



Rodrigo Torres, *Torbellino (Turbilhão)*, 2019. Collage de billetes. Cortesía del artista



EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO

¿NEOCOLONIALISMO O GLOBALIDAD?

Gustavo A. Del Ángel

La globalización financiera de las últimas décadas es un fenómeno ubicuo, afecta la función de las empresas, los gobiernos y la vida cotidiana de todas las personas. México es un país que, vertiginosamente, se insertó o bien, fue absorbido por esa ola. Niall Ferguson, en su libro *The Cash Nexus* (2001), asevera:

Está por cierto la suposición de que habrá una o más potencias exportadoras de capital con un programa estratégico o político. Normalmente éste ha sido el caso. Pero lo que hace extraño al siglo XX es la ausencia de tal potencia hegemónica a nivel financiero.¹

Desde hace veinte años, el peso de la banca global en México es sobresaliente: arriba de 80 por ciento del capital de los bancos del país. Esto es un caso poco común en economías similares a la mexicana, lo cual ha llevado a que innumerables especialistas se pregunten realmente qué significa esto. Por ejemplo, si es que los bancos extranjeros tienen un diferenciador que los hace más reticentes —o más proclives— a promover el crédito, si transfieren innovación de forma efectiva, si son puramente extractores de utilidades, o si son una conexión indispensable con la economía global.

Para entrar al tema, hablaré de los bancos de matriz española, que concentran aproximadamente 40 por ciento de los activos, la mayor concen-

¹ Niall Ferguson, *The Cash Nexus*, Basic Books, Nueva York, 2001, p. 362.

tracción por país. Más que una relación colonial, ésta es una historia de capitalismo global, donde lo que gobierna no es una metrópoli, sino los mercados financieros globales, y en el que actores mexicanos se han incrustado con cierta capacidad de acción propia, con ventajas y desventajas.

A los bancos con matrices en España, ante su notoria propagación en América Latina desde hace un cuarto de siglo, se les llegó a llamar "conquistadores", junto con otras compañías españolas, como aquellas de telecomunicaciones e infraestructura que también entraron a la región (los primeros en usar el término fueron Mauro Guillén y Adrian Tschoegl, en el año

2000).² La metáfora de una re-conquista se refería a la expansión y el asentamiento exitoso, pero luego pasó a señalar un carácter extractivo y de dominación.

¿Entonces, son relaciones coloniales las que ejercen los bancos extranjeros en México? La pregunta no es exótica, sino frecuente. Hay que precisar que en este caso hablaríamos más bien de "neocolonialismo", esto es, una situación de ventaja y de extracción no en el sentido de una jurisprudencia de "colonia", sino en un con-

² Mauro Guillén y Adrian Tschoegl, "The New Conquistadors: Spanish Banks and the Liberalization of Latin American Financial Markets", The Wharton School, estudio de caso, 2000.



Fachada del antiguo Banco Hispano Americano en Madrid. Fotografía de fmpgoh, 2010 ©

texto de países soberanos, capitalistas y globalizados.

Los vínculos financieros entre países involucran una relación de poder, siempre. Sin embargo, esa vinculación es bidireccional. Esto es particularmente evidente en el crédito soberano —aquel que se otorga a los gobiernos—. El poder no lo ejerce únicamente la matriz de un banco o su metrópoli. La contraparte, digamos burdamente “el colonizado”, tiene agencia, capacidad propia de movilizar recursos y negociar condiciones.³

LOS BANCOS ESPAÑOLES EN MÉXICO

Esta es una historia añeja, pero el punto de inflexión fueron las adquisiciones de los bancos mexicanos por corporaciones financieras globales. Estas maniobras obedecieron a una conjunción de factores: el primero fue la expansión de grandes bancos en una era de alta globalización económica. Para los bancos españoles, América Latina fue una región natural de crecimiento, pero no la única. El segundo factor fueron las condiciones de deterioro en las que se encontraba la banca mexicana después de la crisis de 1995, y ante las que los bancos, en particular los adquiridos por españoles, necesitaban capital. Esa situación llevó a una aceleración del Tratado de Libre Comercio para la apertura a la inversión en servicios financieros.

¿Cómo se llevaron a cabo esas adquisiciones?, ¿a qué condujeron en los años posteriores? Lo anterior requiere estudiar cada caso específico, ya que no hay una horma que explique todos. No obstante, podemos concen-

trarnos en los dos bancos mayores de España en México: Santander y BBVA.

