

LA PRESENCIA INTERNACIONAL DE LA BANCA ESPAÑOLA⁶⁴

José Carlos Casillas Bueno
Universidad de Sevilla

El presente trabajo tiene como objetivo esencial el análisis de la presencia en países extranjeros de los bancos españoles. El sector financiero es uno de los sectores más globales. Algunos de los bancos españoles se encuentran entre las empresas de nuestro país más internacionales con filiales en más de una decena de países. Realizamos un análisis descriptivo, que nos permitirá ofrecer una visión panorámica antes de abordar una investigación estadísticamente más rigurosa. El estudio abarca el periodo 1982-1996, utilizando como fuente de información fundamental el Anuario estadístico de la Banca Privada (AEB). Los principales resultados son los siguientes: en primer lugar, se ha producido un proceso de reestructuración de las sucursales y oficinas existentes en el extranjero, en parte por sustitución de las segundas por las primeras y en parte por el proceso de concentración del sector bancario. En segundo lugar, los principales destinos de los bancos son los países de la Unión Europea y Sudamérica. Por último, hemos encontrado cierta correlación entre la localización de los establecimientos y los destinos de las IDE del resto de empresas españolas (no financieras).

The main aim of this paper is to analyze the presence of Spanish banks in foreign countries. The financial is one of the most global sector. Some Spanish banks are among the Spanish more international firms, with subsidiaries and banking offices in more than ten countries. This work shows a descriptive analysis, that it will allow us to provide a panoramic view of Spanish multinational banking before the beginning of a more complex and statistically robusted research. The study goes from 1982 to 1996, using the Statistic Report of Private Banking as the main data source. The principal conclusions are the following: first, it has been a restructuration process of foreign banking offices; second, the main nations in which Spanish banks have their offices are the European Union and Southamerica; finally, we have found a high correlation between the localization of foreign banking offices and the Foreign Direct Investment (FDI) of industrial Spanish firms.

PALABRAS CLAVE: internacionalización, banca internacional, banca multinacional, filiales, IDE.

KEYWORDS: internationalization, international banking, multinational banking, subsidiaries, FDI.

1.- INTRODUCCIÓN.

Desde hace muchos años, el sector financiero ha mostrado poseer las características necesarias para poder ser calificado como un sector global (Canals, 1989, p. 140), no sólo por la existencia de bancos mundiales o multinacionales, sino también por el conjunto de interrelaciones y flujos transnacionales que mantienen entre sí. La banca española no ha sido ajena a este fenómeno. El sector financiero español ha experimentado importantes modificaciones en relación con el ámbito geográfico de sus actividades. La globalización del sector financiero ha propiciado tanto la entrada de bancos extranjeros en España como al mismo tiempo ha impulsado la expansión internacional de un buen número de bancos de nuestro país⁶⁵.

Sin embargo, el carácter global del sector ha sido considerado tradicionalmente como una consecuencia de los procesos de globalización de otros sectores adyacentes, de naturaleza industrial, de acuerdo con la idea de que los bancos tienden a expandirse internacionalmente con el fin de "seguir a sus clientes" allí donde éstos localizan sus actividades (Engwall y Wallenstal, 1989). Por ello, la literatura existente en relación con los procesos y estrategias de internacionalización se basan en la mayoría de las ocasiones en sectores industriales (Vernon, 1966; Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Root, 1987; etc.). Hay que tener en cuenta, además, que la extensa literatura dedicada al estudio de las actividades exportadoras no es aplicable directamente a las empresas de servicios, donde no cabe hablar de exportación (Aaby y Slater, 1989; etc.).

⁶⁴ Este trabajo ha sido financiado por el proyecto PB95-1238-C04-02, de la CICYT.

⁶⁵ Aparte de otras consecuencias más o menos directas de la globalización, como por ejemplo, el proceso de concentración de entidades financieras experimentado en las últimas dos décadas en nuestro país.

En este trabajo pretendemos profundizar en el conocimiento de las características del proceso de internacionalización de la banca española, conscientes de la fuerte presencia en el exterior de algunos de nuestras entidades. Nuestro principal objetivo consiste en ofrecer una visión panorámica de la situación del sector financiero español en relación con el ámbito geográfico de sus actividades, que nos permita conocer mejor cómo la globalización del sector ha incidido en la salida de bancos españoles más allá de nuestras fronteras.

Los resultados que presentamos en las páginas siguientes tienen un carácter meramente descriptivo y pueden considerarse un avance de una investigación más amplia que estamos comenzando en estos momentos. Pensamos que el estudio del proceso de apertura al exterior del sector financiero español es lo suficientemente complejo como para requerir una primera exploración positiva sobre el estado de la cuestión. Por ello, un segundo objetivo (en cuanto a la secuencia, que no en importancia) consiste en ofrecer una serie de interrogantes y cuestiones de interés que nos orienten sobre posibles investigaciones, estadísticamente más consistentes. Con esta ponencia, queremos identificar qué aspectos merecen ser mejor estudiados y, en consecuencia, cuáles pueden ser algunas de las sendas de análisis que debemos emprender a raíz del panorama descrito.

