2016, con máximo (-290) en el año 2015 y la excepción (+536) del año 2014 que explicamos más adelante en el índice *“tmr”*, reflejo de la crisis financiera que sufre nuestro país desde el año 2008. En este caso, valores positivos del índice indican nuevas aperturas de Oficinas y valores negativos el cierre de las mismas.

- *“tne”*: Desde el año 2000 al 2016, 102 Entidades Extranjeras han entrado en el mercado financiero español, mientras que 73 lo han abandonado, por lo que el saldo neto ha aumentado en 29 unidades. Resultado totalmente contrario al de los bancos domésticos. Valores positivos de la tasa indican mayor flujo de entradas por

lo que el sector es más dinámico y competitivo, y valores negativos indican mayor flujo de salidas con reducción de la competencia. Por períodos, vemos que la tasa de entrada es superior a la de salida hasta el año 2014, con únicamente 3 años con signo negativo (2003, 2009 y 2012). Los últimos años de la muestra, 2015 y 2016, están cambiando la tendencia con más salidas que entradas, especialmente en el año 2016 (7 salidas).

- *“tmr”*: Cuanto mayor sea el valor del índice, más grande será el tamaño de las entidades entrantes frente a las existentes. Los resultados indican que el tamaño de las entidades extranjeras entrantes durante los años de la muestra era similar al de las entidades existentes, salvo en los años 2010 (48 %), 2011 (126%) y, sobre todo en el año 2014 (521 %) provocado por la entrada en la muestra de la antigua Caja de Ahorros (con un gran número de Oficinas y Empleados) transformada en Banco, Abanca Corporación Bancaria SA, comprada por inversores venezolanos y que pasa a formar parte de la Banca Extranjera.

Tabla 33. Indicadores de estabilidad de las Filiales de BE en España.

Evolución de los indicadores de estabilidad de FILIALES de BE en España																	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Índice de Inestabilidad	0,11	0,18	0,10	0,04	0,10	0,05	0,07	0,05	0,05	0,07	0,05	0,06	0,09	0,33	0,21	0,18	
Índice de Rotación del mercado		1,27	2,53	0,00	0,00	1,18	0,00	1,01	0,00	1,87	2,75	2,73	0,00	2,73	3,57	1,83	3,92
Índice de Sucursalización dinámica		-12,00	43,00	327,00	-31,00	-41,00	38,00	8,00	81,00	-37,00	9,00	-2,00	-71,00	-85,00	533,00	-284,00	-53,00
Tasa Bruta de Entrada		1,37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,93	1,87	2,75	0,00	1,85	2,73	0,00	0,00
Tasa Bruta de Salida		0,00	2,53	0,00	0,00	1,22	0,00	1,12	0,00	0,93	0,93	0,00	0,00	0,93	0,91	1,79	3,67
Tasa Neta de Entrada		1,37	-2,53	0,00	0,00	-1,22	0,00	-1,12	0,00	0,00	0,93	2,75	0,00	0,93	1,82	-1,79	-3,67
Tamaño Entrantes vs Establecidas		21,89	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	46,96	188,34	249,85	0,00	257,34	2271,96	0,00	0,00

Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

- *“ine”*: Indica un aumento de la inestabilidad en el período post-crisis, concretamente en los años 2013, 2014 y 2015, lo que conlleva una pérdida de cuota de mercado para algunas Entidades y un incremento en el grado de competencia entre las Filiales de Bancos Extranjeros. Los valores del índice continúan siendo bajos para este tipo de forma jurídica. Con valor máximo de 0,33 en el año 2013.

- “*ir*”: El índice de rotación del mercado es muy bajo durante todos los años de la muestra, acentuándose ligeramente de 2009 a 2016, lo que indica un cierto grado de inestabilidad para este tipo de entidades en el denominado período post-crisis.

- “*isd*”: El índice de sucursalización dinámica nos indica que el conjunto de Filiales de Entidades Extranjeras en España ha ido reduciendo su capacidad instalada a partir del comienzo de la crisis (año 2009), con la excepción comentada del año 2014 (+533).

- “*tne*”: Desde el año 2000 al 2016, 12 Filiales de Entidades Extranjeras han entrado en el mercado financiero español, mientras que 14 lo han abandonado, por lo que el saldo neto ha disminuido en 2 unidades. Por períodos, vemos que la tasa neta de entrada es positiva en los primeros años de la crisis y se acentúa la salida de Filiales en los 2 últimos años de la muestra, especialmente en el 2016 (-3,67%), lo que indica un mayor flujo de salidas con reducción de la competencia.

- “*tmr*”: Los resultados muestran que los años 2010, 2011, 2013 y 2014, que coinciden con el período post-crisis, las entidades entrantes son mayores que las existentes (entrada de Abanca Corporación Bancaria SA en el año 2014, con 4.383 empleados y también Evo Banco SA con 616, sobre una media de 502), lo que indica Entidades fuertes capaces de soportar épocas de bajos rendimientos a través de adquisiciones de Entidades nacionales en proceso de reconversión.

Tabla 34. Indicadores de estabilidad de las Sucursales de BE en España.

Evolución de los indicadores de estabilidad de SUCURSALES de BE en España.																	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Índice de Inestabilidad	0,19	0,26	0,20	0,10	0,12	0,12	0,19	0,16	0,07	0,18	0,10	0,15	0,26	0,30	0,22	0,12	
Índice de Rotación del mercado	16,46	10,13	8,97	7,32	9,41	11,24	15,15	10,19	10,28	4,59	10,91	7,41	4,55	7,14	10,09	10,78	
Índice de Sucursalización dinámica	7,00	1,00	-26,00	5,00	7,00	8,00	34,00	2,00	-7,00	-4,00	31,00	-13,00	-10,00	1,00	-3,00	3,00	
Tasa Bruta de Entrada	12,33	6,33	3,80	6,41	7,32	8,24	14,61	10,10	4,63	2,80	4,59	2,73	2,78	3,64	4,46	3,67	
Tasa Bruta de Salida	5,48	3,80	5,06	1,28	2,44	3,53	2,25	1,01	5,56	1,87	6,42	4,55	1,85	3,64	5,36	6,42	
Tasa Neta de Entrada	6,85	2,53	-1,27	5,13	4,88	4,71	12,36	9,09	-0,93	0,93	-1,83	-1,82	0,93	0,00	-0,89	-2,75	
Tamaño Entrantes vs Establecidas	96,14	78,24	14,03	44,58	3,77	21,72	85,39	11,86	61,13	4,73	307,46	45,48	12,13	32,48	15,31	93,34	

Fuente: BdE, AEB, CECA, elaboración propia.

- *“ine”*: Los resultados indican un aumento de la inestabilidad en el período post-crisis, concretamente en los años 2012, 2013 y 2014, lo que conlleva una pérdida de cuota de mercado para algunas entidades y un incremento en el grado de competencia entre las Sucursales de Bancos Extranjeros. Los valores del índice siguen siendo bajos ($0 < ine < 1$), con un máximo de 0,30 en el año 2013, al igual que para el resto de entidades.

- *“ir”*: El índice de rotación del mercado permanece estable debido a la compensación de las entradas con las salidas durante todos los años de la muestra, con una media de rotación del 9,66 %. No se aprecian valores que indiquen aumento de inestabilidad, ni en el total del período, ni antes o después del inicio de la crisis (2008).

- *“isd”*: El índice de sucursalización dinámica indica que el conjunto de Sucursales de Entidades Extranjeras instaladas en España tiene oscilaciones en su capacidad instalada durante el período muestral, con mayoría de resultados negativos en el período post-crisis lo que implica el cierre de Oficinas por este tipo de entidades en el mercado financiero español.

