

Santander Multinationals:

el socio estratégico para el
crecimiento internacional

Abril de 2025



Nuestro apoyo a medida a la internacionalización

Santander ha reforzado su división de Multinationales para ampliar y coordinar los servicios que ofrece en los mercados clave, con el objetivo de ayudar a las empresas a expandirse más allá de sus fronteras de forma ágil y eficaz.

El área de Multinationales trabaja con más de 18.000 empresas, desde grandes compañías que buscan construir fábricas en el extranjero con miles de empleados, hasta pymes que están dando sus primeros pasos hacia la internacionalización. El modelo operativo global de Santander y su inversión

en plataformas digitales le permiten atender a clientes en unos 40 mercados, ofreciendo en cada uno de ellos un servicio a medida, adaptado a las particularidades de cada país.

Santander Multinationals opera en 14 mercados en los que el banco tiene presencia en banca comercial: Alemania, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, España, Estados Unidos, México, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Uruguay, y también China, a través de un acuerdo con Bank of Shanghai. Además, cuenta con oficinas de representación y bancos corresponsales en otros países de Asia, Oriente Medio y África.





3,1%

Crecimiento medio anual previsto del volumen del comercio global hasta 2029

Fuente: DHL



5.200km

Es la distancia media que viaja cada dólar de comercio internacional — 10 km más cada año desde hace una década

Fuente: McKinsey



743 millones de personas

En los mercados que abarca el nuevo acuerdo comercial entre la UE y Mercosur

Fuente: EU/Mercosur

Los servicios incluyen un proceso de on-boarding especializado, acceso a la herramienta de gestión de tesorería Cash Nexus, soluciones de divisa y cobertura de riesgos. Las empresas clientes también pueden trabajar con Getnet, compañía de Santander líder en soluciones de pago para comercios físicos y digitales.



Las empresas de mayor tamaño pueden acceder a los servicios especializados de CIB (Corporate & Investment Banking), mientras que los directivos que deben trasladar a sus familias o equipos a otros países pueden contar con los asesores de banca privada para gestionar sus finanzas personales. El servicio de Multinationals va más allá del apoyo financiero: ayuda a los directivos a entender los marcos regulatorios y los requisitos administrativos, que varían considerablemente de un país a otro.

Multinationals es un ejemplo práctico del modelo One Santander: un banco global que convierte la inversión inicial en nuevos servicios a nivel de grupo en ingresos adicionales en cada país, sin necesidad de grandes adaptaciones. Además, la integración digital permite replicar en otros países innovaciones que han demostrado su éxito.

A continuación, repasamos cómo trabaja el equipo de Multinationals en cuatro mercados clave: España, México, Brasil y Argentina.



España

El negocio multinacional forma parte del ADN de Santander desde su fundación en 1857, cuando el banco nació para facilitar el comercio entre el puerto de Santander y América Latina.

Hoy, España sigue siendo puente entre Europa y Latinoamérica. Un equipo multilingüe, ubicado en las principales ciudades del país, trabaja para que a las empresas españolas les resulte sencillo dar el salto internacional.

La posición estratégica de España como puerta de entrada al Atlántico ha despertado también el interés de empresas extranjeras. A los inversores latinoamericanos se han sumado en los últimos años compañías procedentes de EE. UU. y China.

Una de las principales dificultades a las que se enfrentan las empresas que inician una expansión

internacional es abrir una cuenta bancaria y asegurarse de tener cubiertas sus necesidades de liquidez. El equipo de Multinationals ha invertido mucho tiempo en perfeccionar los procesos documentales y trasladarlos al entorno digital para agilizar los trámites.

Además, los profesionales de esta área del banco asesoran a los nuevos clientes empresas que llegan a España en aspectos legales y regulatorios y mantienen una comunicación constante con sus pares en Europa y Latinoamérica para ofrecer orientación práctica a las empresas españolas que buscan expandirse en mercados donde Santander cuenta con una sólida presencia.

La relación estrecha con los clientes permite al banco conocer en profundidad su perfil de riesgo y responder con agilidad cuando necesitan financiación adicional, avales a la exportación u otros instrumentos.

Y es que, en proyectos internacionales, actuar a tiempo puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso.