Comenzaremos, pues, el trabajo resumiendo brevemente el estado teórico de la cuestión, sintetizando las principales aportaciones realizadas en tres niveles de análisis diferentes: el proceso de internacionalización en general, en las empresas de servicios y por último en el sector financiero. A continuación, en el tercer apartado, ofreceremos una visión general de la actividad internacional del sector financiero español, a nivel agregado, para pasar, en el cuarto epígrafe, a describir cuáles han sido los medios formales empleados por los bancos españoles para internacionalizar sus actividades. En el quinto apartado, nos centramos en el análisis de los destinos elegidos para el proceso de expansión, por áreas geográficas, para finalizar realizando una serie de consideraciones finales.

2.- EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR BANCARIO.

El estudio del proceso de internacionalización ha sido abordado desde numerosos enfoques. La mayor parte de los trabajos recientes tienen sus antecedentes en los trabajos iniciales de Vernon (1966) y Buckley y Casson (1976), aunque ha alcanzado su dimensión actual gracias a la aparición del denominado enfoque secuencial. Según este enfoque, la dimensión temporal afecta al modo de acceso a los nuevos mercados, es decir, al grado de control que la empresa desea mantener sobre sus operaciones exteriores y por consiguiente, al modelo de organización escogido.

En este sentido, el elemento central lo conforma el compromiso internacional de la empresa. Johanson y Wiedersheim-Paul (1975) subrayan, como factores que ejercen una mayor influencia en el compromiso internacional de la empresa, el conocimiento y el compromiso de mercado. Este último está, a su vez, compuesto por otros dos elementos, el montante de recursos comprometidos y el grado de compromiso. El primero recoge la cuantía de las inversiones realizadas en las actividades de la empresa (personal, activos, know-how, etc.), mientras que el segundo viene dado por el grado de irreversibilidad de dicha inversión, o lo que es lo mismo, por la dificultad de transferir dichos recursos hacia otra localización (Andersen, 1993, p. 211). El conocimiento del mercado incluye tanto un conocimiento genérico como específico.

No obstante, la mayoría de las investigaciones sobre el tema se han basado en el estudio de empresas industriales (Erramilli, 1990). Ciertos autores defienden que estos resultados son generalizables a las empresas de servicios (Agarwal y Ramaswami, 1992; Terpstra y Yu, 1988), mientras que otros sugieren lo contrario (Erramilli y Rao, 1993). Incluso están aquellos que intentan hacer compatibles ambas visiones (Ekeledo y Sivakumar, 1998). Estos últimos autores, en un reciente trabajo defienden la necesidad de diferenciar distintos tipos de servicios, a los que denomina *duros* y *blandos*, siguiendo las propuestas de Lovelock y Yip (1996) y Patterson y Cicic (1995). Entre los primeros se encontrarían aquellos en los que la producción y el consumo pueden diferir en el tiempo (publicidad, software informático, etc.) mientras que los segundos han de prestarse y consumirse simultáneamente (restaurantes, salud, etc.). La banca se encontraría entre ambas modalidades, en función del tipo de servicio.

Lo que parece poco discutible es la necesidad de estudiar cada vez más las características de los procesos de internacionalización de las empresas de servicios. Al ser el sector financiero uno de los

más activos en el plano internacional, diversos autores están abordando su análisis, tanto por su interés intrínseco como por constituir un buen ejemplo de sector servicios.

A nivel internacional el estudio del proceso de internacionalización de las entidades bancarias ha sido abordado por diversos autores. Yannopoulos (1993) realizó una aplicación del enfoque ecléctico de Dunning al sector bancario. Pero destacan sobre todo los trabajos realizados sobre el proceso de internacionalización de los bancos estadounidenses, realizados por Goldberg y Saunders (1981), Grosse y Goldberg (1991) o Sabi (1988). Estas investigaciones concluyen que la forma organizativa utilizada en el exterior por parte de los bancos americanos depende de la regulación, de factores económicos y financieros de los nuevos mercados.

Ball y Tschoegel (1982) proponen un modelo que permite pronosticar la probabilidad de que un banco decida instalarse en un determinado país extranjero, siendo los factores relacionados con la experiencia y con el tamaño los predominantes. Otros trabajos (Haslem, Scheraga y Bedingfield, 1995) han intentado establecer diferencias en los resultados entre aquellos bancos que tienen una fuerte presencia internacional y aquellos que no la tienen (bancos multinacionales versus bancos domésticos).

Por último, quisiéramos destacar el reciente artículo de Miller y Parkhe (1998) que trata de identificar los factores determinantes del número de oficinas, sucursales y filiales de los bancos en una serie de países en función de características de las propias entidades y de las diferentes naciones de destino.

En España, los trabajos realizados son fundamentalmente de carácter descriptivo, destacando los realizados por Valero (1993) y sobre todo por Durán y Lamothe (1991).

3.- LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA BANCA ESPAÑOLA: ASPECTOS GENERALES.

A lo largo de la última década, el sector financiero español, se ha comportado como uno de los más activos en el panorama internacional. En la figura 1 se representa precisamente la evolución de las Inversiones Directas en el Exterior (IDE) realizadas por dicho sector entre 1988 y 1997 (en barras), así como el peso que representan éstas respecto al total de IDE españolas⁶⁶.