- *“tne”*: Desde el año 2000 al 2016, 90 Sucursales de Entidades Extranjeras han entrado en el mercado financiero español, mientras que 59 lo han abandonado, por lo que el saldo neto ha aumentado en 31 unidades. Resultado totalmente contrario al de los bancos domésticos. Por períodos, vemos que la tasa neta de entrada es positiva en la mayoría de años de la muestra, resultando negativa en los 2 últimos años y con especial relevancia en el 2016 (-2,75 %). Valores positivos de la tasa indican mayor flujo de entradas por lo que el sector es más dinámico y competitivo, y valores negativos indican mayor flujo de salidas con reducción de la competencia.

- *tmr*: Este índice nos indica que el tamaño de las Sucursales de Entidades Extranjeras entrantes durante los años de la muestra era similar al de las existentes, salvo en los años 2007 (85,39%) con Banco Espirito Santo SE (393 empleados) y RCI Banque SE (248), media=85; el año 2011 (307,46 %) con Cofidis SE (773), media=78; y el año 2016 (93,34 %) con UBS Europe SE (212), media=83. La entrada en el año 2011, en pleno período post-crisis, de Cofidis SE, entidad especializada en préstamos consumo, está motivada por el cierre de la financiación por parte de los bancos tradicionales (minoristas) debido a los efectos de la crisis, tanto en la demanda (cierre de empresas, alto endeudamiento economías domésticas, paro, disminución de salarios/renta disponible, etc) como en la oferta (alta tasa de impagados tanto de empresas como de particulares, reducción ingresos por actividad comercial, descenso actividad económica, menor activo (préstamos, créditos, etc.)). La entrada en el año 2016 de UBS Europe SE, entidad especializada en gestión patrimonial, banca de inversión y gestión de activos, está motivada por el descenso de/los nullos tipos de interés durante un período de crisis bastante largo, que ha provocado la desaparición de los productos tradicionales de ahorro sin riesgo (cuentas remuneradas e IPF) y su traspaso a productos financieros complejos (Depósitos estructurados, FI, Bolsa, etc.).

8.4.2 Regresiones

Una vez obtenidos los índices y tasas de estabilidad de la BE instalada en España, analizamos cuál es su relación con las variables macroeconómicas representadas en nuestro modelo de regresión lineal. Los resultados, utilizando el programa econométrico *evIEWS8*, son los siguientes.

En primer lugar, Tabla 35, vemos los resultados para el conjunto de Entidades de Banca Extranjera instalada en España en el período 2000 a 2016. Estos indican

correlación positiva y significativa del ciclo económico, concretamente del crecimiento del PIB con la tasa bruta de entrada de entidades de BE, y no alcanza significatividad con las variables relacionadas con el comercio exterior entre los países de origen de la BE y España.

Tabla 35. Regresión total banca extranjera.

	RESULTADOS REGRESION BE								
	pib	pib_crec	m	m_crec	x	x_crec	xm	xm_crec	dum_crisis
ine	-0,03 (-0,44)	-0,43 (-1,43)	-0,02 (-0,32)	-0,15 (-1,10)	0,04 (0,68)	-0,12 (-0,59)	0,01 (0,22)	-0,14 (-0,90)	0,02 (1,07)
ir	-3,67 (-0,64)	26,08 (1,36)	-0,67 (-0,12)	-1,61 (-0,17)	-1,46 (-0,36)	1,73 (0,12)	-1,25 (-0,26)	-0,82 (-0,07)	-1,21 (-0,74)
isd	-186,98 (-0,58)	439,98 (0,38)	-134,73 (-0,46)	269,72 (0,51)	-121,97 (-0,54)	-4,49 (-0,005)	-138,14 (-0,52)	193,47 (0,30)	-60,50 (-0,65)
tbe	-0,04 (-0,81)	0,39** (2,07)	-0,002 (-0,05)	0,08 (0,89)	-0,05 (-1,34)	0,14 (0,98)	-0,03 (-0,75)	0,10 (0,93)	-0,03*** (-2,72)
tbs	0,001 (0,04)	-0,06 (-0,44)	-0,005 (-0,15)	-0,08 (-1,26)	0,02 (0,96)	-0,09 (-0,93)	0,01 (0,45)	-0,09 (-1,15)	0,01* (1,72)
tne	-0,05 (-0,61)	0,45 (1,70)	0,003 (0,04)	0,16 (1,31)	-0,08 (-1,49)	0,23 (1,21)	-0,05 (-0,78)	0,20 (1,28)	-0,05*** (-3,11)
tmr	142,03 (0,63)	-802,43 (-1,03)	156,30 (0,77)	98,58 (0,26)	216,93 (1,46)	2,36 (0,004)	210,44 (1,18)	68,76 (0,15)	91,89 (1,50)

Estadístico t entre paréntesis
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %

En el período post-crisis, la correlación cambia su signo a negativo tanto con la tasa bruta como con la tasa neta de entrada y positivo para la tasa bruta de salida.

En segundo lugar, Tabla 36, vemos los resultados detallados para la forma jurídica de Filiales.

Para esta forma jurídica de instalación, la correlación es significativa y tiene signo negativo entre la variable representativa del ciclo económico, crecimiento del pib, y la tasa bruta de entrada, y signo positivo con el comercio exterior, concretamente entre el volumen de exportaciones y el índice de rotación.

El período post-crisis, contrariamente a lo previsible, indica correlación positiva y significativa de la tasa bruta de entrada así como del índice de rotación (como ya hemos comentado debido a la entrada de Abanca Corporación Bancaria SA, en el año 2014).

Tabla 36. Regresión filiales banca extranjera.

RESULTADOS REGRESION FILIALES									
	piib	piib_crec	m	m_crec	x	x_crec	xm	xm_crec	dum_crisis
ine	-0,03 (-0,25)	-0,37 (-0,80)	-0,001 (-0,01)	-0,09 (-0,47)	0,12 (1,29)	-0,11 (-0,38)	0,07 (0,68)	-0,10 (-0,43)	0,05 (1,49)
ir	2,19 (0,93)	-11,87 (-1,49)	1,38 (0,63)	-1,71 (-0,43)	3,01* (2,02)	-0,26 (-0,04)	2,59 (1,39)	-1,39 (-0,29)	1,67*** (3,10)
isd	-201,94 (-0,63)	328,19 (0,28)	-167,58 (-0,57)	191,69 (0,36)	-120,83 (-0,53)	-147,76 (-0,18)	-151,29 (-0,57)	90,06 (0,14)	-50,37 (-0,54)
tbe	0,009 (0,53)	-0,12** (-2,27)	0,003 (0,21)	-0,001 (-0,05)	0,01 (1,05)	0,02 (0,55)	0,01 (0,68)	0,006 (0,16)	0,01** (2,40)
tbs	0,01 (0,55)	0,01 (0,17)	0,009 (0,53)	-0,01 (-0,43)	0,01 (1,21)	-0,02 (-0,53)	0,01 (0,94)	-0,01 (-0,47)	0,005 (1,00)
tne	-0,0004 (-0,01)	-0,13 (-1,45)	-0,005 (-0,21)	0,01 (0,24)	-0,002 (-0,10)	0,05 (0,70)	0,05 (0,15)	0,02 (0,41)	0,005 (0,67)
tmr	568,69 (0,57)	-3238,24 (-0,93)	622,71 (0,69)	405,48 (0,24)	888,77 (1,34)	-337,13 (-0,13)	855,41 (1,08)	172,98 (0,085)	374,07 (1,36)

Estadístico t entre paréntesis
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %

Por último, Tabla 37, vemos los resultados para la forma jurídica de Sucursales.

Estos indican correlación positiva y significativa entre la evolución del ciclo económico, crecimiento del PIB, y el índice de rotación de Sucursales de BE así como de sus tasas bruta y neta de entrada. La correlación también resulta significativa y positiva entre la tasa de crecimiento de las exportaciones, que también empuja a la tasa de crecimiento de comercio exterior bilateral, y el índice de sucursalización dinámica de las Sucursales de BE instaladas en España en el

período estudiado. Finalmente, la *dummy* crisis refleja significatividad negativa con el índice de rotación y las tasas bruta y neta de entrada de Sucursales de BE.

