



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
ICADE

GOOGLE BANK Y AMENAZAS A LA BANCA PRIVADA Y BANCA DE INVERSIÓN

Autor: María Molina Saúco
Director: Ignacio Prieto Funes

MADRID | Marzo 2025

Tabla de contenido

<i>Abstract</i>	4
<i>Abstract</i>	5
1. INTRODUCCIÓN	6
1.1. Objetivos y justificación del trabajo	6
1.2. Objetivos	6
1.3. Estructura	6
1.4. Metodología	7
2. MARCO TEÓRICO	8
2.1. Banca privada	8
2.1.1. Definición de la banca privada	8
2.1.2. Importancia global en la economía	8
2.1.3. Tipos de clientes en la banca privada	9
2.1.4. Tipos de servicios ofrecidos por la banca privada	11
2.1.5. Bancos privados más representativos (me van a pasar una tabla)	14
2.1.6. Tendencias futuras de la banca privada	14
2.2. Banca de inversión	16
2.2.1. Definición de la banca de inversión	16
2.2.2. Importancia global en la economía	16
2.2.3. Tipos de empresas/clientes de la banca de inversión	17
2.2.4. Tipos de servicios ofrecidos por la banca inversión	19
2.2.5. Bancos de inversión más representativos	29
2.2.6. Tendencias futuras de la banca de inversión	30

2.3. Productos y servicios financieros de Google	32
2.3.1. Distribución de Google.....	32
2.3.2. Servicios financieros que Google ofrece	32
3. ANÁLISIS SOBRE LAS VENTAJAS, DESVENTAJAS Y AMENAZAS.....	34
3.1. Amenazas para la banca privada ante la entrada de Google Bank	34
3.1.1. Productos muy personalizados utilizando la IA	35
3.1.2. Atrae a la nueva generación de clientes más jóvenes.....	37
3.1.3. Google Bank podría ofrecer servicios financieros con tarifas más bajas ...	38
3.2. Amenazas para la banca de inversión ante la entrada de Google Bank..	40
3.2.1. Análisis y oferta de servicios ágiles y específicos a clientes.....	41
3.2.2. Reducción de intermediadores.....	42
3.2.3. Confianza de los consumidores y marca a nivel global.....	44
4. CONCLUSIÓN.....	46
5. DECLARACIÓN DE USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA EN TRABAJOS FIN DE GRADO.....	49
6. BIBLIOGRAFIA	50

Abstract

El presente estudio analiza el impacto que podría tener la llegada de Google Bank en la banca privada y la banca de inversión. Primero, se estudia cómo funcionan estos sectores desde dentro, su peso en la economía global y su papel fundamental en la gestión del patrimonio y la intermediación financiera. Google, con su tecnología punta, su dominio de la inteligencia artificial y su capacidad para manejar enormes volúmenes de datos, tiene el potencial de ofrecer servicios financieros hiper personalizados, reducir costes y mejorar la experiencia del cliente.

La investigación averigua las principales amenazas que supondría la entrada de Google Bank, como su capacidad para automatizar procesos, atraer a una nueva generación de clientes digitales y ofrecer tarifas más bajas gracias a la eliminación de intermediarios. Sin embargo, también se analizan los retos a los que se enfrentaría: desde regulaciones estrictas hasta la confianza de los clientes y la competencia feroz con bancos que llevan décadas dominando el mercado.

En conclusión, Google Bank tiene capacidades para revolucionar la banca privada y de inversión con su modelo innovador, pero su éxito dependerá de su habilidad para abordar los obstáculos legales y consolidarse en un sector donde prima la confianza y la estabilidad.

Palabras clave:

Google Bank, banca privada, banca de inversión, inteligencia artificial en finanzas, digitalización bancaria, *fintech*, transformación digital, automatización financiera, competencia bancaria, personalización de servicios financieros, disrupción bancaria.

Abstract

This Final Degree Project analyzes the impact that the arrival of Google Bank could have on private banking and investment banking. First, it studies how these sectors work from the inside, their weight in the global economy and their fundamental role in wealth management and financial intermediation. Google, with its cutting-edge technology, its mastery of artificial intelligence and its ability to handle huge volumes of data, has the potential to offer hyper-personalized financial services, reduce costs and improve the customer experience.

The research finds out the main threats that would be posed by the entry of Google Bank, such as its ability to automate processes, attract a new generation of digital customers and offer lower fees thanks to the elimination of intermediaries. However, it also discusses the challenges it would face: from strict regulations to customer trust and fierce competition with banks that have been dominating the market for decades.

In conclusion, Google Bank has the potential to revolutionize private and investment banking with its innovative model, but its success will depend on its ability to address legal hurdles and consolidate itself in an industry where trust and stability are paramount.

Keywords:

Google Bank, private banking, investment banking, artificial intelligence in finance, banking digitalization, fintech, digital transformation, financial automation, banking competition, personalization of financial services, banking disruption.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Objetivos y justificación del trabajo

La banca constituye un sector dinámico, complejo y repleto de desafíos, lo que lo convierte en un entorno idóneo para el desarrollo profesional dentro del ámbito financiero. Por ello, la elaboración de un Trabajo de Fin de Grado centrado en la banca privada y la banca de inversión permite profundizar en el funcionamiento de estas entidades y comprender su operativa en detalle.

En la actualidad, la tecnología, y en particular la inteligencia artificial, desempeña un papel fundamental en la optimización y automatización de numerosos procesos, convirtiéndose en un elemento clave en la mayoría de los proyectos empresariales. Su capacidad para transformar sectores tradicionales ha generado nuevas oportunidades de expansión para las grandes compañías.

Uno de los aspectos más enriquecedores de este trabajo es la posibilidad de combinar un tema de interés con una cuestión de gran relevancia en la actualidad. La investigación se centra en cómo la inteligencia artificial puede contribuir a la expansión de grandes empresas hacia sectores que, en un principio, no contemplaban en su estrategia. El análisis anticipado de esta cuestión desde un enfoque académico no solo permite una comprensión más profunda de su impacto potencial, sino que también ofrece una perspectiva adelantada sobre lo que podría convertirse en una realidad en el futuro.

1.2. Objetivos

Este estudio tiene como finalidad analizar el funcionamiento interno y externo de la banca privada y la banca de inversión, estableciendo un marco de referencia para evaluar su evolución. Además, busca evaluar las ventajas y desventajas que supondría la entrada de Google Bank en estos sectores, así como las posibles amenazas que su incursión podría representar para ambos y su impacto en el mercado financiero.

1.3. Estructura

El trabajo se desarrollará en tres grandes bloques:

1. Marco teórico de la banca privada y la banca de inversión: se analizarán su definición, importancia global en la economía, tipos de clientes, tipos de servicios, bancos más representativos y tendencias futuras del sector.
2. Google en el sector financiero: se explorarán los productos y servicios financieros que Google actualmente ofrece.
3. Ventajas, desventajas y amenazas de la entrada de Google Bank: se evaluarán los beneficios y desafíos que enfrentaría Google al incursionar en la banca privada y la banca de inversión, así como las amenazas que su llegada podría representar para el sector y su impacto en el mercado financiero.

Finalmente, se presentarán las conclusiones, destacando los hallazgos más relevantes del análisis.

1.4. Metodología

Para desarrollar este estudio, emplearé diversas fuentes de información:

- Libros y artículos especializados sobre banca y transformación digital en el sector financiero.
- Informes financieros y estudios de mercado, de los cuales se extraerán datos estadísticos y gráficos relevantes.
- Entrevistas con profesionales del sector bancario con amplia experiencia con el objetivo de conocer su visión sobre el impacto de la digitalización y la entrada de nuevos competidores.
- Podcasts especializados, que se han convertido en una fuente clave para obtener información actualizada y opiniones de expertos.

Este enfoque permitirá una comprensión profunda del tema, combinando información teórica con perspectivas prácticas del mercado.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Banca privada

2.1.1. Definición de la banca privada

Institución financiera especializada en la gestión patrimonial, cuyo objetivo es optimizar la rentabilidad, minimizar el riesgo, administrar la liquidez y preservar el valor del capital a lo largo del tiempo. Además, busca identificar y aprovechar oportunidades de mercado, proporcionando un servicio personalizado y adaptado a las necesidades del cliente. “Este tipo de servicio incluye acceso a productos exclusivos, oportunidades de inversión únicas y una atención completamente personalizada que asegura que cada decisión financiera se alinee con los objetivos y valores de los clientes” (Gaterud, 2024).

2.1.2. Importancia global en la economía

La banca privada desempeña un papel crucial en la actualidad, ya que influye en las fluctuaciones del mercado y orienta las estrategias financieras del futuro. Cada vez más personas toman conciencia de la importancia de proteger y rentabilizar su patrimonio, minimizando riesgos y diversificando sus inversiones. Este enfoque no solo busca preservar el capital frente a la inflación, sino también generar rendimientos adicionales a largo plazo.

Uno de los principales desafíos en la gestión patrimonial es la falta de educación financiera en la sociedad, lo que implica que, en muchos casos, los clientes carecen del conocimiento necesario para tomar decisiones informadas sobre sus inversiones y patrimonio. Muchos clientes no cuentan con los conocimientos necesarios para tomar decisiones óptimas en términos de inversión, planificación fiscal o sucesión patrimonial. En este sentido, los profesionales de la banca privada se vuelven indispensables, ya que ofrecen asesoramiento personalizado para ayudar a sus clientes a alcanzar sus objetivos financieros.

Además, la planificación financiera no solo debe centrarse en el presente, sino también en el futuro de las siguientes generaciones. La correcta gestión del patrimonio requiere un conocimiento profundo de la fiscalidad, las leyes de herencia y las mejores estrategias para optimizar la transmisión de la riqueza.

Gracias a su relación cercana con los clientes y el acceso a su historial financiero, la banca privada puede anticiparse a sus necesidades, predecir tendencias de comportamiento y, en consecuencia, interpretar mejor los movimientos del mercado. Esto la convierte en una herramienta fundamental para la estabilidad y el crecimiento del patrimonio de sus clientes.

2.1.3. Tipos de clientes en la banca privada

A continuación, se presenta una matriz que analiza la distribución de los clientes del sector en función del importe de su patrimonio y los servicios ofrecidos.

Figura 1. Tabla sobre bancos de inversión más representativos

TIPOS DE SERVICIOS OFRECIDOS (EJE Y)	DISCRECIONAL	1	2	3	4
	ASESORAMIENTO	5	6	7	8
	EJECUCIÓN	9	10	11	12
		CORE AFFLUENT	HNWI 1º	HNWI 2º	UHNWI
		NIVEL DE PATRIMONIO (EJE X)			

(Elaboración propia con datos de Canva, 2025)

A) Tipos de clientes según su patrimonio:

En el eje X se representa la distribución del patrimonio de los clientes, estableciendo distintos rangos en función del nivel de patrimonio. Cabe señalar que cada entidad financiera aplica sus propios criterios y clasificaciones para segmentar a sus clientes. Para este análisis, se han tomado como referencia los estándares utilizados por Deutsche Bank.

En la parte inferior del eje X de la matriz se sitúan los clientes con menor nivel de riqueza, mientras que, a medida que aumenta el valor en este eje, se encuentran aquellos

con un mayor volumen patrimonial. Dentro de esta clasificación, es posible distinguir diferentes categorías de clientes, que serán detalladas a continuación.

- *Core Affluent*: son los clientes con un patrimonio comprendido entre medio millón y un millón de euros.
- *High Net Worth Individuals* (HNWI):
 - o Primer rango: clientes con un patrimonio de entre uno y cinco millones de euros.
 - o Segundo rango: clientes con un patrimonio de entre cinco y treinta millones de euros.
- *Ultra High Net Worth Individuals* (UHNWI): clientes con riquezas superiores a 30 millones de euros. Un ejemplo, podría ser los *Family Offices*¹.