El primero en moverse fue Banco de Santander, que consolidó su posición en México con la adquisición de Banco Mexicano, creado en 1932, y Serfín, que abrió sus puertas en 1864 como el Banco de Londres y México, la institución bancaria más antigua del país; al momento de su compra era el tercer banco de mayor tamaño.

Banco de Santander tenía negocios en el país desde 1954, cuando abrió una oficina de representación. Pero fue en 1994 cuando el gobierno le autorizó iniciar un grupo financiero y abrir sucursales bancarias. Es importante señalar que Santander también adquirió grandes bancos en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Venezuela. Ya en 1998 su operación en América Latina representaba el 53 por ciento del número de empleados del grupo, 32 por ciento de la cartera de crédito y 41 por ciento de las utilidades.

En octubre de 1996, en plena crisis, el gobierno autorizó que Santander asumiera el control accionario de Banco Mexicano, cambiando su nombre a Santander Mexicano. En el momento de la adquisición, Banco Mexicano era el cuarto más importante del país, y estaba afectado financieramente por la crisis.

Posteriormente, en mayo de 2000 Santander Mexicano ganó la licitación del Grupo Financiero Serfín. Para ellos, eso representaba “entrar a las grandes ligas” de la banca en México. Pero Serfín acarrea problemas financieros desde años atrás, los cuales se hicieron más severos. Los directivos y accionistas en España vieron la operación con mucha preocupación y estaban poco convencidos. Lo que siguió fue una reestructura a fondo de la institución.

³ Esto lo muestran varios estudios contenidos en el libro Pierre Penet y Juan Flores Zendejas (eds), *Sovereign Debt Diplomacies. Rethinking sovereign debt from colonial empires to hegemony*, Oxford University Press, Oxford, 2021.

Por su parte, BBVA México es el resultado de una adquisición escalonada de uno de los mayores bancos de México: Bancomer. Sin duda alguna, un atractivo para la compra total de Bancomer fue su participación de mercado y su posición a lo largo de todo el territorio nacional. A pesar de los problemas que enfrentaba en esos momentos, era uno de los grandes jugadores de toda la región, en una de las mayores economías latinoamericanas. Francisco González, quien fue presidente del grupo español, así me lo expresó en una entrevista:

En una reunión en Washington, en el Fondo Monetario Internacional, un par de años después



Inauguración de la Torre BBVA Bancomer en la Ciudad de México. Fotografía de la presidencia de la República Mexicana, 2016 ©

de la crisis de 1995, se comentó de corrillo que BBV compraba Banco Francés, el cual era una muy buena franquicia en Argentina. Uno de los financieros españoles que estaba ahí presente dijo: "el sueño de mi vida sería poder comprar Bancomer". Aquello se me quedó muy grabado en la cabeza. [...] Por lo tanto no había muchas dudas, se trataba de un banco que estaba muy incrustado en la sociedad mexicana, con mucha capilaridad por todo el país. Era una oportunidad histórica.⁴

Bancomer se fundó en 1932, como el Banco de Comercio. Cabe señalar que su primer presidente de consejo fue Manuel Gómez Morín, poco antes de ser nombrado rector de la Universidad. Para su expansión nacional, Bancomer inició una serie de asociaciones con bancos pequeños que operaban en los distintos estados del país. En aquellos años, la competencia uno a uno con Banamex llevó a que estas dos empresas se posicionaran en todo México, pero se trató de un proceso largo y que implicó mucha inversión.⁵

La crisis de 1995 evidenció debilidades internas de Bancomer. Los accionistas perdían dinero y la necesidad de capitalizar era constante. En esos momentos empezaron a buscar socios internacionales que les ayudaran a alcanzar una mayor capitalización.

El entonces Banco Bilbao Vizcaya (BBVA después de 1999) entró a México en varios pasos. En 1995, en plena turbulencia financiera, adquirió 70 por ciento de las acciones del banco

⁴ Gustavo A. Del Ángel, *BBVA-Bancomer. 75 años de historia*, El Equilibrista y Fundación BBVA Bancomer, Ciudad de México, 2007.

⁵ Véase Gustavo A. Del Ángel, art. cit. y, del mismo autor, "¿Por qué BBVA Bancomer tiene una participación de mercado tan grande?", *Revista de Historia de la Economía y la Empresa*, 2012, núm. 6.

Los bancos españoles, de acuerdo con los corrillos de la industria, actuaron como verdaderos “conquistadores”.