Tabla 37. Regresión sucursales banca extranjera.

	RESULTADOS REGRESION SUCURSALES								
	pib	pib_crec	m	m_crec	x	x_crec	xm	xm_crec	dum_crisis
ine	-0,06 (-0,72)	-0,35 (-0,93)	-0,05 (-0,60)	-0,16 (-0,97)	0,02 (0,36)	-0,12 (-0,49)	-0,007 (-0,08)	-0,15 (-0,77)	0,03 (0,97)
ir	-5,87 (-1,07)	37,96** (2,18)	-2,05 (-0,40)	0,09 (0,01)	-4,48 (-1,17)	2,00 (0,14)	-3,84 (-0,84)	0,57 (0,05)	-2,88* (-1,98)
isd	18,17 (0,70)	75,41 (0,82)	31,71 (1,42)	63,01 (1,58)	5,80 (0,31)	121,63** (2,13)	17,27 (0,81)	85,40* (1,81)	-5,00 (-0,66)
tbe	-0,05 (-0,94)	0,51*** (2,92)	-0,006 (-0,10)	0,08 (0,86)	-0,06 (-1,64)	0,11 (0,76)	-0,04 (-0,92)	0,10 (0,83)	-0,04*** (-3,88)
tbs	-0,008 (-0,26)	-0,07 (-0,66)	-0,01 (-0,51)	-0,06 (-1,36)	0,01 (0,51)	-0,06 (-0,86)	0,001 (0,05)	-0,07 (-1,19)	0,01 (1,54)
tne	-0,05 (-0,64)	0,59** (2,61)	0,008 (0,12)	0,15 (1,28)	-0,07 (-1,55)	0,18 (0,99)	-0,04 (-0,76)	0,17 (1,19)	-0,06*** (-4,15)
tmr	11,87 (0,08)	-330,71 (-0,72)	16,13 (0,13)	5,50 (0,02)	31,21 (0,33)	291,48 (0,91)	26,74 (0,24)	93,62 (0,35)	27,04 (0,71)

Estadístico *t* entre paréntesis
Significatividad *** al 1 %. ** al 5 %. * al 10 %

8.5 Cambio estructural

En este apartado, como contraste de los resultados, ya que trabajamos con series temporales y utilizamos una variable *dummy* denominada *crisis* que divide la muestra en dos períodos, antes y después del año 2008, vamos a comprobar si existe un cambio estructural (quiebra de estabilidad) entre las variables, que pueda confirmar, o no, nuestro modelo.

Para ello utilizamos, en primer lugar, el test de Chow, que “*determina si una función de regresión múltiple difiere en dos grupos. Esta prueba también se puede aplicar a dos periodos diferentes*”, (Wooldridge, 2009, p. 449), entre cada par de variables dependientes e independientes y para cada año de la muestra.

Posteriormente definimos el año con mayor coeficiente de significatividad con el test de Quandt-Andrews y finalizamos el contraste con el test Cusum-squared que nos indica si los coeficientes son constantes (estabilidad) en el período analizado enmarcándolos en bandas de significación.

Los resultados de los análisis son los siguientes:

Tabla 38. Test cambio estructural.

test-chow-quandt-cusum-sq-total BE					test-chow-quandt-cusum-sq-Filiales					test-chow-quandt-cusum-sq-Sucursales				
	xm	x	m	piib		xm	x	m	piib		xm	x	m	piib
ine	2012	2012	2012	2012	ine	2013	2013	2013	2013	ine	2012	2012	2012	2012
ir	NA	NA	NA	NA	ir	2009	2009	2009	2009	ir	NA	NA	NA	NA
isd	2014	2014	2014	2014	isd	2014	2014	2014	2014	isd	NA	NA	NA	NA
tbe	NA	NA	NA	NA	tbe	2010	2010	2010	2010	tbe	2009	2009	2009	2009
tbs	2013	2013	2013	2013	tbs	2014	2014	2014	2014	tbs	2009	2009	2009	2009
tne	2009	2009	2009	2009	tne	2014	2014	2014	2014	tne	2009	2009	2009	2009
tmr	2014	2014	2014	2014	tmr	2014	2014	2014	2014	tmr	NA	NA	NA	NA

Y nos muestran las siguientes conclusiones para el total de la Banca Extranjera instalada en España durante los años 2000 a 2016, así como para su desglose por forma jurídica.

Para el total BE, los cambios estructurales en los índices y tasas se producen en los años post-crisis, desde el año 2009 para la tasa neta de entrada (tne) hasta el año 2014 para el índice de sucursalización dinámica (isd) y el tamaño relativo de las entidades entrantes (tmr), lo que confirma la inclusión de la *dummy* en nuestro modelo. Los test no indican cambios significativos para el índice de rotación (ir) y la tasa bruta de entrada (tbe), indicadores que se complementan y que indican estabilidad en el número de entradas de entidades extranjeras y, por consiguiente, de rotación de las mismas.

Para la forma jurídica de Filiales, los cambios estructurales se producen para todos los índices y tasas, y en los años post-crisis, desde el año 2009 para el índice de rotación (ir), hasta el año 2014 para los índices de sucursalización dinámica (isd),

tasa bruta de salida (tbs), tasa neta de entrada (tne) y tamaño relativo de las entidades entrantes (tmr). Se observa que el año 2014 es el que inicia la existencia de cambio estructural en un mayor número de variables, lo que supone una mayor resistencia a la crisis para este tipo de entidades.

Y, finalmente, para la forma jurídica de Sucursales los cambios estructurales se producen también en los años de crisis, desde el año 2009 para la tasa bruta de entrada (tbe) y la tasa neta de entrada (tne) hasta el año 2012 para el índice de inestabilidad. Para este tipo de entidades no existen cambios de tendencia significativos para los índices de rotación (ir) y sucursalización dinámica (isd), ni para la tasa bruta de salida (tbs) y el tamaño relativo de entidades entrantes (tmr). Esta forma jurídica presenta cambios estructurales en las tasas de entrada y salida a partir del año 2009, indicando gran sensibilidad de respuesta a la crisis, aunque al tener, en su mayoría, muy pocas oficinas y por lo tanto empleados, sus índices de rotación y sucursalización dinámica, así como el tamaño de las entidades entrantes vs las existentes, no se ven afectados. Si se observa un cambio a partir del año 2012 en lo relativo a la estabilidad, pérdida de cuota de mercado e incremento de la competencia, provocados por la crisis.

8.6 Conclusiones

Como indicamos en la Introducción, el objetivo de este capítulo es proponer una metodología para el estudio de las pautas de establecimiento, así como del grado de estabilidad de la BE instalada en España, y su relación con la evolución del ciclo económico y el volumen de comercio exterior, metodología susceptible de ser aplicada a otros países.

Los indicadores de estabilidad de la BE instalada en España en el período 2000-2016, muestran un índice de inestabilidad que aumenta en los años

denominados post-crisis 2012-13-14, lo que confirma pérdida de cuota de mercado e incremento de la competencia. El resto de años de la muestra, los indicadores apuntan a un relativo grado de estabilidad y rotación mínima entre Entidades. Por forma jurídica, las Filiales aumentan su inestabilidad en los últimos años 2013-14, intentando resisitir a la crisis o una venta al mejor precio, con un grado de rotación mínimo durante el resto de años de la muestra. Las Sucursales, sin embargo, tienen un índice de inestabilidad mayor, aunque también bajo, durante todo el período, que implica mayor competencia y cambios en las cuotas de mercado de las entidades, que se incrementa ligeramente los años post-crisis 2012-13-14 (máximo de 0,30 en el año 2013). El índice de rotación es variable a lo largo de la muestra, lo que confirma su mayor inestabilidad, entradas y salidas, aunque con valores muy bajos, que favorecen la competencia entre entidades.