B) Tipos de clientes según el servicio ofrecido:

En el eje Y de la matriz se representan los tres principales tipos de servicios que actualmente ofrece la banca. Previamente, se han descrito en detalle los distintos servicios proporcionados por la banca privada, permitiendo así una mejor comprensión de su alcance y aplicación dentro de este análisis.

- Ejecución: Este servicio está dirigido a aquellos inversores que, debido a su perfil individual, no tienen acceso directo a determinados activos financieros, como *Private Equity*², *Hedge Funds*³ o fondos de inversión con vencimiento⁴ ("buy & hold"), así como a mercados específicos a través de un *trader*⁵, como los de Luxemburgo o Estados Unidos. La banca privada actúa como intermediaria para facilitar el acceso a estos productos exclusivos, los cuales suelen requerir un capital mínimo elevado, un alto grado de experiencia y conocimientos financieros avanzados, además de una red de contactos significativa, comúnmente disponible en grandes entidades e inversores. A través de este servicio, los clientes pueden

¹ *Family Office*: es una empresa privada y familiar que nace con el objetivo de preservar y gestionar el patrimonio de la familia.

² *Private Equity*: capital privado empresa que financia otras empresas y da rentabilidad a los inversores.

³ *Hedge Funds*: son fondos de inversión extremadamente agresivos que requieren muchos años de experiencia.

⁴ Fondos de inversión con vencimiento: es un fondo que busca rentabilidad a largo plazo, y busca que esperes tiempo para que después puedas recaudar tu dinero.

⁵ *Trader*: profesional del sector financiera que ejecuta operaciones de compra-venta de activos en los mercados bursátiles con el objetivo de generar rentabilidad para una cartera de inversión.

construir carteras más diversificadas, superando las limitaciones de los vehículos de inversión tradicionales.

- Asesoramiento: Este servicio se caracteriza por una comunicación constante, personalizada y proactiva entre el gestor y el cliente. El gestor analiza y presenta diversas oportunidades de inversión, alineadas con los objetivos financieros, el perfil de riesgo y las necesidades específicas del cliente. A través de este proceso, el cliente se mantiene informado sobre las condiciones del mercado y el desempeño de su cartera, permitiéndole tomar decisiones fundamentadas en función de su estrategia patrimonial.
- Discrecional: dependiendo del nivel de discrecional este servicio se basa en la delegación total o parcial de la gestión de la cartera por parte del cliente, otorgando al gestor plena autonomía en la toma de decisiones de inversión. El cliente confía en la experiencia, el conocimiento financiero y el criterio profesional del gestor para administrar su patrimonio de manera eficiente, sin necesidad de intervenir en el proceso de toma de decisiones. Esta modalidad permite una gestión ágil y optimizada, adaptada a las condiciones del mercado y a los objetivos financieros establecidos.

En el gráfico se identifican doce tipos de clientes en función de su nivel de riqueza y el servicio recibido. Es importante señalar que cada cliente presenta características individuales, lo que dificulta una clasificación exacta. La segmentación puede variar significativamente según el criterio utilizado, lo que puede dar lugar a resultados diferentes. Por ello, se ha considerado que la combinación de estos dos factores—nivel de riqueza y tipo de servicio—constituye el enfoque más eficiente para clasificar, de manera general, los distintos perfiles de clientes en la banca privada.

2.1.4. Tipos de servicios ofrecidos por la banca privada

El servicio de banca privada tiene como objetivo la gestión del patrimonio personal o familiar de los clientes, proporcionando un asesoramiento financiero integral compuesto por diversos servicios adaptados a sus necesidades específicas.

Antes de determinar los servicios adecuados, es fundamental definir los objetivos financieros del cliente, tanto a corto como a largo plazo. Estos pueden incluir el ahorro a largo plazo, la generación de rentas, la planificación de un legado para las próximas

generaciones o la mejora de su calidad de vida. Con base en estos objetivos, se diseñan estrategias personalizadas que permiten optimizar la gestión patrimonial de manera eficiente.

El asesoramiento financiero dentro de la banca privada se estructura en distintos servicios. En primer lugar, la gestión de activos o *asset management*, cuyo propósito es maximizar la rentabilidad de los activos financieros minimizando sus costos, garantizando así una administración eficiente y responsable del patrimonio.

Concretamente consiste en el análisis de los estados financieros, la selección de activos y valores, la planificación de la implementación en las carteras de inversión y el seguimiento continuo del desempeño de las inversiones (España, 2024).

En segundo lugar, la planificación financiera constituye un elemento clave dentro de la banca privada, ya que permite diseñar un plan integral orientado a la consecución de los objetivos personales, profesionales y financieros del cliente. Cada individuo presenta una situación patrimonial única, por lo que resulta esencial establecer un proyecto biográfico que defina sus metas y aspiraciones.

A partir de este análisis, se elabora un plan financiero que optimiza las decisiones de consumo, ahorro e inversión, facilitando el cumplimiento de dichos objetivos. Una planificación estructurada incrementa significativamente la probabilidad de éxito en la gestión del patrimonio y aporta mayor seguridad en la toma de decisiones.

Asimismo, un plan financiero completo no solo contempla la definición de estrategias de inversión, sino también la protección del patrimonio a largo plazo. Para ello, es fundamental llevar a cabo una adecuada planificación sucesoria, garantizando una transmisión eficiente de los activos. Del mismo modo, se implementa un plan de previsión que protege la estabilidad financiera mediante la contratación de seguros patrimoniales, personales y de vida, asegurando así la continuidad de los objetivos financieros establecidos.

En tercer lugar, la planificación fiscal desempeña un papel fundamental en la optimización del patrimonio, ya que permite diseñar estrategias de inversión orientadas a minimizar la carga impositiva de manera legal y eficiente. Para ello, es necesario considerar distintos aspectos fiscales, tales como el Impuesto sobre la Renta de las

Personas Físicas (IRPF), los planes de pensiones de la Seguridad Social y los planes de pensiones privados. Un análisis detallado de la fiscalidad del cliente permite identificar oportunidades para reducir el impacto de los tributos y mejorar la rentabilidad de las inversiones.

Entre las estrategias que pueden implementarse destacan la inversión en vehículos fiscales favorables, la compensación de pérdidas y la optimización de la tributación sobre las rentas del capital. Estas acciones permiten estructurar el patrimonio de manera más eficiente, garantizando un equilibrio entre el crecimiento del capital y el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

En cuarto lugar, la planificación sucesoria tiene como objetivo facilitar la transmisión del patrimonio a futuras generaciones de forma eficiente y estructurada. Para ello, es fundamental determinar si el cliente cuenta con un testamento que refleje sus deseos respecto a la distribución de sus bienes. En caso contrario, se recomienda realizar un inventario del patrimonio global, que puede incluir activos financieros, inmobiliarios o empresariales, con el fin de organizarlo y asignarlo de manera clara y equitativa. Una correcta planificación sucesoria no solo garantiza el cumplimiento de la voluntad del titular, sino que también permite optimizar la fiscalidad asociada a la transmisión del patrimonio.

En quinto lugar, los servicios bancarios personalizados están dirigidos a clientes cuyo patrimonio requiere una gestión adaptada a sus necesidades específicas. Estos servicios incluyen condiciones y cláusulas adicionales que deben ser consideradas en función de la situación financiera del cliente. Dado que la banca privada tiene como objetivo principal proporcionar soluciones a medida, este tipo de servicio suele estar orientado a clientes con un patrimonio elevado, quienes pueden acceder a un nivel de atención más especializado y exclusivo.

En sexto lugar, el asesoramiento en filantropía consiste en estructurar el capital para conseguir un impacto positivo en la sociedad a través de donaciones, creación de fundaciones o invertir en proyectos solidarios, entre muchos otros. Como dice Deloitte “ayudar a las familias en la creación, definición y cumplimiento del marco estratégico de su Fundación, con total alineamiento con los Objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS) y la transparencia” (*Asesoramiento A la Filantropía | Deloitte España, 2024*).

2.1.5. Bancos privados más representativos (me van a pasar una tabla)

Los bancos privados más representativos a nivel global son los siguientes:

Figura 2. Tabla sobre bancos privados más representativos

Las mejores empresas de gestión de patrimonios del mundo en 2024		
Ranking	Bancas privadas	AuMs (\$)
1	UBS Wealth Management	\$4.5 trillion
2	Morgan Stanley Wealth Management	\$4.3 trillion
3	Bank of America Global Wealth & Investment Management	\$3.5 trillion
4	J.P. Morgan Private Bank	\$3.2 trillion
5	Goldman Sachs Private Wealth Management	\$2.5 trillion
6	Credit Suisse Wealth Management	\$1.6 trillion
7	Citi Private Bank	\$1.4 trillion
8	BNP Paribas Wealth Management	\$1.3 trillion
9	Deutsche Bank Wealth Management	\$1.2 trillion
10	Wells Fargo Private Bank	\$1.1 trillion

(Elaboración propia con datos de Awisee, 2025)

2.1.6. Tendencias futuras de la banca privada

1. Hiper personalización impulsada por inteligencia artificial

La banca privada está evolucionando hacia una oferta de servicios ultra segmentados, utilizando inteligencia artificial (IA) y análisis de datos avanzados. Los clientes de alto patrimonio ya no buscan únicamente rentabilidad, sino soluciones financieras alineadas con su estilo de vida, intereses filantrópicos y objetivos a largo plazo. La IA permite anticipar necesidades, optimizar carteras en tiempo real y ofrecer asesoramiento basado en modelos predictivos. Algunas entidades ya están desarrollando plataformas que combinan aprendizaje automático con comportamiento del cliente para ofrecer recomendaciones altamente personalizadas.

2. La combinación entre digitalización y gestión patrimonial personalizada

Aunque la digitalización ha sido clave en la modernización del sector financiero, la banca privada no puede depender exclusivamente de la automatización. La confianza sigue siendo un pilar fundamental para los clientes de alto patrimonio, lo que obliga a las entidades a mantener un modelo híbrido en el que la tecnología optimiza la eficiencia, pero sin sustituir la atención personalizada. Esto ha llevado al desarrollo de plataformas

digitales de alto nivel que permiten la gestión de carteras, acceso a oportunidades de inversión y asesoramiento directo con banqueros a través de canales seguros e instantáneos. Este modelo está ganando terreno, ya que permite a los clientes tener control total sobre su patrimonio sin perder la cercanía con su asesor financiero.

3. *Mayor protagonismo de los mercados privados y alternativos*

La búsqueda de rentabilidad en un entorno de tipos de interés más volátil ha llevado a la banca privada a reorientar su oferta hacia activos alternativos, como el capital riesgo, el crédito privado y las infraestructuras. Estos activos, tradicionalmente dominados por inversores institucionales, están siendo cada vez más accesibles para clientes de alto patrimonio a través de estructuras adaptadas a sus necesidades de liquidez y riesgo. Además, la demanda de activos con menor correlación con los mercados públicos está impulsando la creación de vehículos de inversión que ofrecen acceso a estrategias exclusivas, como participaciones en fondos de *buyout*⁶, co-inversiones⁷ y estrategias de deuda privada.

⁶ Fondos de *buy-out*: fondos de inversión privados que adquieren una participación muy alta o completa de la empresa, con el fin de darle rentabilidad y venderla a un precio superior.

⁷ Co-inversiones: “es una operación en la que un LP (inversores externos o coinversores que aportan el capital para las inversiones privadas) invierte en una empresa junto con un GP (profesionales de la inversión responsables de la gestión del fondo)” (*Co-inversiones: Qué Son y el Porqué de Su Crecimiento* - FundsPeople España, 2024)

2.2. Banca de inversión

2.2.1. Definición de la banca de inversión

Borja Oria (CEO de Arcano *Partners*⁸) explica de la siguiente manera la banca de inversión:

La banca de inversión tiene como objetivo captar recursos de diversos inversores, que pueden incluir aseguradoras, fondos de pensiones, fondos soberanos, *family offices* y particulares. Estos fondos se invierten durante un período de aproximadamente diez años, el cual se divide en una fase inicial de inversión, que dura entre dos y tres años, en la que se seleccionan las empresas en las que invertir. A continuación, el fondo acompaña a estas empresas para llevarlas al siguiente nivel. La labor del fondo se centra principalmente en el consejo y, sobre todo, en la gestión financiera, apoyando a la compañía en su organización y proporcionándole recursos para su crecimiento. El objetivo final es maximizar el valor de la empresa y planificar su desinversión en un plazo de entre cuatro a seis. (1,99 *Retail Podcast*. (Productor), 2024, 1 de febrero).