En conjunto, las IDE del sector financiero suponen casi un 25% del total de IDE nacionales, lo que da una imagen suficientemente clara del importante papel que desempeñan las actividades financieras en el desarrollo internacional de la economía española.

En cuanto a las cifras de IDE del sector, la tendencia es creciente, en términos generales, con la excepción de los años 1991 y 1995, que reflejan fielmente los periodos de crisis económica sufridos por la economía de nuestro país a comienzos y a mitad de la década actual, esta última de menor intensidad. Igualmente se observa el fuerte crecimiento en los dos últimos años, en momentos de bonanza económica para el país. Se observa, pues, que la evolución de las inversiones en el exterior del sector financiero tiende a reproducir los ciclos económicos generales.

En relación con el peso del sector respecto al total de IDE nacionales, la evolución es pareja a la de las cifras en términos monetarios, lo que supone una mayor sensibilidad de este sector ante las variaciones en la tendencia general. Puede verse que, tanto en 1991 como en 1995, años donde las IDE del sector financiero descienden, también lo hace el porcentaje (incluso desde el año inmediatamente precedente). Frente a estos años negativos, el resto de periodo analizado muestra no sólo un constante crecimiento de los volúmenes de inversión exterior sino también de su participación en el total de inversiones española en el exterior.

⁶⁶ Debemos indicar que la clasificación sectorial fue modificada por la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores en el año 1993, debido a la modificación de la CNAE. Por ello, para la representación hemos considerado los valores correspondientes al grupo 8 "banca e instituciones financieras" entre los años 1988 y 1992 y al grupo 13 de la nueva clasificación, "intermediación financiera banca y seguros" para el intervalo 1993-1997.

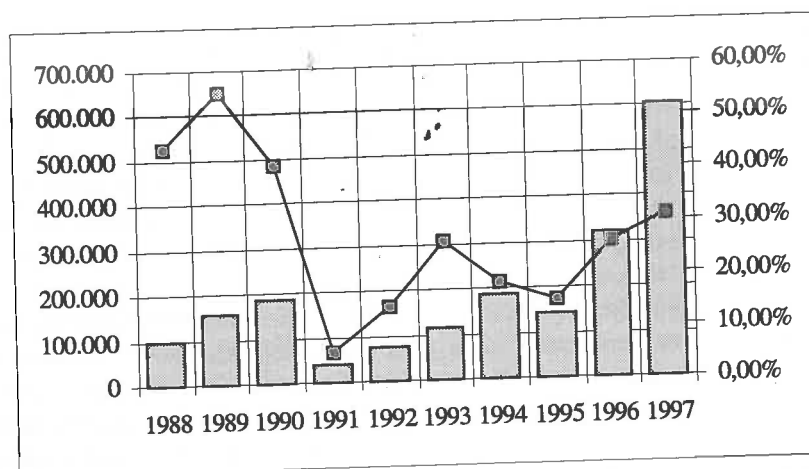


Figura 1: Inversiones Directas en el Exterior del sector financiero español.

La tabla 1 recoge el peso de cada una de las áreas geográficas en cuanto a los destinos de las cantidades monetarias invertidas por parte de las instituciones financieras españolas. Claramente se observa el predominio de tres grandes áreas geográficas: la Europa comunitaria a mucha distancia del resto, los países latinoamericanos, y, por último, los países pertenecientes a la OCDE no europeos.

A continuación, hemos querido comprobar si la distribución de los destinos de las IDE del sector financiero coincide con los destinos de las IDE realizadas por el resto de los sectores. Para ello, hemos calculado la correlación entre ambas variables, correlación que alcanza el valor de 0,552 ($p < 0,0001$).

PAISES	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Países CEE	59,26%	37,34%	49,86%	78,52%	41,19%	34,31%	70,74%	25,86%	45,85%	50,86%
Países europeos no CEE	4,74%	4,82%	4,86%	3,59%	5,29%	0,23%	0,22%	0,32%	0,00%	2,28%
Países OCDE no europeos	17,48%	45,68%	11,95%	4,92%	26,11%	14,14%	9,16%	13,12%	14,02%	15,70%
Paraísos fiscales	3,24%	4,84%	23,92%	8,65%	20,30%	20,90%	9,73%	8,20%	22,60%	12,77%
Países africanos	0,03%	0,57%	0,83%	0,29%	1,14%	5,49%	0,40%	0,92%	0,57%	1,04%
Centroamérica y Caribe	0,32%	0,21%	2,44%	0,33%	0,12%	6,68%	4,48%	0,00%	0,50%	1,79%
Sudamérica	12,90%	6,52%	6,09%	3,66%	5,26%	18,08%	4,92%	51,30%	13,47%	15,04%
Oriente próximo y medio	0,68%	0,00%	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%
Países asiáticos	1,35%	0,01%	0,06%	0,01%	0,58%	0,17%	0,37%	0,28%	2,99%	0,48%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 1: Distribución geográfica de las IDE del sector financiero español.

4.- LOS MODOS DE INTERNACIONALIZACIÓN BANCARIA.