Por todo ello, podemos concluir que el auge del ciclo económico resulta positivo y la crisis negativa, tanto para el tamaño como para la estabilidad del mercado en el conjunto de entidades de BE instalada en España con una mayor rotación en la forma jurídica de Sucursales, destacando en los resultados los bajos valores de los indicadores (máximos del 30 % en el índice de inestabilidad y del 17 % en el índice de rotación) tanto para el conjunto de entidades como para el desglose por forma jurídica, incluso en el período post-crisis, lo que indica gran capacidad de resistencia a los cambios sufridos en el mercado por parte de la BE instalada en España en el período estudiado. Se observa que los últimos años de la muestra son los producen mayor volatilidad en las variables, confirmando la presencia de la *dummy* crisis en nuestro modelo.

En cuanto a la segunda parte del análisis desarrollado en este capítulo, las correlaciones entre las variables analizadas por nuestro modelo, aparecen resumidas en la Tabla 39.

Tabla 39. Resumen resultados.

Correlación	Ciclo económico	Comercio exterior	Crisis
Banca extranjera	+	NA	-
Filiales	-	+	+
Sucursales	+	+	-

El comportamiento general de la BE instalada en España se vincula con la evolución de su ciclo económico, lo que se asocia en la literatura con la denominada oportunidad bancaria local y en el período post-crisis toma signo negativo, indicando una mayor inestabilidad, como sería lógico esperar en etapas de recesión económica y que planteábamos en nuestra hipótesis de partida.

Atendiendo a la forma jurídica de instalación, encontramos que las Filiales han tenido un comportamiento ligado al volumen de comercio exterior, lo que sugiere un seguimiento a los clientes de sus países de origen, persiguiendo una base de clientes inicial que compense su desventaja idiosincrásica y de infraestructura con los Bancos Nacionales. El período post-crisis tiene signo positivo, resultado contrario al esperado, apoyado fundamentalmente por la compra de Abanca Corporación Bancaria SA en el año 2014 por empresarios venezolanos, que la incorpora al grupo de filiales de BE y a su escasa rotación de entidades.

Las Sucursales, por el contrario, vinculan su asentamiento tanto al crecimiento del ciclo económico, como al volumen de comercio exterior de España

con los países de origen de las entidades, buscando oportunidades de negocio, amparadas en su know-how, su especialización y en el respaldo de sus matrices. Su índice de rotación es constante a lo largo del período muestral, favoreciendo la competencia entre entidades, y el período post-crisis muestra signo negativo, debido a la inestabilidad provocada por las entradas y salidas de entidades.

En lo referente a la existencia de cambios estructurales, los resultados reflejan la influencia de la crisis, año 2008, en los indicadores y tasas de estabilidad para el total de la BE instalada en España en el período 2000 a 2016, haciendo válida la inclusión de la *dummy* en nuestro modelo. Por forma jurídica, el cambio de tendencia es más acusado y tardío en las Filiales y tiene un menor peso en el grupo de Sucursales.

Como resumen, podemos indicar que la BE instalada en España ha permanecido estable durante la mayoría del período estudiado, con bajos índices de rotación, y por tanto de competencia, comenzando a verse afectada por la crisis del año 2008 en los últimos años de la muestra, que se traduce, en el abandono o venta para la forma jurídica de filiales, y en una mayor rotación de entradas y salidas para la forma jurídica de sucursales.

En lo relativo a las variables macroeconómicas, la inestabilidad de la BE se vincula con el crecimiento económico, que conduce a un incremento de la tasa bruta de entrada de entidades extranjeras, lo que indica una mayor competencia y volatilidad en el sistema, que se confirma, en sentido contrario, en el período post-crisis. Por forma jurídica, las filiales se ven más afectadas por el volumen de comercio exterior y por una mayor rotación en el período post-crisis, y las sucursales son más sensibles tanto al crecimiento económico como a las vinculaciones

comerciales entre España y los países de origen de la BE, alcanzando una mayor estabilidad en la etapa post-crisis.

Estos resultados se confirman con los test de cambio estructural en los que las quiebras de estabilidad se producen para el total de BE y la forma jurídica de filiales en los últimos años de la muestra y para la forma jurídica de sucursales al comienzo del período post-crisis.

CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

Las conclusiones de nuestra tesis pueden agruparse con arreglo a las tres direcciones de trabajo abordadas, que han sido expuestas en los capítulos anteriores, 6, 7 y 8.

En el capítulo 6, referente a los países de origen de la BE instalada en España en el período de estudio de la muestra, podemos concluir que:

- la presencia de la BE en España está positivamente correlacionada con el grado de integración comercial con los países de origen de las entidades, resultado que confirma la teoría del seguimiento a clientes, con países de origen cercanos, con alto grado de desarrollo económico y cuyo objetivo primordial no es la búsqueda de rentabilidad sino el incremento y diversificación de su cartera comercial.

- en el desglose por forma jurídica, los bancos multinacionales de países de origen más desarrollados política y económicamente son los que optan mayoritariamente por la instalación de filiales, evitando así cualquier posible afectación a su capital social, y la forma jurídica de sucursales se ve reforzada en el denominado en nuestra tesis período post-crisis, apoyadas en su actividad especializada y en sus bancos matrices, encontrando nichos de mercado no resueltos por los bancos nacionales, en plena reestructuración de sus balances por las pérdidas generadas por la crisis.

- en relación con el número de oficinas instaladas por la BE en España, la variable *riesgo_país* resulta muy relevante, indicando que los bancos multinacionales dirigen su actividad hacia países más solventes en los que poder mejorar sus ganancias con menor riesgo, y el período post-crisis, como sería de esperar, provoca una disminución en el número de las mismas, más acentuado en la forma jurídica de filiales, con actividad fundamentalmente minorista.

- por último, el volumen de Activos captados por la BE en España se relaciona con el seguimiento a clientes de los países de origen y, tanto para la forma jurídica de filiales como de sucursales, no se vio sustancialmente modificado a lo largo de la muestra, incluida la fase de recesión económica y financiera o período post-crisis, y que se explica por la compensación de entradas (con la comentada de Venezuela y Abanca) y salidas de entidades.

En lo referente al capítulo 7, puede afirmarse que:

- el objetivo de búsqueda de negocio y rentabilidad es la variable más influyente en la decisión de localización provincial de las oficinas para los Bancos extranjeros instalados en España en el período estudiado, resultados que se confirman tanto para la forma jurídica de sucursales como para la de filiales.

- los resultados también indican una fuerte concentración en la ciudad de Madrid, lo que confirma su papel de centro financiero en España, y un menor peso relativo del número de oficinas para la ciudad de Barcelona, en relación con sus cifras macroeconómicas en el conjunto de la muestra.

- en la etapa de recesión económica, las filiales consiguen aumentar su presencia en número de oficinas en España, debido a la incorporación de Venezuela a la muestra, y las sucursales con entradas y salidas de entidades no se ven significativamente afectadas en su conjunto.

Los resultados del capítulo 8, que trata la estabilidad de la BE en el Sistema Bancario español y su relación temporal con las variables macroeconomicas de apertura al comercio exterior y crecimiento económico, nos indican que:

- la BE instalada en España ha permanecido relativamente estable durante la mayoría del período estudiado, con bajos índices de rotación, y por tanto de competencia, comenzando a verse afectada por la crisis del año 2008 en los últimos

años de la muestra, que se traduce, en el abandono o venta para la forma jurídica de filiales, y en una mayor rotación de entradas y salidas para la forma jurídica de sucursales.