La banca de inversión es el conjunto de dos conceptos: la banca, que es un conjunto de instituciones que realizan actividades de operaciones de financiación; e inversión, es un concepto financiero que se refiere a la realización de una operación económica con el objetivo de obtener una rentabilidad. En conjunto, la banca de inversión consiste en el asesoramiento de decisiones de inversión de terceros, es decir, no es el propio banco el que invierte si no que son sus clientes los que toman decisiones de inversión tras el asesoramiento que estos han prestado, operando en un área corporativa y área de negocios. “La banca de inversión o de negocios es la encargada de actuar con los agentes de interés intermediando en transacciones complejas del mercado” (*Miraltabank*, 2024).

2.2.2. Importancia global en la economía

⁸ Arcano *Partners*: “Entidad líder en la estructuración de soluciones de financiación de activos reales e intangibles” (Arcano *Partners*, s.f.)

“La inversión ha sido tradicionalmente un importante objeto de estudio de la teoría económica. Por un lado, es un determinante crucial del crecimiento económico a largo plazo” (Aguilar et al., 2023).

Hoy en día, las estrategias empresariales son cada vez más complejas y requieren un profundo conocimiento del sector financiero. La banca de inversión juega un papel fundamental en este entorno, ya que proporciona asesoramiento experto y personalizado para ayudar a las empresas a tomar decisiones estratégicas clave.

En un mercado altamente competitivo, donde las diferencias entre los bancos pueden ser mínimas pero las ganancias significativas, la banca de inversión se distingue por su capacidad para estructurar operaciones sofisticadas. Fusiones y adquisiciones, salidas a bolsa, emisiones de deuda y captación de financiación son transacciones que no solo afectan a las empresas involucradas, sino también al mercado financiero en su conjunto, impactando a millones de inversores.

Gracias a su experiencia y conocimiento, la banca de inversión contribuye a mantener la estabilidad y el equilibrio en los mercados financieros, facilitando el crecimiento económico y la optimización de los recursos empresariales.

2.2.3. Tipos de empresas/clientes de la banca de inversión

Los clientes de la banca de inversión se pueden clasificar de la siguiente manera:

1. Empresas y corporaciones

En este primer apartado, las siguientes empresas recurren a los servicios de la banca de inversión para obtener financiación, asesoramiento en fusiones y adquisiciones o acceso a mercados de capitales:

- **Grandes multinacionales**: son empresas mundialmente conocidas que cuentan con grandes cantidades de patrimonio y que necesitan de grandes financiaciones para poder llevar a cabo sus estrategias de expansión y desarrollo. Un ejemplo podrían ser empresas como Apple o Repsol.
- **Empresas medianas (middle-market)**: aunque no tienen la misma escala global que las multinacionales, estas empresas cuentan con una presencia significativa en sus respectivos mercados y requieren apoyo financiero para mejorar su estructura financiera o acceder a fuentes de capital.

- Startups y scale-ups: empresas emergentes con gran potencial de crecimiento que se encuentran en fases tempranas de su ciclo de vida empresarial. Este tipo de empresas acuden a la banca de inversión generalmente para captar capital, a través de rondas de inversión o una salida a bolsa (*IPO*⁹).

2. Instituciones financieras

En este segundo apartado, las empresas recurren a los servicios de la banca de inversión para gestionar los riesgos, acceder a financiamiento o estructurar productos financieros:

- Bancos comerciales y de inversión: los bancos tradicionales realizan actividades dirigidas al público en general. Su actividad se fundamenta en la captación de fondos del público, exigibles a la vista y a corto plazo, con el objetivo de otorgar créditos y préstamos, principalmente también con un enfoque a corto plazo (Content, s.f.). Ambos tipos de bancos pueden requerir asesoramiento en áreas como fusiones, emisión de deuda, entre otros servicios.
- Aseguradoras: Son empresas cuya actividad principal es la venta de pólizas de seguros (BBVA, 2025) y que buscan diversificar sus inversiones con el fin de reducir el riesgo del negocio y garantizar su estabilidad y sostenibilidad a largo plazo.
- Fondos de pensiones: “se trata de un tipo de fondo de inversión especializado en generar rendimientos de cara a la jubilación de quienes contratan un plan de pensiones” (Santander, S. f.) donde buscan altas rentabilidades en el mercado.

3. Fondos de inversión y gestores de activos

Este tercer apartado consiste en la gestión del dinero de sus clientes y toman decisiones de inversión aprovechando las oportunidades del mercado, buscando maximizar el rendimiento de las carteras de inversión:

- Private equity (capital riesgo): utiliza el dinero de inversores externos para adquirir una empresa, implementar cambios estratégicos para mejorar su rendimiento y, posteriormente, venderla a un precio más alto, generando así beneficios para sus inversores.

⁹ *IPO (Initial Public Offering)*: Oferta Pública de Venta (OPV) que se realiza cuando una empresa comienza a cotizar en bolsa, convirtiéndose en una compañía pública y permitiendo que los inversores compren sus acciones.

- Hedge funds (fondos de cobertura): son fondos de inversión de alto riesgo que buscan maximizar la rentabilidad de la cartera, independientemente de la tendencia del mercado, es decir, incluso en mercados bajistas, lo que, en circunstancias normales, implicaría pérdidas (*Hedge Funds: Qué Son y Qué Pueden Aportar A la Cartera - FundsPeople España, 2024*).
- Gestores de fondos de inversión: entidades que gestionan las carteras de diversos clientes y deciden en que oportunidades invertir para obtener los mayores retornos.

4. Gobiernos y organismos públicos

En este cuarto apartado, los gobiernos recurren a la banca de inversión para gestionar su deuda o financiar proyectos de infraestructura:

- Estados nacionales: los gobiernos nacionales trabajan con los bancos de inversión para emitir deuda soberana¹⁰, privatizaciones¹¹ y gestión de reservas y financiamiento de infraestructuras.
- Ayuntamientos y administraciones locales: estos organismos acuden a la banca de inversión para financiar proyectos relacionados con el desarrollo urbano, el transporte, las infraestructuras, entre otros.
- Empresas estatales: son empresas cuyo único propietario o propietario parcial es el Estado.

5. Individuos con alto patrimonio (HNWI y UHNWI)

En este quinto apartado, los individuos con alto patrimonio recurren a la banca de inversión para buscar un asesoramiento financiero exclusivo:

- Familias con grandes patrimonios (*family offices*): es una empresa privada y familiar que nace con el objetivo de preservar y gestionar el patrimonio de la familia.
- Celebridades e inversores privados: ambos clientes generan altos ingresos recurrentes por lo que hay diseñar estrategias de inversión que protejan su patrimonio.

2.2.4. Tipos de servicios ofrecidos por la banca inversión

¹⁰ Deuda soberana: deuda del país emitida por el gobierno.

¹¹ Privatizaciones: proceso en el que el Estado transfiere una empresa pública a privada.

La banca de inversión se puede agrupar en cinco grandes áreas: la consecución de recursos, la generación de valor, trading y mercados financieros, financiación especializada y estructurada y servicios de asesoramiento financiero y estratégico. El siguiente esquema refleja la clasificación de los servicios:

Figura 3. Diagrama sobre tipos de servicios de la banca de inversión



(Elaboración propia con datos de Whimsical, 2025)

1) Consecución de recursos

En primer lugar, la consecución de recursos son un conjunto de funciones que buscan captar capital a través del mercado financiero o de capitales.

1.1. Mercado financiero:

El mercado financiero, al ser de gran magnitud, constituye un ámbito fundamental para la obtención de financiación con distintos horizontes temporales, tanto a corto como a largo plazo. Su funcionamiento se basa en la compraventa de diversos instrumentos financieros, entre los que se incluyen bonos, acciones, depósitos bancarios y derivados, entre otros.

En este mercado intervienen múltiples entidades, tales como instituciones financieras, fondos de inversión, empresas, gobiernos e inversores individuales. Entre las principales alternativas disponibles para la captación de recursos financieros se encuentran los créditos estructurados, los créditos sindicados y el *Project Finance*.

- Créditos Estructurados: son un tipo de préstamos que están diseñados para adaptarse a las necesidades específicas de las empresas.
- Créditos Sindicados: es un préstamo financiado por varios bancos destinados a proyectos de alto capital y riesgo que requieran de gran cantidad de recursos. “Tanto el deudor como los prestamistas se ponen de acuerdo sobre los términos, condiciones y obligaciones con el fin de alcanzar la finalidad económica de cada una de las partes” (Hugo & Marino, 2018). De esta manera, los prestamistas tienen un mayor poder de negociación, pudiendo discutir sobre mejores términos como tipos de interés, plazo de vencimiento y condiciones de pago más flexible. Esto permite evitar las normas rígidas que suelen imponer los bancos tradicionales. Además, con este producto, se puede acceder a un mayor monto de capital conjunto, ya que muchas entidades están dispuestas a participar. Esta colaboración, genera una diversificación del riesgo, lo cual es uno de los principales factores que atrae el interés de los inversores.
- Project Finance: se trata de un mecanismo de financiación en el que la inversión inicial del proyecto es elevada, lo que implica un alto riesgo y un largo horizonte temporal. Consiste en la capacidad del proyecto para generar flujos de caja positivos de manera anual. Esto permite que los patrocinadores no necesiten aportar garantías para respaldar la financiación, ya que el propio proyecto posee la capacidad de generar los fondos necesarios para remunerar el capital invertido una vez pagada la deuda contraída (García, 2025).

1.2. Mercado de capitales

El mercado de capitales se especializa en captar financiación con un horizonte exclusivamente a largo plazo, se puede conseguir a través de la emisión de acciones (*equity*) o deuda.

Este mercado se divide en dos segmentos importantes:

1. **Mercado primario:** donde los valores se emiten por primera vez, permitiendo a las empresas obtener financiamiento directo.
2. **Mercado secundario:** donde se negocian valores previamente emitidos, brindando liquidez a los inversionistas.

Dentro del mercado de capitales, se distinguen dos categorías principales: el mercado de deuda (DCM) y el mercado de acciones (ECM):

- Debt Capital Markets (DCM): se centra en el endeudamiento y ofrece instrumentos como bonos, papeles comerciales y titularizaciones. A través de este mecanismo, las empresas emiten deuda para captar recursos.
- Equity Capital Markets (ECM): está enfocado en la capitalización a través de la emisión de acciones, lo que permite a los inversionistas convertirse en accionistas y participar en la propiedad de la empresa.

Este sistema proporciona a las empresas diversas opciones para obtener financiamiento y a los inversores oportunidades de inversión a largo plazo.

2) Generación de valor

En segundo lugar, se encuentra la generación de valor, que consiste en la creación de valor añadido para la empresa mediante estrategias tácticas e inorgánicas, a través de operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A).

“Las transacciones de M&A se basan, principalmente, en dos pilares fundamentales: (i) una adecuada valoración de la empresa o activos a ser adquiridos; y (ii) lograr que las compañías que se integran en una transacción de M&A generen valor”. (Arias Cogollos, 2024).

Las áreas clave de este sector engloban la venta y valoración de empresas, compra venta de empresas, fusiones, *joint ventures* y alianzas estratégicas, desinversiones y escisiones y procesos de transformación empresarial. Estas diferentes áreas sirven para cumplir con uno de los objetivos de la empresa, de incrementar el valor de la empresa.