Como expusimos en el segundo apartado, una de las principales decisiones respecto al proceso de internacionalización consiste en la selección del modo de entrada en los nuevos mercados nacionales. En el caso del sector de entidades de depósito, la entrada en un nuevo país puede entenderse como actividad o como presencia (Valero, 1993, p. 39). Como actividad cabe entender la realización de operaciones exteriores, con no residentes, y las operaciones en moneda extranjera. Sin embargo, es la presencia exterior la que supone un verdadero paso de internacionalización, en la medida que supone el desplazamiento de ciertas capacidades, recursos y activos fuera de las propias fronteras nacionales. A su vez, existen diversas formas de presencia en el extranjero.

En primer lugar están las oficinas de representación, las cuales no pueden realizar operaciones de crédito, depósito ni otra clase de intermediación financiera, dedicándose exclusivamente a labores de naturaleza informativa. Es la modalidad de presencia en el exterior que requiere menor inversión y sobre todo la que implica un menor grado de compromiso de la entidad con el país en el que se instala. Según las teorías sobre el proceso de internacionalización, al constituir el modo más simple y

reversible de penetración, debe ser la vía más empleada por las entidades para dar el primer paso a la hora de introducirse en un nuevo país (Johanson y Wiedershein-Paul, 1975; Andersen, 1993).

En segundo lugar, están las sucursales, las cuales sí pueden realizar actividades propias de una entidad financiera. Es una modalidad operativa del banco aunque no cuenta con personalidad jurídica propia. Las sucursales en el extranjero son casi como cualquier oficina del banco en España salvo que localizada en un país diferente. Al poder desarrollar actividades de intermediación financiera y prestación de servicios propios, constituye un modelo mucho más complejo que las oficinas de representación, lo que supone, por tanto, la necesidad de un mayor grado de compromiso por parte de la entidad con su presencia en dicho país.

Por último, el modo de presencia más complejo y sofisticado lo conforman las filiales de bancos españoles en el extranjero, entidades que ya cuentan con personalidad jurídica propia e independiente y que requieren no sólo la creación o adquisición de una nueva entidad en la nación de destino sino además la obtención de la necesaria autorización por parte de las autoridades del país. Constituye, en consecuencia, el mecanismo más completo de presencia, el que supone unas mayores cotas de inversión y compromiso y el menos reversible de todos.

En resumen, tres son los medios más utilizados por las instituciones financieras para conseguir estar presentes en nuevos mercados nacionales, las cuales pueden ordenarse de menor compromiso, con todo lo que ello implica (menor inversión, menor capacidad de actuación, menor riesgo, menor complejidad, mayor reversibilidad,...) a mayor: las oficinas de representación, las sucursales y, por último, las filiales. Junto a estos mecanismos existen otros, no menos importantes, aunque sí más difíciles de identificar, como la realización de acuerdos de cooperación, las alianzas estratégicas entre bancos de diferentes países, la prestación de servicios en el exterior, etc.

Hasta el año 1992, el Anuario Estadístico de la Banca Privada (AEB) publicaba una lista con todas las oficinas de representación y sucursales que los bancos españoles tenían en el extranjero. Desde 1993, junto a esta información, aparece la lista de bancos filiales que estas mismas entidades tienen fuera de nuestro país. A continuación, mostramos un análisis de dicha información, para el cual hemos considerado años alternos, con el fin de resumir mejor la evolución⁶⁷

La figura 2 representa la evolución del número de oficinas de representación y de sucursales en el extranjero de los bancos españoles entre 1982 y 1996.

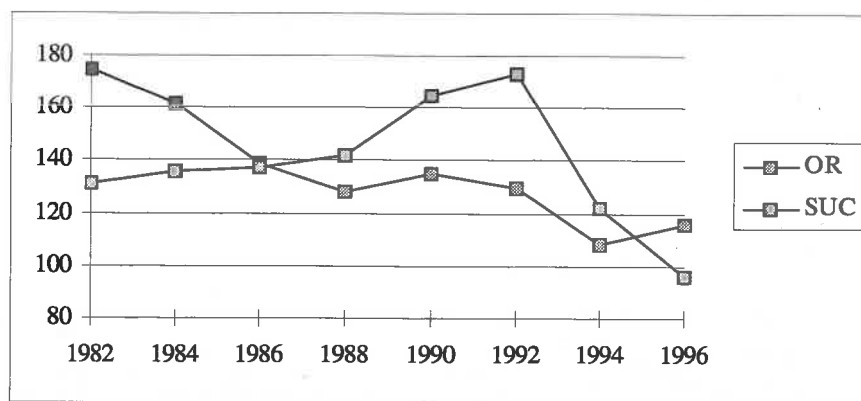


Figura 2: Evolución del número de oficinas de representación y sucursales en el extranjero

Puede observarse que hasta aproximadamente 1992, el número de oficinas y de sucursales han mantenido una tendencia opuesta. Mientras que las primeras han disminuido de manera importante, las segundas han aumentado en número. Así, mientras en 1982 los bancos españoles contaban con 175 oficinas de representación y 132 sucursales, diez años después, el número de oficinas ascendió a 130 mientras que el de sucursales alcanzó la cifra de 173. Dicha evolución parece mostrar un proceso de sustitución de oficinas de representación por sucursales, coherente con las ideas expuestas por el enfoque secuencial del proceso de internacionalización.

⁶⁷ Debemos indicar que las variaciones de un año a otro eran demasiado escasas.