Mercantil Probursa, arrancando una estrategia de expansión. En septiembre de 1999, en la reunión anual del Fondo Monetario Internacional, el presidente de BBV y su representante en México se reunieron con los directivos de Bancomer para expresar su interés de invertir en el banco. En marzo del año 2000 BBVA informó a las autoridades mexicanas su intención de adquirir una parte importante del capital de Bancomer. Los accionistas de Bancomer estaban dispuestos a vender. Pero no fue sencillo, Banamex inmediatamente anunció una oferta de adquisición de Bancomer, que superaba la de los españoles. El gobierno dio la prioridad de compra a BBVA y se inició un proceso de fusión que resultó complicado y doloroso, del cual surgió BBVA Bancomer. Finalmente, en febrero de 2004 BBVA adquirió la totalidad de las acciones.⁶

¿CONQUISTADORES EN FUNCIONES?

Ambos, Santander y BBVA, desarrollaron un negocio próspero. Los grupos españoles hicieron un trabajo efectivo para el saneamiento, aumentar la eficiencia y crecer el negocio. Los dos bancos obtienen alrededor del 44 por ciento de sus ingresos de América Latina.⁷ Considerando que la rentabilidad del negocio bancario cayó en Europa después de la crisis de 2008, América Latina, y en particular México, fue la principal fuente de utilidades. Esto no sólo resultó ser el caso de los bancos españoles, sino también de los estadounidenses, que obtuvieron sus principales ganancias de los mercados llamados “emergentes”.

La proporción de los ingresos y las utilidades que estas organizaciones globales obtienen de sus filiales en distintos países suele ser un referente para el carácter neocolonial de los bancos foráneos. Tal como lo eran las remesas novohispanas al imperio español. Por un lado, esas ganancias se explican por el tamaño de las filiales tanto dentro de los países en los que se encuentran, como dentro de los grupos en cuestión. Por otro lado, también dependen de las condiciones de competencia de los mercados bancarios donde hacen su negocio. En entornos menos competitivos, esos bancos son más rentables.

Por otra parte, la expansión del crédito bancario en la economía, así como su costo, obedecen a varios factores; por ejemplo, en México se considera que el gran tamaño de la economía informal y el nivel de riesgo que se enfrentan están detrás de un crédito caro.⁸ También las regulaciones derivadas de los Acuerdos de Basilea pueden inhibir una aceleración poco prudente del crédito. Ahora bien, la “matricialidad” de los bancos globales puede añadir una restricción adicional. No obstante, el crédito bancario creció 95 por ciento entre 2011 y 2020 (antes de la pandemia).

Ahora bien, el análisis debe acompañarse del entendimiento de otros aspectos, ya que utilidades, ingresos y crédito pueden ser engañosos. Primero, es importante considerar el grado de autonomía posible para cada banco respecto a su matriz; segundo, cómo estos bancos contribuyen al desarrollo financiero de

⁶ Del Ángel, art. cit., 2007.

⁷ “Las promesas incumplidas de América Latina”, *El País*, 13 de marzo de 2021. Disponible en <https://elpais.com/economia/2021-03-13/las-promesas-incumplidas-de-america-latina.html>

⁸ CEEY, “El sistema financiero Mexicano. Diagnóstico y recomendaciones”, Centro de Estudios Espinosa Yglesias, Ciudad de México, 2017.

los países en los que se ubican, a la estabilidad de sus economías, así como a la mayor inclusión financiera.

En relación a la autonomía que pueda haber respecto a sus matrices, podemos aventurar que, en varios aspectos, los bancos adquiridos por corporaciones estadounidenses han tenido más autonomía propia. Los vecinos del norte siempre subestimaron, no sin cierta arrogancia, la complejidad de la economía mexicana y la sofisticación del sistema financiero del país. Más allá de la barrera del idioma, se trataba de compenetrarse en una cultura que les resulta poco cómodo entender.

En cambio, los bancos españoles, de acuerdo con los corrillos de la industria, actuaron como verdaderos “conquistadores”. Por ejemplo, BBVA en la primera etapa de su adquisición trató de imponer su modelo de forma agresiva y de entrada despidió a 17 por ciento de sus empleados, asimismo los controles de costos fueron muy astringentes.⁹ La estrategia radical tuvo que irse suavizando. La reestructura de Serfin por Santander fue también dolorosa.