- Venta y valoración de empresas: la valoración de empresa es una información imprescindible para todos los usuarios de las empresas y sobre todo para los inversores y accionistas. Te da un valor total de la empresa basándose en el balance de situación, cuenta de resultados y flujos de caja. Hay diferentes métodos de valoración y dependiendo del sector, tamaño, edad y ciertas características conviene más usar un método u otro. Pero a grandes rasgos, mejor va a estar valorada una empresa cuanta más capacidad tenga de generar flujos de caja y mejor sea capaz sea de demostrarlo. Según un estudio realizado por *Bank of America Merrill Lynch* (2016), el valor de mercado de una empresa está estrechamente vinculado a su capacidad para generar flujos de efectivo futuros.
- Compraventa de empresas: el servicio más común de la banca de inversión consiste en actuar como intermediario entre compradores y vendedores, con el objetivo de que las entidades involucradas, especialmente aquella que participa como compradora (en una compraventa) o absorbente (en una fusión), obtengan beneficios económicos que permitan generar valor de manera rápida y eficiente (Arias Cogollos, 2024).

Esta estrategia de crecimiento inorgánico permite generar sinergias a través de la mejora en la eficiencia operativa y la capacidad logística conjunta, lo que fortalecería la posición competitiva en el mercado (Sánchez Soto, C., 2025). Además, facilita el acceso a nuevos mercados o la diversificación del riesgo, lo cual se justifica por la necesidad de invertir en distintos activos, sectores y/o zonas geográficas. Este enfoque contribuye a reducir considerablemente el riesgo y permite equilibrar el rendimiento de la cartera en su conjunto (BBVA ESPAÑA & BBVA, 2020).

- Joint ventures y las alianzas estratégicas: se trata de una asociación estratégica entre dos o más empresas con el objetivo de llevar a cabo un proyecto, en la que se distribuyen las inversiones, el control, las responsabilidades, el personal, los riesgos, así como los gastos y beneficios (BBVA ESPAÑA & BBVA, 2024). Esta colaboración es de carácter temporal, y cada una de las empresas mantiene su individualidad jurídica.

Las *joint ventures* y las alianzas estratégicas se han consolidado como una estrategia rentable para numerosas entidades, ya que permiten reducir gastos,

optimizar procesos, cumplir objetivos y mantener el control sobre la entidad. En términos generales, estas estrategias resultan fundamentales en el ámbito de la banca de inversión. En este contexto, cabe preguntarse si Google Bank podría incursionar en la banca de inversión mediante *joint ventures* como estrategia inicial.

- Desinversiones y escisiones: en ocasiones, a las empresas les resulta conveniente desprenderse de ciertos activos o divisiones, ya sea porque no contribuyen a maximizar el beneficio empresarial o porque no son relevantes para la función principal de la compañía. Como señala el autor, “permite a la compañía centrarse exclusivamente en su negocio principal, restando peso a otros negocios que permitían la diversificación de su porfolio, pero que a su vez no permite una disrupción rápida ni eficaz” (Canales Zubizarreta, 2022). En la banca de inversión, estos procesos se dividen de la siguiente manera:
 - Desinversión en activos: consiste en la venta o disposición de un activo o parte de él, lo que puede implicar la venta de unidades de negocio completas, activos específicos, participaciones en empresas conjuntas o cualquier otro tipo de activo (Sbrolla, 2023).
 - *Spin-off*: es el proceso en el que una empresa transfiere ciertos activos, recursos o divisiones de negocio a una empresa independiente creada paralelamente. Esta empresa sigue siendo gestionado por los mismos propietarios y accionistas.
 - *Carve-out*: es el mismo proceso que el explicado anteriormente, con la única diferencia de que la nueva empresa creada paralelamente va a ser vendida y la monetización de este proceso rinde cuentas a la empresa principal que le permite centrarse de nuevo en su actividad en concreto.
- Fusiones: es la estrategia clave en el M&A, que su mismo nombre indica “*merger*”, que consiste en la unión de dos o más entidades en una sola entidad empresarial, lo que significa la consolidación de sus estados financieros, con el fin de mejorar su eficiencia.

Se clasifica en tres tipos de fusiones:

- Fusión horizontal: se refiere a la unión de empresas del mismo sector con el objetivo de aumentar la cuota de mercado (Neri González, 2025).

- Fusión vertical: implica la unión de empresas a lo largo de una cadena de suministro. En este tipo de fusión, la empresa busca ascender o descender en su cadena de suministro, consolidando así su posición en el sector (Bestinver, s.f.).
- Fusión conglomerada: unión de empresas de distintos sectores con el fin de aumentar la diversificación empresarial.
- Procesos de transformación empresarial: Como se ha analizado previamente, las tendencias futuras de la banca de inversión están generando cambios significativos en el entorno financiero. En este sentido, los bancos deben contar con los métodos, estrategias y recursos necesarios para adaptarse a estos desafíos y superarlos de manera eficaz, ya sea fortaleciendo su estabilidad o impulsando su crecimiento, dependiendo de la visión de cada entidad. En un sector altamente competitivo, la capacidad de transformación es clave para hacer frente a las amenazas del mercado, defenderse de la competencia e incluso responder a la entrada de nuevos actores. Así, los procesos de transformación empresarial desempeñan un papel fundamental en la evolución y sostenibilidad de las instituciones financieras.

3) Trading y mercados financieros

El trading consiste en analizar los mercados financieros, aprovechar las oportunidades financieras, realizar transacciones de compraventa de acciones, bonos y otros instrumentos financieros y obtener rentabilidad. Consiste en una “forma de operar en la bolsa de valores basándose en los mercados financieros, en algunas ocasiones utilizando mucho la especulación financiera en donde la mayoría de las veces los que invierten no conocen los riesgos que se pueden pre-sentar” (Garrido-Jarrín, Quinaluisa-Molina, & Talavera-Carvajal, 2022).

Los mercados más importantes donde se realiza el trading son los siguientes:

- Mercado de divisas FOREX: se trata de un mercado global y descentralizado en el que se negocian divisas. Este mercado permite tanto la inversión a largo plazo como la especulación a corto plazo (Gascó, 2024). Actualmente, es el mercado financiero más grande del mundo, siendo denominado "el mercado que nunca

duerme", con un volumen de transacciones diario de 6,6 billones de dólares (Calvo, 2019). Una de las principales ventajas de este mercado radica en su alcance global, ya que en él cotizan las monedas de diversos países.

- Mercado de *commodities*: históricamente, el mercado de *commodities* es el más antiguo, y en él se negocian materias primas, las cuales son productos básicos utilizados en la producción de bienes y servicios. Estos productos se intercambian en mercados financieros especializados, donde se compran y venden en grandes cantidades (*ESIC University*, s.f.).

Se pueden clasificar de la siguiente manera:

- *Commodities* físicos: son productos tangibles que pueden ser extraídos de la tierra, tales como metales preciosos, productos agrícolas, energía (como el petróleo o el gas natural) y materias primas industriales (como el cobre o el hierro) (*ESIC University*, s.f.).
 - *Commodities* financieros: Se definen como instrumentos financieros cuyo valor está basado en un *commodity* físico, pero carecen de una forma tangible. Ejemplos de *commodities* financieros incluyen los contratos de futuros, las opciones y los ETF¹² (*ESIC University*, s.f.).
- Mercado de derivados financieros: es un mercado en el que se crean instrumentos de inversión que se reinvierten con el objetivo de obtener una rentabilidad y gestionar el riesgo.

Los instrumentos de inversión son:

- *Forward*: es un contrato a largo plazo donde acuerdan de comprar y vender un activo subyacente en un tiempo a un precio determinado, es la obligación de comprar y vender entre dos partes y se negocian en mercado extrabursátiles ¹³(*Over the Counter – OTC*).
- Futuros: al igual que los forwards, los futuros se negocian en mercados bursátiles, están estandarizados, es decir, están reguladas ambas partes.
- Opciones: es el acuerdo entre dos partes involucradas que se establece la compra o venta de un activo determinado. “Una de las partes contratantes

¹² ETF (*exchange traded funds*): fondos que cotizan en los mercados bursátiles a precio de mercado.

¹³ Mercado extrabursátil: es un mercado en el que las operaciones se realizan fuera de la bolsa, de manera directa entre las partes involucradas, y no está sujeto a una regulación formal.

adquiere sobre la otra el derecho, pero no la obligación, de comprarle o venderle una cantidad determinada de activos.” (¿Qué Son y Cómo Funcionan las Opciones? | Renta 4, s. f.).

Existen dos tipos de opciones: las *call* y *put*.

- *Call*: el inversor ejecuta la opción de compra cuando tiene expectativas alcistas sobre el mercado.
- *Put*: el inversor ejecuta la opción de venta cuando prevé caídas del mercado.
- Swaps: es un intercambio financiero en el que ambas partes acuerdan intercambiar flujos de caja efectivos durante un determinado tiempo con unas condiciones previamente descritas. Estos flujos generalmente corresponden a un pago de intereses sobre el valor nominal del swap. (Furió, 2023).
- Mercado de acciones: es el mercado donde se realizan las transacciones de compra y venta de acciones de empresas cotizadas en el mercado bursátil.

4) Financiación especializada y estructurada

Existen diferentes formas de financiar una compañía y se ha clasificado en tres métodos diferentes:

- Financiación de adquisiciones:
 - *Leverage Buy-Out* (LBO): es una compra apalancada, es decir, una adquisición financiada principalmente con deuda. En este proceso, se adquiere una empresa y la deuda contraída se paga utilizando los flujos de caja que genera la propia empresa adquirida. Esta financiación es proporcionada por inversores, en lugar de recurrir a los préstamos tradicionales.
 - *Management Buy-Out* (MBO): es una transacción en el cual el equipo directivo de la compañía apuesta por comprar la empresa a los actuales socios. “Si es necesaria, la financiación vendrá de entidades externas, vía préstamos, bonos, u otras modalidades de financiación” (Abogados, 2020).
 - *Management Buy-In* (MBI): se trata de un tipo de LBO (*Leveraged Buyout*) en el que los compradores son gestores con experiencia en el

sector. Debido a su conocimiento, estos gestores deciden invertir sus propios recursos financieros (Abogados, 2020). Las transacciones suelen ser de gran volumen, lo que hace difícil que los gestores puedan asumirlas de manera individual. Por esta razón, recurren al mercado para obtener capital externo, generalmente mediante la emisión de deuda.

- Securitización de activos: consiste en la “venta de activos ilíquidos a un fondo de titulización, que financia la compra mediante la emisión de bonos de titulización” (Beka Finance, 2024). Que consiste en la transformación de los valores pocos líquidos en valores negociable en el mercado, de esta forma, le es más fácil a la empresa acceder a financiación y diversificar sus inversiones.
- Financiación sindicada: tal como se explicó previamente en relación con los préstamos sindicados, este proceso consiste en la colaboración de diversas entidades financieras para financiar conjuntamente un proyecto. De este modo, se logra diversificar el riesgo, evitando que ninguna entidad asume de manera individual el riesgo total que implicaría financiar el proyecto por forma exclusiva.

5) Servicio de asesoramiento financiero y estratégico

Los servicios que ofrecen los bancos de inversión requieren de un extenso conocimiento especializado, es por ello que se consideran como la entidad mejor formada y con la máxima experiencia en el campo para ofrecer los mejores planes financieros y estratégicos. Los Bancos de Inversión juegan un gran papel como asesores. Ofrece asesoramiento en las siguientes áreas:

- Reestructuración de deuda y refinanciación: reestructuración consiste en modificar los términos de la deuda, relacionado con el plazo de vencimiento, los tipos de interés entre otros, para poder hacer frente a sus obligaciones de pago. Por el otro lado, la refinanciación consiste obtener una nueva deuda para saldar la existente, eliminando así por completo la deuda anterior.
- Valoración de empresas y *Fairness Opinion*: consiste en ofrecer asesoramiento sobre la valoración de una empresa en el contexto de una futura transacción de fusiones y adquisiciones (M&A). Además, se proporciona asesoramiento sobre si el valor y precio de la empresa son justos y se ajustan a los intereses de los accionistas.