Sin embargo, a partir de esa fecha, hemos asistido a un fuerte descenso del número de sucursales (en 1996, el número de sucursales era casi la mitad que las existentes sólo cuatro años antes), manteniendo las oficinas de representación, la misma tendencia decreciente que en los años precedentes. Es posible que se haya producido un proceso de reestructuración, del número de sucursales, en busca de una mayor eficiencia en la prestación de los servicios bancarios en el extranjero.

Este segundo fenómeno puede relacionarse igualmente con el proceso de concentración del sector financiero experimentado a lo largo de los años ochenta. Para comprobarlo, hemos representado en la figura 3 la evolución del número de entidades bancarias que contaban con sucursales y oficinas de representación en el exterior, independientemente de cuántas tuviesen.

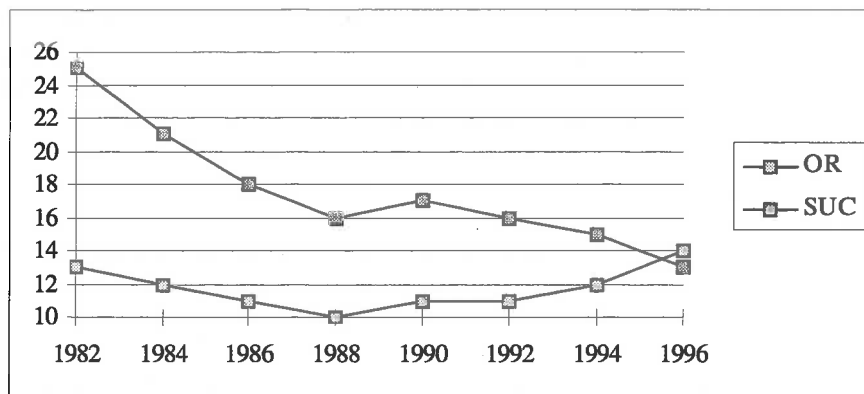


Figura 3: Evolución del número de entidades con oficinas de representación y sucursales en el extranjero

Como puede observarse, el número de bancos que tenían oficinas a comienzos de los ochenta era muy elevado, veinticinco frente a los doce que tenían sucursales. Por el contrario, en 1996 prácticamente el número de bancos que contaban con oficinas de representación y con sucursales coincide (trece con oficinas respecto a catorce con sucursales). Por tanto, la presencia exterior a través de estos dos mecanismos se ha concentrado en un menor número de entidades.

Para comprobar más claramente este fenómeno, en la figura 4 hemos representado la evolución del número de establecimientos por entidad bancaria.

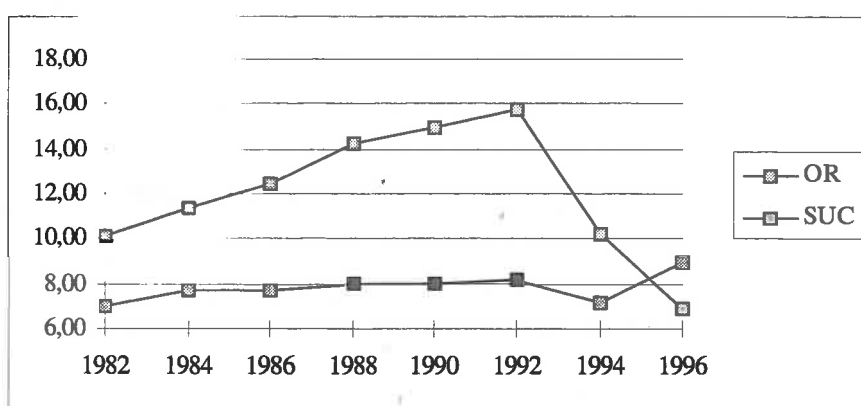


Figura 4: Evolución del número de establecimientos por entidad bancaria

Se ve con gran nitidez que hasta 1992 éste mantuvo una tendencia creciente, sobre todo en el caso de las sucursales, denotando más el proceso de concentración bancaria y menos a la reestructuración de oficinas por los bancos resultantes. Tras 1992 el efecto es completamente distinto. El número de sucursales por cada banco desciende drásticamente. Ello se debe fundamentalmente a la intensa reestructuración de las oficinas y sucursales localizadas en el extranjero llevada a cabo por

varios bancos, entre los que destaca el Banco Central Hispano, el cual, tras su proceso de fusión, procedió al cierre de un gran número de ellas.

Al no disponer de datos suficientes para analizar la evolución del número de filiales, sólo podemos realizar algún comentario de naturaleza estática. La figura 5 muestra tanto el número de bancos filiales en el extranjero, el número de entidades que poseen estos bancos como el número de filiales por banco.