- en lo relativo a las variables macroeconómicas, el crecimiento económico provoca un incremento de la tasa bruta de entrada de entidades extranjeras, lo que indica una mayor competencia y volatilidad en el sistema, que se confirma, en sentido contrario, en el período post-crisis. Por forma jurídica, las filiales se ven más afectadas por el volumen de comercio exterior confirmando la teoría del seguimiento a clientes y por una mayor rotación en el período post-crisis, debida a las pérdidas en sus balances, fundamentalmente en activos hipotecarios, que las conduce al cierre de oficinas y, en algunos casos, al abandono del país, y las sucursales son más sensibles tanto al crecimiento económico como a las vinculaciones comerciales entre España y los países de origen de la BE, alcanzando una mayor estabilidad en la etapa post-crisis.

- estos resultados se confirman con los test de cambio estructural en los que las quiebras de estabilidad se producen para el total de BE y la forma jurídica de filiales en los últimos años de la muestra y para la forma jurídica de sucursales al comienzo del período post-crisis.

Por todo ello, podemos concluir que la BE instalada en España, lejos de ser rechazada por el mercado, ha conseguido un alto grado de estabilidad para un elevado número de instituciones, con bajos índices de rotación a lo largo del período estudiado. Se observa, además, que los últimos años de la muestra son los que producen una mayor volatilidad en las variables, confirmando la presencia de la *dummy* crisis como variable condicional en nuestra tesis.

Para finalizar, como continuación a la línea de investigación abierta, sería interesante confirmar la permanencia en España de la Banca Extranjera, tanto filiales como sucursales, una vez que la crisis haya sido absorbida en su totalidad por los balances de las Entidades de Depósito Nacionales y pueda darse por finalizada.

Otra línea que nos gustaría acometer en un futuro próximo, sería la relacionada con el impacto de la nueva banca digital sobre las entidades tradicionales, que, por un lado, favorecería a la banca extranjera en relación con la banca doméstica ya que disminuiría en gran medida el impacto de la variable distancia, tanto geográfica como idiosincrásica, pero por otro, reduciría notablemente su mercado, con la irrupción en el sistema financiero tanto de las nuevas entidades financieras (*challenger banks*), como de las empresas tecnológicas (*google, amazon, apple, facebook, etc.*), y de nuevos medios de pago (criptomonedas, *google pay, amazon cash, samsung pay, etc.*).

Bibliografía

Abbott, F.M. (1993). Regional Integration Mechanisms in the Law of the United States: Starting Over. *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 1(1), art. 9.

AEB (2000 a 2018). Asociación Española de Banca. *Anuarios Estadísticos*. 2000 a 2018. <https://www.aebanca.es/anuario-estadistico/>

Aliber, R.Z. (1984). International Banking: A Survey. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 16(4), 661-678.

Álvarez, J.M., García, J.P. y Gouveia, O. (2016). Globalización bancaria: ¿Cómo está impactando la regulación en los bancos globales?, *BBVA Research. Observatorio Global*, (08), 2016. Recuperado de

<https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/globalizacion-bancaria-como-esta-impactando-la-regulacion-en-los-bancos-globales>

Alvarez, P. e Iglesias-Sarria, C. (1992). La banca extranjera en España 1978-1990. *Estudios económicos BE*, Nº 47.

Alvarez, P. (1998). Evolución de la banca extranjera en el periodo 1992-1996. Servicio de Estudios BdE.

Antón, A. (6-10-2009). Tres décadas bajo el influjo de la banca extranjera. *expansión.com*. Recuperado de

<https://www.expansion.com/2009/10/06/inversion/1254857731.html>.

Basso, H., Calvo-Gonzalez, O. y Jurgilas, M. (2011). Financial dollarization: The role of foreign-owned banks and interest rates. *Journal of Banking and Finance*, 35(4). 794-806.

BdE (2000 a 2018). *Banco de España. Registros de Entidades*. 2000 a 2018. https://www.bde.es/bde/es/secciones/servicios/Particulares_y_e/Registros_de_Ent/

BdE (2006). *Banco de España. Publicaciones. Informe de estabilidad financiera. Glosario, 05-2006.*

Banco de España (2010): "Boletín Estadístico Febrero". www.bde.es, *Publicaciones.*

Bernard, C. (2009). Comportamiento estratégico de la banca al por menor en España: fusiones y especialización geográfica. *Estudios de la Fundación de Cajas de Ahorros.*

Berger, A., DeYoung, R., Genay, H., y Udell, G.F. (1999). Globalization of Financial Institutions: Evidence from Cross-Border Banking Performance. *Working Paper Series Federal Reserve Bank of Chicago, WP 99(25).*

Berger, A. y DeYoung, R. (2000). The effects of geographic expansion on bank efficiency. *Working Paper Series Federal Reserve Bank of Chicago, WP 00(14).*

Berger, A. y Udell, G.F. (2002). The Institutional Memory Hypothesis and the Procyclicality of Bank Lending Behavior. *Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, 2003, 30.*

Berger, A. (2007). International Comparisons of Banking Efficiency. *Financial Markets, Institutions & Instruments, 16(3), 119-144.*

Bikker, J., Shaffer, S., y Spierdijk, L. (2009). Assessing Competition with the Panzar-Rosse Model: The Role of Scale, Costs and Equilibrium. *DNB, WP 225(10).*

BIS (2009). Banco de Pagos Internacionales. 79 Informe anual. Basilea, p. 95-100. Recuperado de <https://www.bis.org/>

Boletín Oficial del Estado (1962), nº 91, 16-04-1962, 5.091-5.095.

Brealey, R. A., y Kaplanis, E. C. (1996). The determination of foreign banking location. *Journal of International Money and Finance, 15(4), 577-597.*

- Buch, C.M. (1999). Why Do Banks Go Abroad? Evidence from German Data. Kiel *Institute of World Economics*, WP 948, September 1999.
- Buch, C. M., y Golder, S. M. (2001). Foreign versus domestic banks in Germany and the US: A tale of two markets? *Journal of Multinational Financial Management*, 11(4-5), 341-361.
- Buch, C., y Piazzolo, D. (2001). Capital and Trade Flows in Europe and the Impact of Enlargement. *Economic Systems*, 25, 183-214.
- Buch, C.M. (2004). Globalization of Financial Markets. Causes of Incomplete Integration and Consequences for Economic Policy. *Kiel Institute for World Economics. Springer-Verlag Berlin Heidelberg*, 2004.
- Buch, C.M., Neugebauer, K. y Schröder, C. (2013). Changing Forces of Gravity: How the Crisis Affected International Banking. SSRN. Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2796943
- Casanova, M. y Rosás, J. (2006). Avance de la integración financiera de la banca minorista en la UE. *Perspectivas del sistema financiero*, 88, 69-86.
- CECA (2010 a 2018). Confederación Española de Cajas de Ahorros. Anuarios Estadísticos. 2000 a 2018. <https://www.ceca.es/que-hacemos/analisis-economico-y-regulatorio/estados-financieros/>.
- Cerutti, E., Dell'Ariccia, G. y Martínez Pería, M.S. (2007). How Banks Go Abroad: Branches or Subsidiaries? *Journal of Banking & Finance*, 31, 1669-1692.
- Claessens, S., Demirguc-Kunt, A. y Huizinga, H. (2001). How Does Foreign Entry Affect Domestic Banking Markets? *Journal of Banking and Finance*, 25(5), 891-911.
- Claessens, S. y Van Horen, N. (2013). Impact of Foreign Banks. *De Nederlandsche Bank Working Paper*, WP 370(2).

Claessens, S. y Van Horen, N. (2014). Foreign Banks: Trends and Impact. *Journal of Money, Credit and Banking*, 46(1), 295-326.

Chen, S.H., Y Liao, C.C. (2011). Are foreign banks more profitable than domestic banks? Home -and host- country effects of banking market structure, governance, and supervision. *Journal of Banking & Finance*, 35(4), 819-839.

De Andrés, P., Gutiérrez, J. y De la Fuente, J. (1997). El papel dinamizador de la banca extranjera en España. Un análisis empírico del comportamiento y los resultados en el periodo 1987-1994. *Actualidad financiera*, 6, 3-18.