- Asesoramiento en estructuras de capital: consiste en analizar si la empresa se debería de financiar con más deuda o más capital propio, considerando los productos y recursos disponibles en su estructura financiera.

Los bancos de inversión están altamente estructurados, consolidados y formados, lo que les permite ofrecer servicios de alta calidad para proyectos de gran envergadura. Su enfoque se centra en conseguir recursos, generar valor, realizar trading en los mercados financieros, proporcionar financiación especializada y estructurada, y, por último, ofrecer asesoramiento financiero y estratégico.

La mayoría de las empresas optan por recurrir a los servicios de los bancos de inversión debido a que estos pueden ofrecer mejores condiciones en sus negociaciones con otros bancos y empresas, lo cual puede estar relacionado por volumen de *deals* y negociaciones, así como su capacidad de negociación. Por normal general, “consiste en asesorar a empresas y/o proyectos en la consecución efectiva de recursos, es decir, en la adquisición del dinero que las empresas necesitan” (Marulanda Barrera, 2021).

2.2.5. Bancos de inversión más representativos

En la banca de inversión, los principales actores se dividen en *Bulge Bracket*¹⁴ y *Boutiques*¹⁵, diferenciándose en diversas características clave.

Las *League Tables* de *Bloomberg* ofrecen una visión clara de qué bancos pertenecen a la categoría *Bulge Bracket*. Estas tablas clasifican a las entidades según el volumen asesorado y el número de transacciones realizadas.

¹⁴ *Bulge Bracket*: grandes bancos de inversión multinacionales con gran capacidad financiera, capaces de gestionar operaciones de gran envergadura. Suelen enfocarse en clientes institucionales y grandes corporaciones, abarcando prácticamente todo el mercado. Estas entidades lideran en términos de volumen y número de transacciones.

¹⁵ *Boutiques*: bancos de inversión más pequeños y especializados. Se enfocan en nichos de mercado específicos y ofrecen asesoramiento personalizado en sectores concretos, en lugar de abarcar una gama amplia de operaciones.

Figura 4. Tabla sobre bancos de inversión más representativos.

Asesor	Ránking	Cuota merc (%)	Vlr total de trato (M)	Vlr prom de trato Acuer... (M)
101 Goldman Sachs	1	19.8499	869,015.34	2,129.94
102 Morgan Stanley	2	17.0145	744,883.25	1,890.57
103 JP Morgan	3	14.2325	623,087.38	1,618.41
104 Citi	4	9.9861	437,182.87	2,005.43
105 Lazard	5	6.4567	282,669.76	1,144.41
106 Barclays	6	5.8895	257,837.94	1,815.76
107 UBS	7	5.7957	253,733.04	1,275.04
108 BofA Securities	8	5.6794	248,638.91	1,062.56
109 Centerview Partners LLC	9	5.4865	240,195.38	2,502.04
110 Jefferies	10	4.3516	190,510.63	648.00
111 Evercore	11	3.7017	162,059.78	1,059.21
112 RBC Capital Markets	12	3.6320	159,008.31	1,195.55
113 BNP Paribas	13	3.0346	132,853.26	976.86
114 Wells Fargo	14	2.9913	130,957.65	2,728.28
115 Deutsche Bank	15	2.9885	130,832.95	1,635.41
116 Rothschild & Co	16	2.8200	123,456.41	372.98
117 Nomura	17	2.6477	115,914.21	804.96
118 PJT Partners Inc	18	2.1827	95,557.08	1,619.61
119 Perella Weinberg Partners	19	1.9514	85,430.84	1,553.29
120 Macquarie	20	1.8240	79,852.03	928.51
121 BMO Capital Markets	21	1.7811	77,974.42	1,098.23
122 Moelis & Co	22	1.7788	77,875.01	529.76
123 HSBC	23	1.6744	73,305.10	1,879.62
124 Ernst & Young	24	1.6679	73,018.90	170.21

(Fuente: Bloomberg, 2025)

Los dos bancos líderes en estas clasificaciones concentran un 19% y 17% del *market share*¹⁶, respectivamente. Se puede observar que Goldman Sachs, liderando en primera posición, ha cerrado 14 *deals* más que Morgan Staley, que se sitúa en segunda posición.

Generalmente, los cinco primeros bancos del ranking se consideran *Bulge Bracket*, pero no existe una norma estricta que determine esta clasificación. La distinción entre *Bulge* y *Boutique* depende de la interpretación que se haga de sus características.

2.2.6. Tendencias futuras de la banca de inversión

1. Tokenización de activos y disrupción en la estructuración de operaciones

La digitalización del mercado de capitales está cambiando la manera en que se estructuran y negocian los activos financieros. La tokenización¹⁷, que permite representar activos en *blockchain*¹⁸, está reduciendo costos y tiempos de liquidación en operaciones de gran escala, desde la emisión de bonos hasta la venta de participaciones en fondos. Este avance no solo simplifica el acceso a ciertos tipos de inversión, sino que también mejora la liquidez en mercados históricamente ilíquidos, como el inmobiliario o las

¹⁶ *Market share*: cuota de mercado. Es la participación de la empresa en el mercado.

¹⁷ Tokenización: “consiste en representar digitalmente determinados derechos sobre un activo físico, desde un producto o mercancía a un inmueble. De esta forma, un token (una *ficha*) es la representación digital de bienes físicos o los derechos sobre los mismos”. (BBVA, 2023)

¹⁸ Blockchain: “es un libro de contabilidad compartido e inmutable que facilita el proceso de registro de transacciones y seguimiento de activos en una red empresarial.” (IBM, s.f.)

infraestructuras. Algunas grandes instituciones ya están desarrollando plataformas que permiten la emisión y negociación de estos activos en entornos regulados, lo que podría transformar el rol tradicional de los bancos de inversión en la intermediación financiera.

2. Consolidación de la banca de inversión como catalizador de grandes transformaciones industriales

La reconfiguración de sectores estratégicos, como la energía, la automoción y la manufactura avanzada, está generando una oleada de operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A) sin precedentes. La banca de inversión está adoptando un rol clave en este proceso, no solo asesorando en transacciones, sino también estructurando financiamiento para compañías que buscan posicionarse en industrias de nueva generación. El crecimiento de tecnologías como la inteligencia artificial y la computación cuántica está atrayendo un flujo de capital significativo, impulsando operaciones de gran escala en las que la banca de inversión actúa como intermediaria entre fondos de capital privado, empresas tecnológicas y corporaciones tradicionales en proceso de transformación.

3. Diversificación de ingresos ante la fragmentación del ecosistema financiero

El auge de *fintech*¹⁹s, fondos de *private equity* y nuevos modelos de financiación alternativa ha reducido la dependencia de las empresas hacia la banca de inversión tradicional. Para adaptarse, las grandes firmas han comenzado a diversificar sus fuentes de ingresos, apostando por nuevas líneas de negocio como asesoramiento estratégico, mercados privados y plataformas de inversión digital. En este contexto, la banca de inversión está evolucionando de un modelo puramente transaccional a uno más consultivo, donde la generación de valor a largo plazo y la oferta de servicios personalizados juegan un papel clave en la retención de clientes.

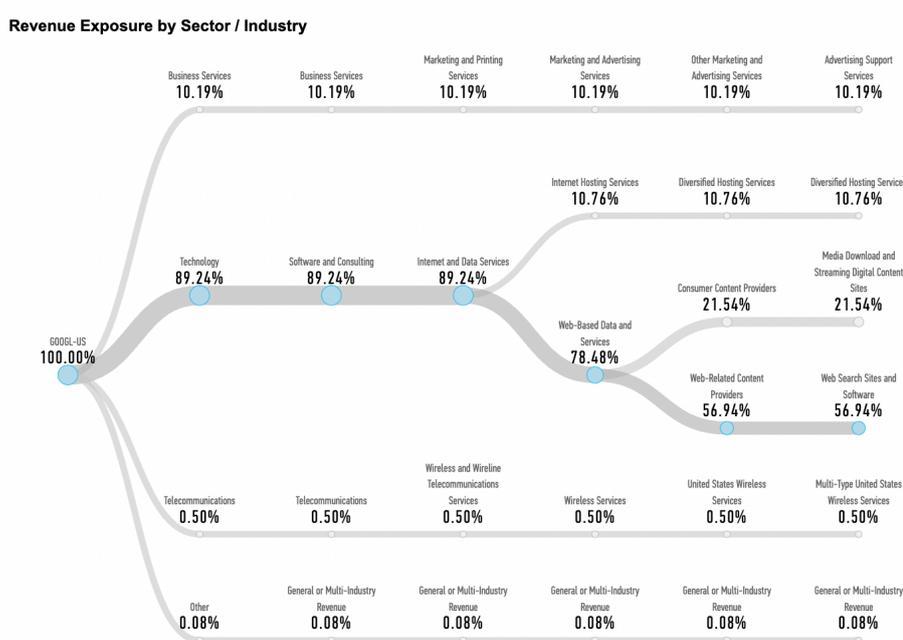
¹⁹ *Fintech*: abreviatura de *financial technology*, hace referencia a empresas que aplican tecnologías avanzadas para la prestación de servicios financiero, caracterizándose por su eficiencia, accesibilidad y digitalización.

2.3. Productos y servicios financieros de Google

2.3.1. Distribución de Google

En primer lugar, se presenta un resumen general del negocio de Google. A continuación, se analiza la división del negocio de Google y los ingresos generados por cada una de sus subcategorías.

Figura 5. Mapa sobre exposición de ingresos por sector de Google.



Data spotlighted below | RBICS Rev data as of Feb-25

(Fuente: Factset, 2025)

El principal ámbito de su actividad se encuentra en la tecnología, el software, Internet y los servicios de datos.

2.3.2. Servicios financieros que Google ofrece

Ahora vamos a ver cuáles son los servicios financieros de lo que dispone Google:

Google Pay: es un servicio/método de pago. Fue el primer servicio lanzado por Google y ha crecido mucho desde entonces. Otras empresas también lo tienen y se caracterizan por “facilitar los pagos que se hacían a través de la red de tarjetas bancarias que proporcionaban los bancos tradicionales”. Consiste en mandar y recibir dinero de forma

instántanea sin necesidad de un hardware específico (no se necesita un terminal – hardware). Se dispone a muchos bancos.

1. **Google Pay:** Plataforma de pagos móviles que permite a los usuarios realizar transacciones sin contacto utilizando dispositivos compatibles.

2. **Google Wallet:** Aplicación que almacena tarjetas de crédito, débito, fidelización, entradas y tarjetas de transporte, facilitando pagos y gestión de documentos digitales.

3. **Google Cloud for Financial Services:** Soluciones en la nube diseñadas específicamente para instituciones financieras, ofreciendo infraestructura segura y herramientas avanzadas de análisis de datos.

4. **Google Cloud AI:** Herramientas de inteligencia artificial que permiten a las empresas financieras mejorar la atención al cliente, detectar fraudes y optimizar operaciones mediante aprendizaje automático.

5. **Google Ads para Servicios Financieros:** Plataforma publicitaria que permite a las empresas del sector financiero promocionar sus productos y servicios, cumpliendo con políticas específicas para garantizar la transparencia y protección del usuario.

3. ANÁLISIS SOBRE LAS VENTAJAS, DESVENTAJAS Y AMENAZAS

3.1. Amenazas para la banca privada ante la entrada de Google Bank

Google Bank todavía no ofrece servicios de banca privada, pero observando la tecnología tan puntera de la que dispone, tiene los recursos necesarios para expandirse a largo plazo. En caso de llevar a cabo este plan, el sector de la banca privada a nivel mundial se vería altamente amenazado.