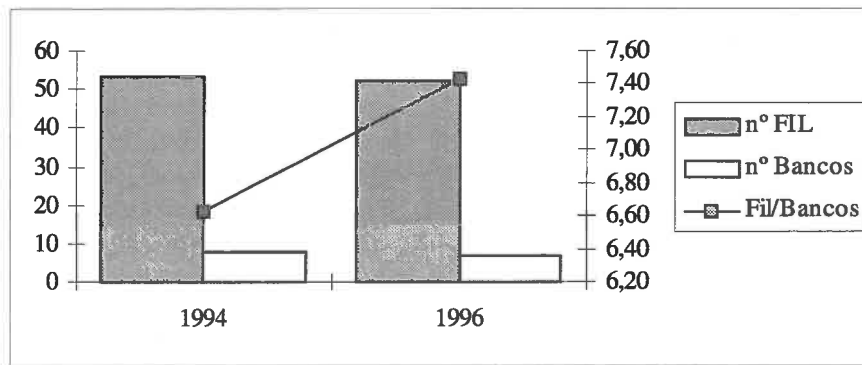


Figura 5: Bancos filiales en el extranjero de entidades financieras españolas

El número de bancos filiales fuera de España supera los cincuenta, perteneciendo todos ellos a siete entidades españolas (ocho en 1994), lo que supone una media de siete filiales por banco, aproximadamente. No obstante, en este caso la media no tiene demasiada relevancia, ya que cabe distinguir dos grupos de entidades. Por un lado se encuentran el Banco Bilbao Vizcaya y el Banco Santander, cada uno de los cuales tienen más de quince bancos filiales en el extranjero, mientras que por otro lado se encuentran un grupo de bancos, cada uno de ellos con cinco filiales o menos (Banco Central Hispano, Banco Urquijo, Banco Popular, Banco Atlántico y Banco Exterior).

5.- LA LOCALIZACIÓN DE LA PRESENCIA EN EL EXTRANJERO DE LA BANCA ESPAÑOLA.

Más de la mitad de los establecimientos situados en el extranjero de bancos españoles se localizan en los países de la Unión Europea y Sudamérica. La tabla 2 recoge la distribución por áreas geográficas de cada uno de los tres tipos de presencia en el exterior comentados en el apartado anterior, correspondientes a 1996.

PAISES	Of. representación		Sucursales		Filiales		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Países CEE	20	17,3 %	63	65,6 %	8	15,1 %	91	34,3 %
Países europeos no CEE	15	13,0 %	0	0,0 %	3	5,7 %	18	6,8 %
Países OCDE no europeos	5	4,4 %	18	18,8 %	12	22,7 %	35	13,2 %
Paraísos fiscales	3	2,7 %	6	6,2 %	12	22,6 %	21	8,0 %
Países africanos	1	0,1 %	0	0,0 %	2	3,8 %	3	1,1 %
Centroamérica y Caribe	18	15,6 %	2	2,1 %	4	7,5 %	24	9,0 %
Sudamérica	40	34,6 %	3	3,1 %	12	22,6 %	55	20,7 %
Oriente próximo y medio	3	2,7 %	0	0,0 %	0	0,0 %	3	1,1 %
Países asiáticos	11	9,6 %	4	4,2 %	0	0,0 %	15	5,7 %
TOTAL	116	100 %	96	100 %	53	100 %	265	100 %

Tabla 2: Distribución geográfica de los establecimientos en el exterior

En dicha tabla se pueden apreciar igualmente las diferencias en los patrones de localización entre las distintas modalidades de presencia exterior. Así, por ejemplo, la mayoría de las sucursales se concentran en los países de la Unión Europea, mientras que las oficinas de representación se

encuentran mucho más dispersas, situándose la mayor parte en los países latinoamericanos. Por lo que respecta a las filiales, Sudamérica, los países no europeos de la OCDE y los paraísos fiscales agrupan a la mayor parte.

Una razón del gran número de sucursales y de la menor proporción de filiales en la Unión Europea puede ser la existencia desde enero de 1994 de un verdadero mercado financiero único en todo el ámbito de la Unión, con la entrada en vigor de la segunda fase de la Unión Económica y Monetaria (UEM) y que implica un verdadero proceso de integración progresiva de los países comunitarios desde el punto de vista financiero. De este modo, los bancos españoles no necesitan crear una filial de la Unión para poder operar libremente en otro país, siendo suficiente el empleo de sucursales para prestar todos los servicios de intermediación y de depósito.

Parece igualmente lógica la mayor dispersión geográfica de las oficinas de representación en la medida en que éstas suelen emplearse como un primer vehículo para acceder a mercados nuevos, dejando de tener demasiado sentido en el momento en que la entidad decide instalar en el país una sucursal o, más aún, una filial. De hecho, ya hemos observado la tendencia a reducir el número de oficinas de representación cuando se incrementa el número de sucursales. Así pues, los datos vienen a indicar que las oficinas de representación tratan de alcanzar la mayor presencia del banco en el mundo aunque sea con fines informativos. Así, en 1996, los bancos españoles tenían oficinas de representación en un total de 39 países diferentes, mientras que sólo había sucursales en 19 naciones distintas.

Si analizamos la evolución de la distribución geográfica de la presencia en el exterior mediante oficinas de representación y sucursales desde 1982 a 1996 podemos comprobar la pérdida de peso de Sudamérica frente al crecimiento sostenido de los países europeos y más recientemente de los destinos asiáticos (ver la tabla 3). Nuevamente los datos parecen indicar que las entidades españolas han eliminado oficinas de representación y sucursales allí donde cuentan con más filiales, en un proceso de sustitución coherente con el enfoque secuencial del proceso de internacionalización.