México

México se ha consolidado como un destino muy atractivo para empresas extranjeras que buscan exportar al mercado estadounidense. Aunque los nuevos aranceles de EE. UU. generan cierta preocupación, el país mantiene muchos factores a favor.

Entre ellos, una economía sólida y planes de inversión pública en logística, agua y energía. Además, con 130 millones de habitantes y un nivel de renta en aumento, México representa una gran oportunidad en consumo. Para muchos inversores asiáticos y europeos, además, es la puerta de entrada a Sudamérica y sus 440 millones de consumidores adicionales.



Uno de los aspectos que más llama la atención a las empresas extranjeras es el peso de la economía informal. Solo la mitad de la población tiene cuenta bancaria o acceso al crédito, y más del 40 % de los pagos se realiza en efectivo.

La tecnología está transformando el sistema financiero mexicano. Actualmente, existen 51 entidades bancarias registradas, muchas de ellas fintech centradas en servicios digitales como pagos o préstamos. Sin embargo, ninguna ofrece la amplitud de servicios ni el contacto humano que caracteriza a Santander, presente en el país desde 1932 y hoy uno de los principales bancos del país, tanto para particulares como para empresas.

Brasil

En el pasado, las empresas brasileñas veían la internacionalización como una forma de aumentar el comercio con países vecinos como Argentina o Chile. Hoy, sus horizontes se han ampliado.

En los últimos cinco años, Santander ha detectado un aumento del interés de las empresas brasileñas por expandirse a México, EE. UU., China y Europa. Al mismo tiempo, Brasil se ha consolidado como un destino estratégico para inversores extranjeros.

El international desk de Multinationals en Brasil desempeña un papel clave en el seguimiento de esta creciente actividad: se encarga de seguir las oportunidades de negocio, garantizar que las empresas puedan comunicarse en su propio idioma y contar con las herramientas financieras que necesitan. Santander tiene una posición única en Brasil, donde combina su carácter de banco internacional con una sólida presencia local, lo que

le permite cubrir tanto las necesidades estratégicas de las empresas como las financieras de sus empleados.

Muchas multinacionales han instalado hubs en Brasil, y el equipo de Multinationals mantiene un diálogo constante con ellas para facilitar productos de financiación local y en el exterior, así como herramientas para gestionar el capital a lo largo de toda la cadena de valor.

También organizan eventos para empresas locales interesadas en salir al exterior, con información clave sobre cultura empresarial, financiación, banca y perspectivas macroeconómicas de los países destino. En el último año, Santander Brasil alcanzó un récord de derivaciones internacionales, gracias a la labor del equipo local de Multinationals que facilitó la conexión entre sus clientes y los equipos del banco en otros países.

El sistema bancario y fiscal brasileño puede presentar retos inesperados para las empresas que llegan al país. Por ejemplo, la imposibilidad de abrir cuentas en dólares en Brasil puede resolverse a través de las filiales de Santander en las Islas Caimán y Luxemburgo.



Argentina

En un contexto económico complejo, donde los servicios financieros están fragmentados, la propuesta integrada de Santander destaca.

El equipo de Multinationals facilita financiación a empresas argentinas que quieren expandirse al exterior y ofrece servicios para garantizar el buen funcionamiento de sus filiales internacionales, desde financiación al comercio hasta tesorería.

Con las recientes señales de estabilización económica, crece el interés de sectores como agroindustria, energía y minería por explorar nuevos mercados, especialmente en Brasil, Uruguay y Chile.



Las empresas del sector agrícola también miran hacia EE. UU., donde las importaciones agroalimentarias se han multiplicado por cinco desde 1998 hasta alcanzar los 195.000 millones de dólares en 2023, según el Departamento de Agricultura de EE. UU.

Las herramientas de gestión de liquidez disponibles en la plataforma Nexus son especialmente valoradas en Argentina, y Santander ha ampliado su oferta de préstamos internacionales ante el aumento de la demanda.

Gracias a su red internacional, el banco ayuda a las empresas argentinas a emitir bonos y negociarlos en Nueva York. Estas soluciones han permitido a Santander alcanzar una cuota del 24 % del mercado de comercio exterior entre multinacionales en el país.

El acuerdo entre la UE y Mercosur anunciado en diciembre podría abrir nuevas oportunidades para Argentina, sobre todo en sectores como alimentación y minerales estratégicos, y contribuir a atraer más inversión extranjera.