- Ventajas de la incursión de Google en la banca privada

Uno de los principales beneficios que Google obtendría al ingresar en el sector de la banca privada radica en su capacidad para almacenar y analizar grandes volúmenes de datos, lo que le permitiría diseñar carteras de inversión altamente personalizadas y ajustadas a las necesidades específicas de cada cliente. Asimismo, el uso de la inteligencia artificial facilitaría la automatización de procesos y la reducción de los tiempos necesarios para la toma de decisiones financieras, mejorando la eficiencia operativa.

Otro factor a su favor es la amplia base de clientes con la que ya cuenta a nivel mundial, lo que le proporcionaría una ventaja competitiva en términos de captación y fidelización sin necesidad de realizar grandes inversiones en marketing o adquisición de clientes. En este sentido, Google podría aprovechar su posicionamiento en el mercado tecnológico para ofrecer soluciones financieras innovadoras, integradas en sus propios ecosistemas digitales.

Por lo tanto, las ventajas más relevantes para Google serían: automatización de procesos gracias al uso de la inteligencia artificial y el Big Data, personalización de servicios financieros a cada clientes y acceso a una amplia base de clientes.

- Desventajas de la incursión Google en la banca privada

A pesar de las ventajas que Google podría obtener en el sector financiero, su falta de experiencia en este ámbito representa un obstáculo importante. La banca privada es un sector altamente regulado y dominado por entidades con una reputación consolidada, lo que dificultaría la construcción de confianza entre los clientes, un aspecto fundamental en la gestión patrimonial.

Además, la competencia con bancos tradicionales supone un reto significativo, ya que estas instituciones cuentan con solidez financiera, experiencia en el campo y redes de contacto establecidas, lo que les otorga una posición privilegiada en el mercado. Por otro lado, la incursión en el sector bancario requeriría una alta inversión económica y operativa, lo que podría afectar la estabilidad de Google y generar riesgos asociados a la diversificación de su modelo de negocio.

Las desventajas que tendría Google serían: falta de experiencia en el sector, competencia con bancos consolidados y percepción del riesgo y alta inversión necesaria.

Las principales amenazas que sufrirían los bancos serían las siguientes:

3.1.1. Productos muy personalizados utilizando la IA

En este panorama, la Inteligencia Artificial (IA) se presenta como una herramienta disruptiva con un enorme potencial para transformar los entornos virtuales de aprendizaje (EVA) y llevar las situaciones de aprendizaje a un nuevo nivel. Las principales herramientas de inteligencia artificial (IA) que están revolucionando los entornos virtuales de aprendizaje (EVA) son: (a) sistemas de recomendación de contenido, (b) asistentes virtuales, (c) sistemas de evaluación y retroalimentación automatizada, (d) herramientas de creación de contenidos interactivos, (e) sistemas adaptativos de aprendizaje y (f) análisis de datos de aprendizaje. (Ramírez, 2024)

Google cuenta con la inteligencia artificial y la capacidad de almacenar y analizar grandes volúmenes de datos. Esta gran ventaja les hace expertos en la automatización de procesos. Para poder comparar con bancos que sean realmente competidores la banca privada, hay que fijarse en los grandes bancos mundiales. Aun así, estos grandes bancos cuentan con asesores financieros para ofrecer carteras y productos personalizados. De esta manera, es fácil reconocer que su trabajo conllevaría un tiempo más largo.

¿De qué manera influye el tiempo a la hora de ofrecer una cartera personalizada al cliente?

- Personalización Masiva

La banca privada se especializa en ofrecer las carteras de productos altamente especializadas, utilizando diversas fuentes internas para lograrlo. Aunque incorporen la inteligencia artificial en sus procesos, no disponen de la tecnología más actualizada ni de última generación.

Por el contrario, la IA de la que dispone Google les permitirá ajustar las preferencias del cliente para diseñar la cartera más adecuada según su perfil de riesgo. Esto supondría una personalización a gran escala. Las *bigtech*²⁰ tienen el potencial de transformarse en bancos, ya que no solo poseen grandes cantidades de datos de alta calidad, sino que también cuentan con una ventaja significativa en cuanto a las herramientas que utilizan, como los algoritmos de inteligencia artificial (IA), para analizar esos datos, comprender las necesidades de los clientes e influir en ellos. Asimismo, las *bigtech* podrían ofrecer nuevos servicios al integrar paquetes de sus servicios actuales (Vives, 2019).

- Eficiencia y escalabilidad

El gran recurso competitivo de Google les permite descubrir posibles patrones complejos que los clientes desarrollan con el tiempo. Los patrones se encuentran en los hábitos de gasto e ingreso, ahorros pasados o futuros, historial de inversiones, gustos y preferencias. “La empresa al analizar los datos de sus propios clientes puede analizar su flujo de dinero y los hábitos de gasto, identificando oportunidades para ofrecer productos financieros adaptados a las necesidades y capacidades de cada cliente” (Agudelo, 2023).

- Eficiencia operativa

No sé si debería meterme aquí. Pero hablar algo más sobre su automatización de procesos.

Respondiendo a la pregunta de antes, solemos pensar que, si algo se hace rápidamente, es porque se ha hecho de manera apresurada, sin considerar los detalles importantes, lo que podría generar errores a largo plazo. Sin embargo, esa visión sobre el tiempo no se aplica en el caso de la inteligencia artificial. La IA, puede procesar grandes volúmenes de datos y generar modelos con una precisión casi perfecta, siguiendo unas reglas rigurosas y estrictas. De esta forma, en lugar de apresurarse, la IA asegura un nivel de exactitud y

²⁰ *Bigtech*: grandes empresas tecnológicas que operan a nivel mundial. Como, por ejemplo: Microsoft, Apple, Nvidia, Amazon, Google y Facebook.

eficiencia que puede reducir los errores y optimizar los resultados sin comprometer la calidad.

3.1.2. Atrae a la nueva generación de clientes más jóvenes

La nueva generación de clientes ha crecido con los grandes avances tecnológicos. De tal forma que esta generación de clientes tiene facilidad e incluso les resulta más cómodo gestionar su dinero a través de plataformas en línea. Google podría aprovechar esta oportunidad e incorporar un nuevo modelo de negocio sobre la banca privada tradicional.

- Preferencia por lo digital

“Destacan que los clientes jóvenes valoran la conveniencia de los servicios digitales, mientras que los clientes mayores se sienten incómodos o incluso frustrados con estos servicios” (Ogando, s.f.). Los jóvenes valoran un servicio bancario ágil, accesible y conveniente. Buscan acceder a los mejores servicios para obtener los mayores rendimientos, y son conscientes de las grandes ventajas que la tecnología ofrece para alcanzar sus objetivos. Google lleva muchos años trabajando en esos factores y se puede ver en la incorporación de sus nuevos productos (*Google Pay*, *Google Wallet* entre otros).

La banca privada sigue un modelo de negocio personal, poniendo mucho énfasis en el contacto cara a cara con el cliente y el trato personalizado. ¿Deberían centrarse en mantener el contacto directo con el cliente, priorizando la personalización y teniendo en cuenta el aspecto psicológico que influye en los mercados? ¿O, sabiendo las preferencias de los clientes, deberían adaptarse y modernizar sus estrategias para alinearse mejor con estas expectativas?

- Modelos de Servicio Innovadores

Google podría indagar y obtener buenos resultados sobre este factor. Google tiene el previo paso del análisis del comportamiento del cliente, y eso le da la gran ventaja para saber que no termina de satisfacer a sus clientes. Y a través de la IA nuevos modelos de negocios.

- Confianza y Reconocimiento de Marca

Es fundamental reconocer que los clientes depositan sus ahorros, inversiones y futuros financieros en instituciones que consideran confiables y éticas (Cruzado, 2023). No solo les interesa obtener altos rendimientos de su cartera, sino que también valoran mucho la experiencia y trayectoria financiera de la empresa, su solvencia y solidez financiera, así como lo que se dice sobre ella a través del boca a boca. Por supuesto, la posición de la entidad en el mercado también juega un papel clave.

Estos factores cobran aún más relevancia si la entidad está incursionando en una nueva línea de negocio. Se suele afirmar que el aprendizaje se basa en prueba y error, pero en este caso, Google no puede permitirse ese lujo por completo. El impacto no solo afectaría a la nueva línea de negocio, sino que también podría influir en la valoración en bolsa de la empresa. Sin embargo, todo depende de la estrategia y visión a largo plazo que se adopte.

Google posee una base de clientes muy leal y no volátil, lo que significa que, aunque cometa algún error en este nuevo negocio, no tendría un impacto drástico en su clientela habitual. Esto refleja la gran confianza que Google proyecta a nivel mundial. “Google, la reputación en línea de esta plataforma es ampliamente conocida por su excelencia y confiabilidad. Google se ha posicionado como el motor de búsqueda 22 más utilizado a nivel mundial y ha establecido una sólida presencia en línea” (Toro Mendoza, 2015). Gracias a su relación con los inversionistas y con ello su innovación tecnológica, se posiciona como un posible competidor de los grandes bancos privados

Google dispone de la tecnología para poder desarrollar nuevos modelos de servicios y así satisfacer con las necesidades de las nuevas generaciones. Es importante destacar, que Google cuenta con una gran reputación y una sólida base de clientes, por lo que introducir esta nueva línea de negocio alteraría el actual sector.

3.1.3. Google Bank podría ofrecer servicios financieros con tarifas más bajas

El sistema financiero abarca tanto los instrumentos o activos financieros, como las instituciones o intermediarios, los mercados financieros, así como las autoridades monetarias y financieras encargadas de regularlo y controlarlo (Raccanello, Cubillas, &

Yerena, 2017). Los intermediarios vinculan las comunicaciones entre diferentes puntos de un proyecto, con el fin de traspasar eficientemente la tarea.

Después de la crisis del 2008, empezó a desconfiarse de los intermediadores financieros por ser uno de los detonadores de la crisis al tomar decisiones incoherentes sin ningún tipo de respaldo. “Se otorgaron un número creciente de créditos hipotecarios, muchos de ellos sin el respaldo apropiado, que luego se empaquetaron como derivados y se vendieron a intermediarios financieros no sólo de Estados Unidos sino también de Europa y Asia” (González, Pérez, & Montoya, 2009)

- **Competencia de precios**

A pesar de la desconfianza hacia los intermediarios, estos siguen siendo una pieza clave para la cohesión en muchas empresas, especialmente en la banca privada. No obstante, su intervención incrementa significativamente los costes operativos. En este contexto, tecnologías como *Blockchain* e Inteligencia Artificial tienen el potencial de automatizar procesos, lo que reduciría considerablemente los gastos asociados al trabajo manual.

Este aumento en los costes, debido a la necesidad de intermediarios, se traduce en tarifas más altas para los clientes. Sin embargo, Google, gracias a su acceso a tecnología de vanguardia, podría reducir esos costes y ofrecer tarifas más competitivas, sin comprometer la calidad del servicio. A la hora de elegir entre invertir en tecnología o mantener los intermediarios, la opción más rentable sería la primera, ya que permite optimizar los recursos y minimizar los costes.

Los clientes, por su parte, buscan maximizar sus beneficios mientras mantienen bajos los costes. Google, con su capacidad para integrar tecnologías avanzadas y reducir la dependencia de intermediarios, estaría en una posición única para satisfacer ambas necesidades.

3.2. Amenazas para la banca de inversión ante la entrada de Google Bank

La inteligencia artificial (IA) en finanzas es el consiste en el uso de la tecnología, que incluye algoritmos avanzados y *machine learning*²¹, para analizar datos, automatizar tareas y mejorar la toma de decisiones en el sector de los servicios financieros (IBM, s.f.). Su aplicación permite optimizar la eficiencia, acelerar procesos, mejorar resultados, gestionar riesgos y detectar fraudes, entre otros beneficios.

Actualmente, las *fintech* representan una proporción reducida del mercado de servicios financieros (consultar *FactSet*). No obstante, existe incertidumbre sobre su capacidad para expandirse y alcanzar una participación significativa en el mercado. Esto plantea interrogantes sobre los posibles riesgos que su crecimiento podría suponer para el sector financiero, especialmente para la banca de inversión.