Diversos trabajos han defendido la idea de que los bancos tienden a instalarse en aquellos países donde se localizan sus principales clientes, normalmente empresas. Es lo que se denomina la estrategia de "seguir al cliente" (Engwall y Wallenstal, 1988, p. 148; Miller y Parkhe, 1998, pp. 362-363). Así, un motivo por el que los bancos deciden operar en el extranjero es el hecho de que las empresas de un país que expanden sus actividades en países extranjeros prefieren mantener estables sus relaciones con su principal proveedor de recursos financieros, manteniendo una relación estrecha con su propio banco nacional, con el que cuentan con una larga trayectoria en cuanto a confianza en sus operaciones.

	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	Total
Países CEE	31,3 %	32,7 %	34,5 %	34,8 %	42,1 %	42,8 %	47,1 %	39,1 %	37,8 %
Países europeos no CEE	4,2 %	4,7 %	4,7 %	5,1 %	4,9 %	5,8 %	5,9 %	7,0 %	5,4 %
Países OCDE no europeos	11,1 %	10,8 %	10,1 %	11,4 %	9,8 %	8,8 %	9,8 %	10,8 %	10,3 %
Paraísos fiscales	4,6 %	4,0 %	4,0 %	3,7 %	3,9 %	4,6 %	5,3 %	4,2 %	4,2 %
Países africanos	0,0 %	0,1 %	0,1 %	0,0 %	0,1 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Centroamérica y Caribe	8,1 %	7,7 %	6,9 %	7,0 %	6,2 %	5,9 %	7,6 %	9,4 %	7,2 %
Sudamérica	37,1 %	36,0 %	35,5 %	32,8 %	29,6 %	27,8 %	17,3 %	20,3 %	30,3 %
Oriente próximo y medio	2,0 %	1,3 %	1,4 %	1,1 %	0,7 %	0,9 %	8,9 %	1,4 %	1,2 %
Países asiáticos	1,3 %	2,0 %	2,2 %	3,0 %	2,0 %	2,9 %	4,4 %	7,1 %	2,9 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Tabla 3: Evolución de la distribución geográfica de los establecimientos en el exterior

Una forma aproximada de comprobar este argumento consiste en calcular la correlación entre el número de establecimientos y la cifra de IDE españolas, siguiendo a Engwall y Wallenstal (1988). Hemos calculado la correlación de las IDE con las oficinas de representación, con el número de sucursales, con las filiales y con el total de establecimientos (suma de las tres anteriores variables). Los resultados aparecen en la tabla 4:

	Of. repr.	Sucursales	Filiales	Establ.	IDE
Of. repr.	1	-0,085	-0,112	0,404	0,325
Sucursales		1	0,210	0,831	0,389
Filiales			1	0,408	0,244
Establ.				1	0,553
IDE					1

Tabla 4: Matriz de correlación

Si bien las correlaciones de cada tipo de establecimiento con las IDE no son especialmente elevadas, lo es bastante más cuando consideramos la suma de las tres modalidades, correlación que supera el valor de 0,5 ($p < 0,0001$). Además, los resultados son bastante más elevados que los obtenidos en el estudio de los autores suecos (Engwall y Wallenstal, 1988, p. 152). En dicho estudio, las correlaciones se situaron por debajo de 0,2. Los resultados parecen apoyar la idea de que los bancos tienden a seguir a sus clientes más allá de sus fronteras nacionales, al menos de forma aproximada.

6.- CONSIDERACIONES FINALES

En las páginas anteriores, hemos analizado las principales características de la presencia y del proceso de expansión internacional del sector financiero español. Para finalizar queremos resumir las principales conclusiones y limitaciones del trabajo, así como proponer una serie de futuras líneas de trabajo que pueden derivarse. Las principales conclusiones que pueden extraerse del mismo pueden agruparse de la forma siguiente.

En primer lugar, el sector de entidades bancarias es uno de los sectores más internacionales en España, siendo sus inversiones directas en el exterior prácticamente una cuarta parte del total. En segundo lugar, la evolución de estas inversiones sigue en buena medida los ciclos económicos del país, aunque con fluctuaciones más acusadas.

En tercer lugar, respecto a las modalidades de entrada en nuevos mercados nacionales, en estudio realizado a nivel de empresas individuales muestra una tendencia a reducir el número de oficinas de representación y de sucursales en el extranjero, en parte debido a la concentración de las entidades bancarias y en parte por un proceso de reestructuración de las oficinas en el exterior. Igualmente, en cuanto a la evolución del número de establecimientos en el exterior se pueden distinguir claramente dos intervalos temporales (1982-1992 y 1992-1996).

En cuarto lugar, sobresalen los países de la Unión Europea y Sudamérica como los principales destinos de los establecimientos de los bancos españoles, existiendo diferencias en la localización según se trate de oficinas de representación, sucursales o filiales. En quinto y último lugar, los destinos elegidos por las entidades bancarias parecen coincidir bastante con los del resto de empresas españolas, lo que parece apoyar la hipótesis de que los bancos se internacionalizan con el fin de seguir a sus clientes en sus actividades exteriores.

En cuanto a las limitaciones del trabajo, debemos resaltar la no disponibilidad de información sobre los bancos filiales en el exterior para todo el periodo lo que nos impide poder realizar un análisis mucho más profundo acerca del proceso de sustitución de oficinas de representación por sucursales y de éstas por filiales. Asimismo, la información empleada a nivel agregado incluye empresas de seguros y otras entidades no estrictamente bancarias debido al nivel de agregación con el que la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores publica sus datos.