De Haas, R. y Van Lelyveld, I. (2006). Foreign banks and credit stability in Central and Eastern Europe. A panel data analysis. *Journal of Banking & Finance*, 30, 1927-1952.

De Haas, R. y Van Lelyveld, I. (2010). Internal capital markets and lending by multinational bank subsidiaries. *Journal of Financial Intermediation*, 19(1), 1-25.

Dell'ariccia, G. y Márquez, R. (2010). Risk and the Corporate Structure of Banks. *The Journal of Finance*, 65(3), 1075-1096.

Dunning, J.H. (1977). Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach. *The international allocation of economic activity. holmes and meier. London*, 183-218.

Dunning, J.H. (1980). Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests. *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9-31.

Fanbasten, N. y Göstas Escobar, A. (2016). Determinants of Foreign Direct Investment: A panel data analysis of the MINT countries. *Department of Business Studies. Uppsala University, Spring Semester 2016*, 1-56.

Fernández Fernández, M.T., Edfouf, M. y Blanco Jiménez, F.J. (2014). Servicios tractores de inversión extranjera directa en países socios mediterráneos. *Información Comercial Española*, 878, 75-86.

Fernández Fernández, M.T., Martín Barroso, V. y Blanco Jiménez, F.J. (2014). Importancia, especialización y sofisticación de las exportaciones españolas de servicios a empresas. En J.R. Cuadrado Roura (ed.), *Exportaciones españolas de servicios. Evolución, retos y perspectivas*, 271-307. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.

Fernández Rozas, J.C. (1981). La banca extranjera en España. El acceso a la actividad bancaria por los extranjeros en el derecho español. *Universidad de Oviedo. Servicio de Publicaciones*.

Fieleke, N.S. (1977). The Growth of U.S. Banking Abroad: An Analytical Survey. *Key Issues in International Banking. Federal Reserve Bank of Boston, Conference series*, Nº 18, 9-40.

Fisher, A. y Molyneux, P. (1996). A note on the determinants of foreign bank activity in London between 1980 and 1989. *Applied Financial Economics*, 6, 271-277.

Figueira, C., Nellis, J., y Parker, D. (2009). Banking performance and technological change in non-core EU countries: A study of Spain and Portugal. *Studies in Economics and Finance*, 26(3), 155-170.

Focarelli, D. y Pozzolo A.F. (2005). Where Do Banks Expand Abroad? An Empirical Analysis. *The Journal of Business*, 78(6), 2435-2464.

García Blandón, J. (1996). La decisión de establecer sucursal bancaria en el exterior: análisis empírico del caso español. *Investigaciones económicas*, XX, 281-288.

García Blandón, J. (1998). The choice of the form of representation in multinational banking: Evidence from Spain. *Universitat Pompeu Fabra*, WP 271(3).

García Blandón, J. (1998): Internacionalización bancaria: Paradigmas teóricos y teorías explicativas. *Universitat Pompeu Fabra*, WP 334(11).

García Blandón, J. (2001). The timing of foreign direct investment under uncertainty: evidence from the Spanish banking sector. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 45, 213-224.

García Herrero, A. y Navia, D. (2004): “Banca Extranjera y estabilidad financiera en los países en proceso de adhesión a la Unión Europea”. *Boletín Económico del BdE*, 1, 75-80.

Goldberg, L.G. y Grosse, R. (1994). Location Choice of Foreign Banks in the United States. *Journal of Economics and Business*, 46, 367-379.

González Expósito, I. (2004). La inversión directa de la banca española en el exterior: factores determinantes y estrategias. *Sector Exterior Español, ICE*, 817(9).

Gormley, T.A. (2010). The impact of foreign bank entry in emerging markets: Evidence from India. *Journal of Financial Intermediation*, 19(1), 26-51.

Gray, J.M. y Gray, H.P. (1981). The multinational bank: A financial MNC? *Journal of Banking & Finance*, 5(1), 33-63.

Grosse, R. y Goldberg, L.G. (1991). Foreign bank activity in the United States: An analysis by country of origin. *Journal of Banking and Finance*, 15, 1093-1112.

Grote, M. H. (2007). Foreign banks' attraction to the financial centre Frankfurt: an inverted 'U'-shaped relationship. *Journal of Economic Geography*, 8(2), 239-258.

Grubel, H.G. (1977). A theory of multinational banking. *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review*, 123, 349-363.

Grubel, H. (1977). A theory of multinational banking. *PSL Quarterly Review*, 30(123), 349-363.

Grubel, H. (1983). The new International banking. *PSL Quarterly Review*, 36(146), 263-284.

Gruber, J.W. y Kamin, S.B. (2005). Explaining the Global Pattern of Current Account Imbalances. *Board of Governors of the Federal Reserve, System International Finance*, DP 846(11).

Guillén, M.F. y Tschoegl, A.E. (1999). At Last the Internationalization of Retail Banking? The Case of the Spanish Banks in Latin America. *The Wharton School. University of Pennsylvania*, WP 41(9).

Harr, T. y Rønde, T. (2005). Branch or Subsidiary? Capital Regulation of Multinational Banks. *University of Copenhagen, CEBR, CEPR*, 3.

Haselmann, R. y Wachtel, P. (2011). Foreign banks in syndicated loan markets. *Journal of Banking and Finance*, 35(10), 2679-2689.

Havrylchyk, O. (2006). Efficiency of the Polish banking industry: Foreign versus domestic Banks. *Journal of Banking & Finance*, 30, 1975-1996.

Havrylchyk, O. y Jurzyk, E. (2011). Inherited or earned? Performance of foreign banks in Central and Eastern Europe. *Journal of Banking and Finance*, 35(5), 1291-1302.

Hryckiewicz, A. y Kowalewski, O. (2010). Economic determinates financial crisis and entry modes of foreign banks into emerging markets. *Emerging Markets Review*, 11(3), 205-228.

Kahn, C. y Winton, A. (2004). Moral Hazard and Optimal Subsidiary Structure for Financial Institutions. *The Journal of Finance*, 59(6), 2531-2575.

Latorre, J. (1997). Regulación de las entidades de crédito en España. *Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la investigación económica y social*.

Lucas, R.E. Jr. (1990). Why doesn't capital flow from rich to poor countries? *The American Economic Review*. Vol. 80, nº 2, May 1990, 92-96.

Magri, S., Mori, A., y Rossi, P. (2005). The entry and the activity level of foreign banks in Italy: An analysis of the determinants. *Journal of Banking & Finance*, 29(5), 1295-1310.

Marsh, I.W. (2011). Order flow and central bank intervention: An empirical analysis of recent Bank of Japan actions in the foreign exchange market. *Journal of International Money and Finance*, 30(2), 377-392.

Martínez Peria, M.S. y Mody, A. (2004). How Foreign Participation and Market Concentration Impact Bank Spreads: Evidence from Latin America. *World Bank Policy Research*, WP 3210, (02)2004.

Maudos, J. (1996). Eficiencia, cambio técnico y productividad en el sector bancario español: una aproximación de frontera estocástica. *Investigaciones económicas*, vol. XX, 339-358.

Maudos, J., Pastor, J. M., Pérez, F. y Quesada, J. (2002). Cost and Profit Efficiency in European Banks. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 12, 33-58.

Maudos, J. y Fernández de Guevara, J. (2006). Banking competition, financial dependence and economic Growth. *Fundación de las Cajas de Ahorros*. DT 269.

Maudos, J. y Fernández de Guevara, J. (2007). The Cost of Market Power in Banking: Social Welfare Loss vs. Cost Inefficiency. *Journal of Banking and Finance*, 31(7), 2103-2125.

Maudos, J. y Fernández de Guevara, J. (2008). El sector bancario español en el contexto internacional. Evolución reciente y retos futuros. *Fundación BBVA*, 11.