En todos los bancos globales se presenta el fenómeno conocido como “matricialidad”. Esto es, decisiones locales que deben pasar por las matrices en otro país, incluso por muchas instancias transnacionales (en el caso de bancos con operación muy globalizada), y que a veces se retrasan o se hacen más ineficientes. Según Francisco Suárez, eso representó una barrera para expandir el crédito en la primera década del milenio.

Por otra parte, la globalización tiene su lado constructivo. Por ejemplo, los estándares de control, regulatorios y de gobierno corporativo de esos bancos son globales. La tecnología



Billete de cincuenta pesos mexicanos,

se ha actualizado con estándares también globales. La estabilidad de esas instituciones ya no depende de un solo país, sino de una red global de empresas interconectadas, lo cual contribuye a la estabilidad financiera en México (al menos hasta ahora). Y como señalan Stephen Haber y Aldo Musacchio, un sistema bancario global además está menos expuesto a la discrecionalidad de los gobiernos.¹⁰ También cabe señalar que ha habido una entrada fuerte de mexicanos en los cuadros directivos de esas corporaciones bancarias globales, incluso en sus consejos de administración, como en el caso de Citi.

La globalización ha rebasado cualquier relación neocolonial. Esos bancos difícilmente deciden desde los intereses de un gobierno o nación, o los de un grupo propietario. Sin duda tales agentes influyen, pero en el sistema están involucrados muchos países, distintas jurisdicciones regulatorias e innumerables accionistas y *stakeholders*. En otras palabras, es una historia de capitalismo global. Ese espíri-

⁹ Del Ángel, art. cit., 2007.

¹⁰ Stephen Haber y Aldo Musacchio, *Los buenos tiempos son éstos*, Silvia Jiménez Barba (tr.), Centro de Estudios Espinosa Yglesias, Ciudad de México, 2014.



Banco de México, 1981 ©

tu ha sido bien representado en una conversación imaginaria entre Robert Rubin, exsecretario del Tesoro de Estados Unidos, y Mahathir bin Mohamad, primer ministro de Malasia, que Thomas Friedman ingenió en 1997:

Mis disculpas, Mahathir, ¿pero en qué planeta vive? Usted habla de la participación en la globalización como si se tratara de algo que uno puede elegir. La globalización no es una elección. Es una realidad. [...] La verdad fundamental de la globalización es la siguiente: *Que nadie es responsable de esto.*¹¹

De la globalización financiera, difícilmente hay vuelta atrás.

¿Qué hacer en esa globalización cuando se identifican diferencias entre el servicio que otorgan los bancos en otros países y el que brindan en México? Los retos en calidad en el servicio y en precios de los servicios (comisiones) son evidentes y han sido temas de discusión pública. La legislación establece una regula-

ción de los servicios y las comisiones, incluso ha habido iniciativas para reforzar el alcance de esa normatividad, pero no hay recetas mágicas, ni balas de plata, como a veces se quiere creer.

Claramente los bancos globales, y en especial los españoles, no enfrentan en México las condiciones de competencia que hay en otros países, incluyendo los de origen. En España la banca minorista tuvo siempre competencia fuerte de diversos intermediarios, como muestran estudios para ese país. La limitada competencia en México es una barrera para mejorar en aspectos básicos de la inclusión financiera. Pero al mismo tiempo es un dilema, ya que se trata de una industria sobrerregulada, lo que dificulta la entrada a nuevos intermediarios y encarece su operación.

Sin duda, los bancos globales tienen ventajas por su alta diversificación y tamaño. La banca de desarrollo puede contribuir a abrir espacios de competencia para otros intermediarios, principalmente en segmentos y regiones donde llegan menos los bancos tradicionales o donde hace falta esa competencia. Asimismo, mientras el gobierno persista en usar los bancos como una ventanilla fiscal, los usuarios serán menos susceptibles a confiar en el sistema y se elevará el costo promedio de los servicios, dando ventaja a los grandes bancos.

En la medida que el sistema financiero mexicano tenga poca competencia, los bancos —foráneos o locales— van a gozar de ganancias extraordinarias. Como reza el título del libro de Haber y Musacchio, “los buenos viejos tiempos son éstos” para la banca. No obstante, el porvenir, tan incierto como se presenta, será una prueba para el sistema financiero, el global y el mexicano. **U**

¹¹ Thomas L. Friedman, “Globalization Now a Fact of Life”, *Deseret News*, 2 de octubre de 1997. Disponible en <https://www.deseret.com/1997/10/2/19337365/globalization-now-a-fact-of-life>