- Ventajas de la incursión Google en la banca de inversión

La historia ha demostrado que la adopción de innovaciones tecnológicas en los mercados financieros puede llevar tiempo antes de consolidarse. Durante la crisis de las puntocom en 2001, gigantes tecnológicos como Apple, Google y Microsoft sufrieron caídas significativas debido a la incertidumbre sobre su viabilidad. Sin embargo, con el tiempo, estas empresas no solo se recuperaron, sino que alcanzaron una posición de liderazgo global en la actualidad (2025).

En la actualidad, la adopción de nuevas tecnologías en el sector financiero se ha acelerado considerablemente. Además, se han implementado iniciativas para facilitar la colaboración entre actores financieros tradicionales e innovadores. Según el Banco de Pagos Internacionales, se han implementado iniciativas para mejorar la interacción con actores financieros innovadores, con el objetivo de facilitar la implementación de tecnologías y modelos de negocio innovadores en los servicios financieros (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 2018). Esto representa una ventaja para Google Bank,

²¹ *Machine learning*: es una rama de la inteligencia artificial que permite a los sistemas mejorar su rendimiento a medida que acumulan datos. Esta tecnología facilita la automatización de procesos mediante el análisis y la identificación de patrones, optimizando la toma de decisiones sin intervención humana directa.

ya que las condiciones regulatorias y de mercado son ahora más favorables para su entrada en la banca de inversión.

Otro factor clave es la enorme base de clientes de Google. A diferencia de otros nuevos competidores en el sector financiero, Google Bank no enfrentaría la incertidumbre de captar clientes desde cero, lo que le permitiría enfocarse directamente en la oferta de sus servicios. Además, el mercado actual se encuentra en un ciclo de entusiasmo tecnológico, donde las innovaciones tecnológicas y los modelos de negocio basados en tecnología son recibidos con entusiasmo, lo que podría facilitar aún más su integración en la banca de inversión.

- Desventajas de la incursión Google Bank en la banca de inversión

Aunque Google ha comenzado a expandirse en el sector financiero, su entrada en la banca de inversión representaría un desafío aún mayor. Este sector requiere no solo recursos tecnológicos avanzados, sino también una infraestructura financiera consolidada y un equipo altamente experimentado.

Uno de los principales obstáculos sería la necesidad de capital humano especializado. La banca de inversión exige un profundo conocimiento en áreas como gestión de carteras, trading y financiación, en las que Google no tiene experiencia directa. A pesar de contar con tecnología avanzada que podría optimizar ciertos procesos, el éxito en este sector dependería en gran medida de la contratación de expertos con trayectoria en el mercado financiero, capaces de liderar operaciones complejas y tomar decisiones estratégicas acertadas.

Además, los grandes bancos de inversión llevan décadas operando en el sector y han desarrollado redes sólidas de relaciones con inversores, clientes institucionales y directivos. Este ecosistema cerrado representa una barrera de entrada para nuevos competidores, ya que no solo se basa en la oferta de servicios financieros, sino también en la confianza y las conexiones establecidas. Para Google, ganarse un lugar en este entorno supondría un desafío significativo, especialmente en las primeras etapas de su incursión en la banca de inversión.

3.2.1. Análisis y oferta de servicios ágiles y específicos a clientes

La inteligencia artificial está transformando la industria financiera al automatizar procesos y garantizar una mayor precisión en los resultados. En un sector tan complejo como la banca de inversión, donde la experiencia y la atención al detalle son fundamentales, la capacidad de procesamiento y análisis de datos de Google Bank podría representar una ventaja competitiva significativa frente a las instituciones tradicionales.

La banca de inversión requiere una gestión minuciosa debido a que pequeños errores pueden afectar la rentabilidad de una operación. Históricamente, este sector ha estado dominado por profesionales altamente capacitados, cuya experiencia y criterio han sido clave en la toma de decisiones estratégicas. Sin embargo, la tecnología de Google permitiría realizar análisis detallados a una escala inalcanzable para cualquier banco tradicional. Gracias a su infraestructura de datos, Google Bank podría almacenar y procesar información en volúmenes que superarían a los sistemas actuales del sector financiero.

El principal diferencial radicaría en la capacidad de Google para extraer conclusiones precisas a partir de enormes conjuntos de datos y generar recomendaciones en tiempo real. Mientras que los analistas financieros requieren tiempo para evaluar distintas variables, la inteligencia artificial podría optimizar estos procesos de manera instantánea, ofreciendo planes de negocio fundamentados en modelos matemáticos avanzados.

Además, la capacidad de procesamiento en tiempo real permitiría a Google Bank agilizar la toma de decisiones y ejecutar operaciones con mayor rapidez que los bancos de inversión tradicionales. Mientras que estos últimos dependen de estructuras jerárquicas y análisis manuales, Google Bank podría analizar el mercado en segundos y actuar en consecuencia, minimizando riesgos y aprovechando oportunidades con mayor eficiencia.

3.2.2. Reducción de intermediadores

La tecnología DLT se centra en facilitar transferencias de valor entre partes sin la necesidad de un intermediador como las necesidades de contrapartida o los depositarios centrales. Es verdad que hay veces que da fallos y que todavía está en proceso de mantenerlo estable y apto para el resto, y aunque hay empresas que no serían capaces de usarlo. Pero para Google sería incluso una ventaja porque él tiene la experiencia en el campo, tiene el conocimiento para saber controlar esta tecnología y si le añades que sería

de los pocos que cuentan con esa ayuda tecnológica supondría una clara ventaja competitiva que les ayudaría a reducir los intermediadores.

- Contrapartes Centrales²² (CCP - *Central Counterparties*)

Esta entidad actúa como intermediaria en las transacciones, asumiendo el riesgo de contrapartida, lo que significa que se convierte en una parte de ambas transacciones. En este contexto, Google podría asumir el papel de contrapartida, controlando las operaciones y los riesgos asociados entre las partes involucradas. Al hacerlo, Google Bank tendría un control mucho mayor sobre el proyecto, gestionando tanto las transacciones como los riesgos que surgen de ellas, lo que podría poner en jaque a los bancos de inversión tradicionales

- Depositarios Centrales de Valores²³ (CSD - *Central Securities Depositories*)

Los Depositarios Centrales de Valores (CSD) desempeñan un papel fundamental en la protección de los intereses de los participantes, asumiendo funciones clave de supervisión sobre el patrimonio gestionado. Entre sus responsabilidades se incluyen la conciliación de títulos y efectivo, la verificación de que los límites establecidos son correctos y el aseguramiento de que las políticas de inversión se ajustan a lo estipulado en el folleto informativo. Además, deben garantizar que las comisiones sean adecuadas y realizar una verificación rigurosa de la valoración de los activos dentro del fondo.

La complejidad aumenta cuando se trata de productos de capital riesgo o inversiones alternativas, donde la función de supervisión adquiere una mayor relevancia debido a la naturaleza más volátil y menos líquida de estos activos.

Gracias a la capacidad tecnológica y analítica de Google, la compañía podría optimizar y agilizar el monitoreo y la supervisión de los patrimonios de los clientes. Con su infraestructura avanzada en procesamiento de datos, Google Bank podría realizar un

²² Contrapartes Centrales: “una entidad que actúa como comprador de cada vendedor y vendedor de cada comprador para una serie específica de contratos” () https://www.bolsasymercados.es/esp/Estudios-Publicaciones/Documento/5042__Qu%C3%A9_son_las_Entidades_de_Contrapartida_Central__ECCs__

²³ Depositarios Centrales de Valores: “son organizaciones financieras nacionales o internacionales que gestionan la «liquidación» (transferencia de propiedad) de valores como acciones y obligaciones” (<https://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2023/06/27/central-securities-depositories-council-and-parliament-reach-agreement/>)

seguimiento detallado y en tiempo real de los activos del cliente, lo que le permitiría identificar y corregir cualquier posible anomalía o incumplimiento de manera mucho más eficiente que los métodos tradicionales.

- Bancos Correspondientes

Los bancos correspondientes actúan como intermediarios en transacciones internacionales cuando las partes involucradas utilizan divisas diferentes. En este contexto, es necesario realizar un cambio de divisa, lo que puede implicar un riesgo adicional en la transacción. En la banca de inversión, donde se manejan cantidades elevadas, el cambio de divisa puede afectar negativamente la rentabilidad de la transacción, por ejemplo, si la divisa pierde valor durante el proceso.

El papel de los bancos correspondientes es negociar los términos más favorables para realizar el cambio de divisa de manera que se minimicen las pérdidas para las contrapartes involucradas. Su objetivo es reducir el impacto del riesgo de cambio de divisa, asegurando que el valor de la transacción no se vea perjudicado.

Google, con su infraestructura tecnológica avanzada, podría asumir este papel de intermediario, analizando diferentes opciones de cambio de divisa y ofreciendo soluciones ágiles y precisas para cada contraparte, maximizando la rentabilidad de la transacción. Además, Google podría integrar tecnologías como *blockchain* para descentralizar el proceso de pago, aumentando la seguridad, reduciendo el riesgo de fraude y garantizando la transparencia de la transacción. Esto permitiría realizar el traspaso de divisas de manera más segura y eficiente que los métodos tradicionales.

3.2.3. Confianza de los consumidores y marca a nivel global

Google cuenta con una base de 102,2 millones de clientes, una reputación sólida y una imagen de firmeza y confiabilidad a nivel mundial. Su presencia es indiscutible, y tanto usuarios cotidianos como altos directivos de instituciones financieras confían en sus servicios. Esta reputación posiciona a Google como una empresa prácticamente inquebrantable, cuyos clientes siguen siendo leales y utilizan sus servicios a diario.

Si Google decide incursionar en la banca de inversión, no tendría que comenzar desde cero en cuanto a la captación de clientes. Su marca ya está ampliamente reconocida y

respaldada por una base de usuarios global que confía en sus productos. Los resultados de sus primeros clientes en el sector financiero serían de gran visibilidad, lo que generaría aún más confianza en sus servicios de inversión. Las empresas y clientes potenciales verían en Google una opción confiable y eficiente para gestionar sus proyectos en la banca de inversión.

Así, Google podría aprovechar su solidez y reputación para ganar rápidamente tracción en el sector, contando con una base de clientes inicial que facilitaría su expansión y crecimiento continuo en este nuevo mercado.

Google cuenta con una gran base de clientes, una sólida reputación global y recursos tecnológicos avanzados que le permitirían ingresar y escalar en el sector de la banca de inversión. Sin embargo, como nuevo jugador en este ámbito, no dispone de la experiencia ni de las relaciones establecidas que tienen los actores tradicionales del sector. Si Google Bank se adentrara en la banca de inversión, podría representar una amenaza significativa para los bancos tradicionales, ya que podría ofrecer servicios personalizados y eficientes, optimizar procesos, reducir la necesidad de intermediarios y convertirse en un competidor serio para las grandes instituciones financieras.

4. CONCLUSIÓN

Posibilidades de Google Bank en la banca de inversión

El sector de la banca de inversión se caracteriza por su alto grado de competitividad, con la presencia de entidades consolidadas que cuentan con una gran experiencia y un fuerte posicionamiento en el mercado. Se trata de un ámbito que requiere profundos conocimientos financieros y de inversión, así como habilidades analíticas, estratégicas y numéricas. Para competir en este sector, las entidades deben disponer de equipos altamente especializados que no solo garanticen la viabilidad del negocio, sino que también logren aumentar su cuota de mercado.

En caso de que Google decidiera incursionar en este sector, lo haría con el objetivo de transformar la industria mediante la aplicación de inteligencia artificial y Big Data a gran escala. Sin embargo, la cuestión sobre si Google Bank podría introducirse en el sector no tiene una respuesta sencilla.