Metais, J. (1979). Les processus de multinationalisation des grandes banques commerciales. Une approche en terme d'économie industrielle. *Revue Economique*, 30(3), 487-517.

Miller, S. y Parkhe, A. (1998). Patterns in the expansion of U.S. Banks' Foreign Operations. *Journal Of International Business Studies*, 29(2), 359-390.

Morte Molina, J.J. (2009). Determinantes de la inversión extranjera directa en el sector bancario: evidencias de los países de Europa Central y del Este. *Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Departamento de Economía Aplicada e Historia Económica UNED*.

Newbold, P., Carlson, W.L. y Thorne, B.M. (2013). Estadística para Administración y Economía. *Pearson Educación SA*.

Nigh, D., Cho, K.R. y Krishnan, S. (1986). The role of location-related factors in US banking involvement abroad: An empirical examination. *Journal of International Business Studies*, 17(3), 59-72.

Ortiz, G., Turmo, J., Reyes, G. y Moslares, C. (2004). La inversión extranjera directa y el comercio internacional: El caso de Bolivia, la UE y España. *Boletín económico de ICE*, 2805, 27-40.

O'Sullivan, R.E. y Ozsoz, A. (2010). Foreign bank presence in emerging markets: help or hindrance to banking system stability? *Applied Economics Letters*, 17, 623-626.

Papeles de Economía Española (2007). Competencia en los servicios financieros minoristas, N° 114.

Peek, J. y Rosengren, E.S. (2000, a). Implications of the Globalization of the Banking Sector: The Latin American Experience. *New England Economic Review*. 9-10, 45-62.

Peek, J. y Rosengren, E.S. (2000, b). Collateral Damage: Effects of the Japanese Bank Crisis on Real Activity in the United States. *The American Economic Review*, 90(1), 30-45.

Penelas, A., Sarro, M. y Cuesta, P. (2006): La banca extranjera en España: análisis de sus estrategias comerciales. *Estudios de economía y empresa*, 4, 99-128.

Peña, Daniel y Romo (1997). Introducción a la Estadística para las Ciencias Sociales. *Mcgraw-Hill / Interamericana de España.S.A.U.*, 1-428.

Pindyck, R.S. y Rubinfeld, D.L. (2009). Microeconomía. *Pearson Educación SA*.

Poghosyan, A. y Poghosyan, T. (2010). Foreign bank entry, bank efficiency and market power in Central and Eastern European Countries, *Economics of Transition*, 18(3), 571-598.

Poghosyan, T. (2010). Re-examining the impact of foreign bank participation on interest margins in emerging markets, *Emerging Markets Review*, 11(4), 390-403.

Reinhardt, D., Ricci, L.A. y Tressel, T. (2013). International capital flows and development: financial openness matters. *Bank of England*, WP 472(6).

Rraci, O. (2010). The Effect of Foreign Banks in Financing Firms, Especially Small Firms, in Transition Economies. *Eastern European Economics*, 48(4), 5-35.

Rodríguez, M.C. (2008). Las relaciones económicas entre Suiza y España: Historia de una neutralidad asimétrica. *IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica (Murcia, 9, 10, 11 y 12 de septiembre)*.

Rosás, J. y Casanova, M. (2006). Avance de la integración financiera de la banca minorista en la UE. *Perspectivas del sistema financiero*, 88, 69-86.

Scheifler, M. y Curbelo, J.L. (2016). Las multinacionales extranjeras en España: análisis de su contribución al crecimiento y desarrollo español. *Observatorio de Economía e Inversión de la Universidad Camilo José Cela*. Madrid. Multinacionales por marca España.

recuperado de http://www.spainglobal.com/files/2016/Multinacionales_extranjeras_en_Espaa.pdf.

Shen, C.H., Lu. C.H y Wu. M.W. (2009). Impact of Foreign Bank Entry on the Performance of Chinese Banks. *China & World Economy*, 17(3), 102-121.

Siebert, H. y Klodt, H. (1999). Towards Global Competition: Catalysts and Constraints. *OECD. The future of the global economy: Towards a Long Boom?* Germany, 2nd Conference EXPO 2000.

Siebert, H. (2007). *The World Economy: A Global Analysis*. Routledge.

Sturm, J.E. y Williams, B. (2004). Foreign bank entry, deregulation and bank efficiency: Lessons from the Australian experience. *Journal of Banking & Finance*, 28 (7), 1775–1799.

Sturm, J.E. y Williams, B. (2010). What determines differences in foreign bank efficiency? Australian evidence. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 20(3), 284-309.

Tortosa-Ausina, E., Grifell-Tatjé, E., Armero, C. y Conesa, D. (2002). Sensitivity analysis of efficiency and Malmquist productivity indices: an application to Spanish savings banks. *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas SA*, WP 30.

UNACC (2000 a 2018). Unión Nacional de Cooperativas de Crédito. *Anuarios*. 2000 a 2018. <https://www.unacc.com/inicio/Publicaciones/Anuario.aspx>.

Ursacki, T. y Vertinsky, I. (1992). Choice of entry timing and scale by foreign banks in Japan and Korea. *Journal of Banking & Finance*, 16(2), 405-421.

Walter, I. (2003). Comparative Regulatory Structures and Competitive Performance of Financial Systems. *Challenges to the world economy. Festschrift for Horst Siebert*. Springer - Verlag Berlin - Heidelberg 2003, 165-181.

Wong, T. C., Wong, J. y Leung, Ph. (2009). The foreign exchange exposure of Chinese Banks, *China Economic Review*, 20(2), 174-182.

Wooldridge, J.M. (2006). Introducción a la econometría. Un enfoque moderno. *International Thomson Editores Spain Paraninfo SA*.

Wu, J., Luca, A.C. y Jeon, B.N. (2011). Foreign bank penetration and the lending channel in emerging economies: Evidence from bank-level panel data. *Journal of International Money and Finance*, 30, 1128-1156.

Yamori, N. (1998). A note on the location choice of multinational banks: The case of Japanese financial institutions. *Journal of Banking & Finance*, 22(1), 109-120.

Apéndice

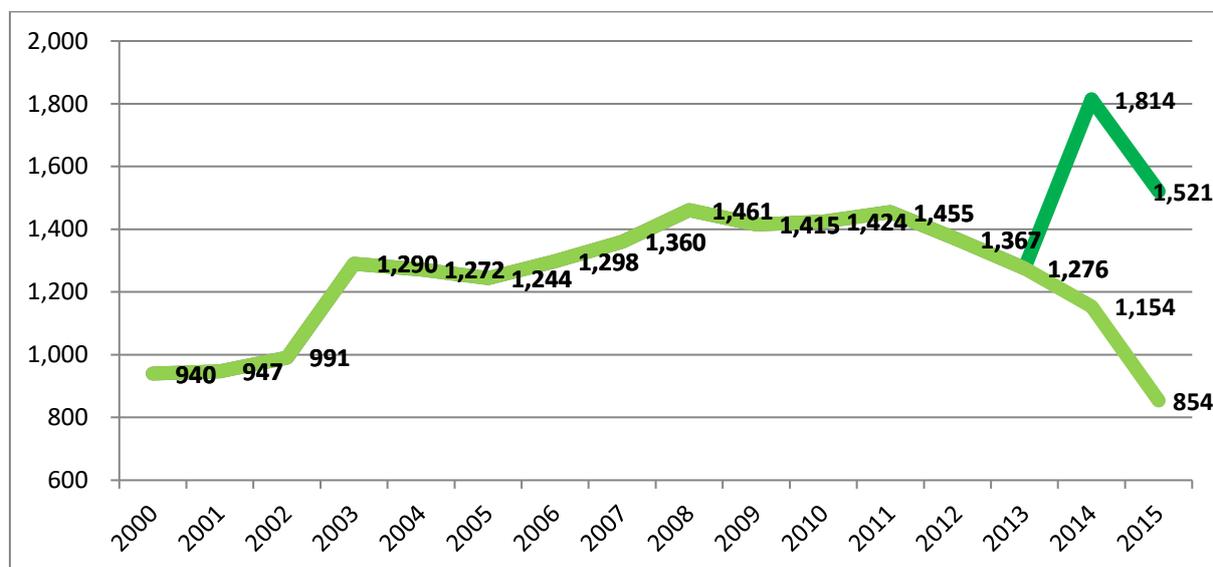
Tabla 40. Variables Dependientes (vvdd) e Independientes (vvii).