Por último, debemos mencionar una serie de líneas de trabajo en las que ya estamos inmersos y que constituyen la continuación de la presente ponencia.

Pensamos que es interesante investigar sobre los factores que permiten explicar por qué unos bancos españoles tienen presencia en el exterior y otros no, y para aquellos que la tienen, cuáles son las variables que determinan la selección de unos mecanismos de entrada y unos países respecto a otros. Para ello, existen metodologías bien contrastadas en trabajos sobre el proceso de internacionalización de empresas industriales y de servicios no financieros. De este modo podríamos comprobar en qué medida los resultados obtenidos en investigaciones basadas en otros sectores son generalizables y aplicables al sector financiero.

Igualmente, estamos interesados en profundizar en el conocimiento de las características de la entrada de bancos extranjeros en España en relación con sus países de procedencia y las diferencias de estrategias seguidas en nuestro país. Por último, pretendemos indagar en las diferencias de rentabilidad existentes entre bancos de propiedad nacional y los bancos extranjeros, así como entre aquellos bancos nacionales que tienen presencia exterior y aquellos que no la tienen.

BIBLIOGRAFÍA

- AABY, N.E. y SLATER, S.F. (1989): Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88, *International Marketing Review*, Vol. 6, número 4, pp. 7-23.
- AGARWAL, S. y RAMASWAMI, S.N. (1992): Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location and Internalization Factors, *Journal of International Business Studies*, Vol. 27, pp. 1-27.
- ANDERSEN, O. (1993): On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis, *Journal of International Business Studies*, Vol. 24, Second Quarter, pp. 209-231.
- BALL, C.A. y TSCHOEGL, A.E. (1982): The Decision to Establish a Foreign Bank Branch or Subsidiary: An Application of Binary Classification Procedures, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 17, número 3, pp. 411-424.
- BUCKLEY, P.J. y CASSON, M.C. (1976): *The Future of Multinational Enterprise*, McMillan, London.
- CANALS, J. (1989): *El entorno económico de los negocios internacionales*, Ed. Deusto, Bilbao.
- DURAN, J.J. y LAMOTHE, P. (1991): El proceso de internacionalización de la banca española, *Información Comercial Española*, número 692, abril, pp. 187-203.
- EKELELDO, I. y SIVAKUMAR, K. (1998): Foreign Market Entry Mode Choice of Service Firms: A Contingency Perspective, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 26, número 4, pp.274-292.
- ENGWALL, L. y WALLENSTAL, M. (1988): Tit for Tat in Small Steps: The Internationalization of Swedish Banks, *Scandinavian Journal of Management*, Vol. 4, número 3/4, pp. 147-155.
- ERRAMILLI, M.K. (1990): Entry Mode Choice in Service Industries, *International Marketing Review*, Vol. 7, número 5, pp. 50-62.
- ERREMILLI, M.K. y RAO, C.P. (1993): Service Firms' International Entry-Mode Choice: A Modified Transaction-Cost Analysis Approach, *Journal of Marketing*, Vol. 57, pp. 19-38.
- GOLDBERG, L.G. y SAUNDERS, A. (1981): The Determinants of Foreign Banking Activity in the United States, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 5, pp. 17-32.
- 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*, Vol. 15, pp. 1093-1112.
- HASLEM, J.; SCHERAGA, C. y BEDINGFIELD, J. (1995): An Analysis of the Impact of International Activity on the Domestic Balance Sheet of U.S. Banks, *Management International Review*, Vol. 35, pp. 45-68.
- JOHANSON, J. y WIEDERSHEIN-PAUL, F. (1975): The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases, *The Journal of Management Studies*, October, pp. 305-322.
- LOVELOCK, C.H. y YIP, G. (1996): Developing Global Strategies for Service Businesses, *California Management Review*, Vol. 38, pp. 64-86.
- MILLER, S.R. y PARKHE, A. (1998): Patterns in the Expansion of U.S. Banks' Foreign Operations, *Journal of International Business Studies*, Vol. 29, número 2, pp. 359-390.
- PATTERSON, P.G. y CICIC, M. (1995): A Typology of Service Firms in International Markets: An Empirical Investigation, *Journal of International Marketing*, Vol. 3, número 4, pp. 57-83.
- ROOT, F. R. (1987): *Entry Strategies for International Markets*, Lexington Books, London.
- SABI, M. (1988): An Application of the Theory of Foreign Direct Investment to Multinational Banking in LDCs, *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, pp.433-447.
- TERPSTRA, V. y YU, C-M. (1988): Determinants of Foreign Investment of U.S. Advertising Agencies, *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, Spring, pp. 33-46.
- VALERO, F.J. (1994): La internacionalización de la empresa bancaria española, *Boletín del Colegio de Economistas de Madrid*, Sector exterior, pp. 38-46.
- VERNON, R. (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, pp. 190-207, en *United Nations Library of Transnational Corporations*, Vol. I, 1993, pp. 44-60.
- YANNOPOULOS, G. (1983): The Growth of Transnational Banking, in Casson, M. (editor): *The Growth of International Business*, Allen and Irwin, London.