Actualmente, Google Bank carece de la experiencia, los equipos especializados y las relaciones con clientes, inversores y proveedores, elementos fundamentales en este ámbito. Tras el análisis realizado y en base a diversas fuentes consultadas, se concluye que la opción más viable para la compañía sería la formación de una joint venture con un banco de inversión.

El modelo ideal consistiría en establecer una alianza con una entidad dispuesta a invertir recursos y tiempo en una colaboración estratégica, en la que Google aportaría su tecnología y el banco su conocimiento del sector. No obstante, surge un interrogante clave sobre qué entidad estaría dispuesta a colaborar con Google considerando que, en el futuro, podría convertirse en un competidor directo. La respuesta sería asociarse con un banco de inversión de tamaño medio, que no forme parte del grupo de grandes bancos líderes del sector. De esta manera, Google podría aprender sobre el funcionamiento del negocio, desarrollar su estrategia y, posteriormente, operar de manera independiente en el mercado de banca de inversión.

En conclusión, la entrada de Google Bank en este sector podría materializarse a través de una *joint venture* con una entidad de banca de inversión de rango medio, lo que le

permitiría adquirir el conocimiento necesario antes de establecerse como un competidor independiente.

Posibilidades de Google Bank en la banca privada

En el caso de la banca privada, Google Bank sí podría encontrar un modelo de negocio rentable, ya que cuenta con los recursos tecnológicos y financieros suficientes para desarrollar una estrategia de entrada en este sector. Su ventaja competitiva radicaría principalmente en su capacidad para aprovechar el análisis de datos y la inteligencia artificial para optimizar la gestión del patrimonio de los clientes.

Uno de los factores más relevantes en este sentido es el acceso a una amplia base de datos sobre el comportamiento de los usuarios. Esta información resulta especialmente valiosa en la banca privada, ya que permite identificar patrones de gasto, prever tendencias económicas y diseñar estrategias de inversión personalizadas. Al conocer en profundidad el perfil financiero de cada cliente, Google Bank podría ofrecer carteras ajustadas a su nivel de riesgo y anticiparse a posibles problemas financieros. Además, el análisis de datos podría permitir detectar ciclos en el comportamiento de gasto, lo que facilitaría la creación de estrategias de inversión adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente en distintos momentos.

Si bien la tecnología representa una ventaja clave en este sector, no todos los procesos pueden automatizarse completamente. La banca privada sigue dependiendo en gran medida del capital humano y de la relación cercana con los clientes, aspectos que no pueden sustituirse únicamente con herramientas tecnológicas. Por ello, aunque Google Bank podría introducirse en este ámbito y ofrecer servicios innovadores, su modelo de negocio no supondría una revolución completa del sector, sino una evolución basada en la optimización de procesos mediante tecnología avanzada.

La viabilidad de la incursión de Google Bank en estos sectores depende de múltiples factores. La entrada en la banca de inversión resultaría más compleja y requeriría una estrategia de asociación inicial, mientras que en la banca privada la empresa sí podría establecerse con mayor facilidad gracias a su dominio tecnológico.

Por último, es importante señalar que esta cuestión es amplia y requiere un análisis profundo del modelo de negocio, así como de los recursos y capacidades estratégicas de la empresa. Además, sería clave conocer la visión de Google respecto a una posible expansión hacia estos sectores y su interés en competir con las grandes entidades financieras establecidas.

5. DECLARACIÓN DE USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA EN TRABAJOS FIN DE GRADO

Por la presente, yo, María Molina Saúco, estudiante de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado “Google Bank y amenazas a la banca privada y banca de inversión”, declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como *Science*, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
3. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
4. **Estudios multidisciplinares:** Para comprender perspectivas de otras comunidades sobre temas de naturaleza multidisciplinar.
5. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
6. **Generador previo de diagramas de flujo y contenido:** Para esbozar diagramas iniciales.
7. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración. Fecha: 25/marzo/2025

Firma: _____



6. BIBLIOGRAFIA

- 1,99 Retail Podcast. (Productor). (2024, 1 de febrero). *Borja Oria, socio en banca de inversiones en ARCANO* [audio en podcast]. <https://open.spotify.com/episode/61oIVjThcso4jQSzEliQ8U>
- Abogados, I. (2020, 21 diciembre). Cómo adquirir una Compañía: *LBO, MBO, MBI, BIMBO*. ILP Abogados
- Agudelo, H. O. (2023). Análisis de retención de clientes en instituciones bancarias basada en datos de tarjetas de crédito para predecir la lealtad del cliente.
- Aguilar, P., Ghirelli, C., & García, B. J. (2023). La evolución reciente de la inversión en España desde una perspectiva macroeconómica. Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9014732>
- Arcano Partners. (s.f.). Página oficial de Arcano Partners. Recuperado el [fecha de acceso], de <https://www.arcanopartners.com/>
- Arias Cogollos, S. J. (2024). Procesos de Integraciones Empresariales-M&A-¿ Crean Valor?
- Asesoramiento a la Filantropía | Deloitte España. (2024, 30 abril). Deloitte. <https://www.deloitte.com/es/es/services/consulting/services/asesoramiento-a-la-filantropia.html>
- Awisee. (s.f.). *Top 10 Wealth Management Firms in the World*. Awisee. Recuperado el [2025], de <https://awisee.com/blog/wealth-management-firms/>
- Bank of America Merrill Lynch. (2016). *Understanding enterprise value: How to analyze, compare and apply it in today's global economy*. Bank of America Merrill Lynch Global Research.
- BBVA. (2023, 15 de marzo). *Lección 8: Tokenizar mercancía: cadena de bloques para hacer más fiable la cadena de suministro*. BBVA. Recuperado de <https://www.bbva.ch/blog/educacion-financiera/blockchain-to-go/leccion-8-tokenizar-mercancia-cadena-de-bloques-para-hacer-mas-fiable-la-cadena-de-suministro.html>

Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. (2018). *Implicaciones de los avances en tecnofinanzas (fintech) para los bancos y los supervisores bancarios*. Banco de Pagos Internacionales. Recuperado de https://www.bis.org/bcbs/publ/d431_es.pdf

Communications. (2024, 16 julio). «Machine learning»: ¿qué es y cómo funciona el maestro en reconocer patrones? *BBVA NOTICIAS*. [https://www.bbva.com/es/innovacion/machine-learning-que-es-y-como-funciona/#:~:text=El%20'machine%20learning'%20\(aprendizaje,en%20grandes%20conjuntos%20de%20datos](https://www.bbva.com/es/innovacion/machine-learning-que-es-y-como-funciona/#:~:text=El%20'machine%20learning'%20(aprendizaje,en%20grandes%20conjuntos%20de%20datos).

Content. (n.d.). *Banca comercial* - *Expansion.com*. <https://www.expansion.com/diccionario-economico/banca-comercial.html#:~:text=La%20banca%20comercial%20basa%20su,una%20perspectiva%20de%20corto%20plazo>.

Cruzado, M. J. (2023b, octubre 5). La Importancia de la Reputación en el Sector Financiero: Estrategias y Consejos Prácticos. *Remove / Limpieza Reputación Online*. <https://www.removegroup.com/la-relevancia-de-la-reputacion-en-el-sector-financiero/>

ESIC University. (s. f.). Commodities: qué son, ejemplos y características. <https://www.esic.edu/rethink/business/commodities-que-son-ejemplos-caracteristicas-c>

España, A. (2024, 30 octubre). *Qué es el asset management*. Observatorio del Inversor. <https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/que-es-el-asset-management/>

FactSet. (2025). *Análisis de GOOGL-US* [Informe de empresa]. <https://my.apps.factset.com/workstation/navigator/company-security/rbics-rev/GOOGL-US>

Furió, E. (2023, 9 febrero). ¿Qué son los «swaps» y cómo funcionan? ¿Cuál es su finalidad? *BBVA NOTICIAS*. <https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/swaps-que-son-y-como-funcionan/>

- García, F. (2025, 4 marzo). *¿Qué es el project finance?* Canal Gestión Empresarial. <https://www.inesem.es/revistadigital/gestion-empresarial/que-es-el-project-finance/>
- Garrido-Jarrín, E., Quinaluisa-Molina, M., & Talavera-Carvajal, C. (2022). Trading en el mercado financiero. *Revista de Finanzas*, 2(1), 17-26.
- Gascó, J. V. (2024, 8 octubre). Las 8 estrategias de inversión en bolsa a largo plazo. *Rankia*. <https://www.rankia.com/blog/bolsa-desde-cero/2197104-estrategias-inversion-largo-plazo>
- Gaterud, A. (2024, 5 diciembre). Banca privada: qué es y cómo funciona en España. *Wise*. <https://wise.com/es/blog/que-es-la-banca-privada#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20banca%20privada%3F,necesidades%20espec%C3%ADficas%20de%20cada%20cliente>.
- González, J. Z., Pérez, J. F. M., & Montoya, F. R. (2009). La crisis financiera y económica del 2008. Origen y consecuencias en los Estados Unidos y México. *El cotidiano*, (157), 17-27.
- Hedge funds: qué son y qué pueden aportar a la cartera - FundsPeople España*. (2024c, enero 22). FundsPeople España. <https://fundspeople.com/es/glosario/hedge-funds-que-son-y-que-aportan-a-la-cartera/>
- Hugo, D. O. V., & Marino, M. L. É. (2018). *Operaciones de crédito sindicado: experiencia internacional y evolución en el mercado financiero colombiano*. <https://repository.eafit.edu.co/items/0f4efdea-6237-4105-9d22-ebe95627d8c8>
- IBM. (s.f.). *¿Qué es el blockchain?*. IBM. Recuperado de <https://www.ibm.com/es-es/topics/blockchain#:~:text=el%20siguiente%20paso-,%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20blockchain%3F,activos%20en%20una%20red%20empresarial>.
- IBM. (s.f.). *¿Qué es la inteligencia artificial en las finanzas?*. Recuperado de <https://www.ibm.com/es-es/topics/artificial-intelligence-finance>

- Marulanda Barrera, H. (2021). *Manual de banca de inversión*. Universidad Sergio Arboleda.
- Miraltabank. (2024, 17 septiembre). *¿Qué es la banca de inversión?* Miraltabank. <https://www.miraltabank.com/que-es-la-banca-de-inversion/>
- Neri González, J. B. (2025). *Fusiones y Adquisiciones: Un event study*.
- Ogando, M. N. Trabajo de Fin de Grao.
- Raccanello, K., Cubillas, L. E. C., & Yerena, M. G. (2017). Acceso y uso de los mercados financieros para el pago de los gastos de la educación básica. *Contaduría y administración*, 62(3), 843-860.
- Ramírez, B. (2024). CREANDO EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE PERSONALIZADAS CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL: Creating Personalized Learning Experiences with Artificial Intelligence. *INGENIERÍA, INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA Y CIENCIA*, 3(1), 18-30.
- Renta 4. (s. f.). *¿Qué son y cómo funcionan las Opciones?* <https://www.r4.com/broker-online/productos-de-inversion/opciones/que-son-opciones>
- Sánchez Soto, C. (2025). Caso práctico especialidad EMPRESA.
- Santander, B. (s. f.-b). *¿Qué es un fondo de pensiones?* Banco Santander. <https://www.bancosantander.es/glosario/fondo-pensiones#:~:text=Un%20fondo%20de%20pensiones%20es,contratan%20un%20plan%20de%20pensiones.>
- Sbrolla, V. (2023). *Fusiones y adquisiciones como una herramienta estratégica para incrementar el valor de una compañía* (Doctoral dissertation, Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad Austral, Sede Rosario).
- Toro Mendoza, E. G. (2015). Google Inc. plan estratégico 2011-2015.
- Vives, X. (2019). La banca frente a la disrupción digital. *Papeles de economía española*, (162), 2-177.

Whimsical. (2025). *Tipos de servicios de la banca de inversión* [Diagrama].
<https://whimsical.com/tipos-de-servicios-de-la-banca-de-inversion-D6aYLdMKWwc9tyfya7aNod>