vvdd	medida	país	fuelle
<i>In activos</i>	logaritmo volumen activos BE	origen	AEB
<i>In act_fil</i>	logaritmo volumen activos filiales BE	origen	AEB
<i>In act_suc</i>	logaritmo volumen activos sucursales BE	origen	AEB
<i>ban</i>	número de bancos BE	origen	BdE
<i>fil</i>	número de filiales BE	origen	BdE
<i>suc</i>	número de sucursales BE	origen	BdE
<i>ofi</i>	número de oficinas BE	origen	AEB
<i>ofi_fil</i>	número de oficinas filiales BE	origen	AEB
<i>ofi_suc</i>	número de oficinas sucursales BE	origen	AEB
vvii	medida	país	fuelle
<i>dif_coin</i>	diferencial costes / ingresos	destino-origen	FMI
<i>dif_idf</i>	diferencial índice desarrollo financiero	destino-origen	FMI
<i>dif_roa</i>	diferencial retorno sobre activos	destino-origen	FMI
<i>In distancia</i>	logaritmo kilómetros entre capitales	destino-origen	WEB
<i>dum_crisis</i>	2000-2008 = 0; 2009-2015 = 1	destino	AUTOR
<i>In fdi_in</i>	logaritmo inversión extranjera directa	origen-destino	MINECO
<i>In fdi_out</i>	logaritmo inversión extranjera directa	destino-origen	MINECO
<i>In pib</i>	logaritmo producto interior bruto	origen	FMI
<i>riesgo_país</i>	riesgo país	origen	COFACE
<i>In xm</i>	logaritmo comercio exterior bilateral	destino-origen	MINECO

Tabla 41. Países de Origen de la BE en España de 2000 a 2015.

ALEMANIA	ANDORRA	ARGENTINA	AUSTRIA
BELGICA	BRASIL	CANADA	DINAMARCA
ECUADOR	ESTONIA	FRANCIA	HOLANDA
IRLANDA	ISLANDIA	ITALIA	JAPON
JORDANIA	LIBIA	LUXEMBURGO	MARRUECOS
PORTUGAL	SUECIA	SUIZA	UK
USA	VENEZUELA		

Figura 22. Número Oficinas Banca Extranjera. Años 2014 y 2015 con y sin Venezuela.



Fuente: AEB. CECA. Elaboración propia ^a.

^a Distinguimos los años 2014 y 2015 con y sin la inclusión de Venezuela como país de origen, en los que el número de Oficinas (Filiales) aumenta considerablemente debido a la compra del Banco (antigua Caja de Ahorros) ABANCA CORPORACION BANCARIA SA por el grupo venezolano BANESCO, lo que lo incorpora al grupo de BE.

Tabla 42. Numero Oficinas Banca Extranjera en España por provincias.

PROVINCIA-AÑO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Álava	6	6	6	6	6	5	6	7	7	7	8	11	9	8	11	11
Albacete	2	2	2	3	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4
Alicante	42	44	43	56	53	57	59	64	63	55	56	55	54	43	46	33
Almería	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	5	9	8	6	9	9
Asturias	14	14	13	19	18	19	18	19	19	19	20	20	18	26	27	23
Avila	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	1
Badajoz	5	5	40	42	39	43	43	43	42	42	41	40	35	33	22	22
Baleares	25	27	24	28	27	26	29	35	41	39	39	63	60	52	51	37
Barcelona	118	112	110	144	145	142	150	151	165	164	160	162	151	128	136	115
Burgos	4	4	4	7	7	7	7	7	8	8	8	10	8	7	6	7
Cáceres	2	2	36	39	35	39	40	40	41	41	41	40	32	30	28	27
Cádiz	10	10	9	12	11	10	12	12	14	14	14	16	15	13	14	10
Cantabria	5	5	6	7	7	7	7	8	8	8	9	10	9	9	10	7
Castellón	9	8	7	9	8	8	8	9	12	11	13	10	10	7	8	7
Ciudad Real	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	2	2
Córdoba	5	5	5	6	6	7	7	7	7	7	8	9	9	7	7	6
Cuenca	1	1	1	7	7	6	7	6	6	6	6	4	4	3	3	1
Gerona	17	17	16	18	18	17	17	18	20	20	19	24	21	18	20	16
Granada	5	5	5	6	6	6	5	6	8	8	9	12	11	11	10	8
Guadalajara	1	1	1	3	3	3	3	4	5	5	5	3	3	3	2	1
Guipúzcoa	26	27	28	30	29	30	30	31	31	30	30	32	33	30	33	29
Huelva	3	3	3	4	4	4	5	6	6	6	7	7	6	6	5	3
Huesca	2	2	1	9	9	7	7	7	8	7	7	4	4	3	3	2
Jaén	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4
La Coruña	27	29	29	29	28	26	26	26	26	25	24	29	24	53	226	220
La Rioja	6	6	6	11	11	9	9	10	11	10	10	10	9	8	9	8
Las Palmas	12	12	12	22	22	21	22	25	25	22	22	21	24	19	21	10
León	9	9	9	11	10	10	10	10	11	11	12	13	11	45	59	57
Lérida	3	2	3	7	7	6	6	6	7	6	6	5	5	4	4	2
Lugo	9	9	9	9	9	8	9	9	9	8	8	9	6	7	86	84
Madrid	257	265	257	299	300	301	324	339	378	372	379	374	359	326	344	231
Málaga	42	42	40	55	54	55	57	61	67	60	59	61	58	41	44	29
Murcia	7	7	7	11	11	13	13	17	19	17	20	22	23	16	20	17
Navarra	12	11	10	15	14	13	14	15	15	14	13	16	16	13	12	9
Orense	17	17	17	17	17	15	15	15	15	14	14	15	15	21	98	97
Palencia	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	5	3
Pontevedra	40	40	39	41	41	41	42	40	39	38	37	45	39	46	204	202
Salamanca	6	6	6	7	7	6	6	6	6	6	8	10	9	8	8	8
Segovia	2	2	2	2	2	2	5	2	2	2	2	2	2	1	1	1
Sevilla	32	34	29	40	41	38	35	42	43	40	37	36	35	30	30	24
Soria	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3	1
Tarragona	10	9	9	13	13	12	13	14	14	13	14	16	15	12	13	11
Tenerife	13	14	13	16	16	14	14	15	18	17	16	16	14	15	15	8
Teruel	1	1	1	7	7	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	1
Toledo	4	4	4	23	23	19	19	19	19	19	19	10	10	6	6	4
Valencia	48	49	47	65	65	64	68	74	90	90	87	80	75	57	62	48
Valladolid	14	15	15	16	15	16	15	15	16	16	18	21	16	15	14	12
Vizcaya	30	29	31	38	37	34	35	37	37	35	36	41	40	35	36	32
Zamora	5	5	5	6	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
Zaragoza	18	17	18	56	54	46	49	49	49	48	47	31	31	28	27	14
TOTAL OFICINAS	940	947	991	1.290	1.272	1.244	1.298	1.360	1.461	1.415	1.424	1.455	1.367	1.276	1.814	1.521
SUCURSALES	124	137	138	111	120	130	142	186	197	189	187	219	204	196	199	193
FILIALES	816	810	853	1.179	1.152	1.114	1.156	1.174	1.264	1.226	1.237	1.236	1.163	1.080	1.615	1.328

Fuente: AEB. CECA. Elaboración propia.