

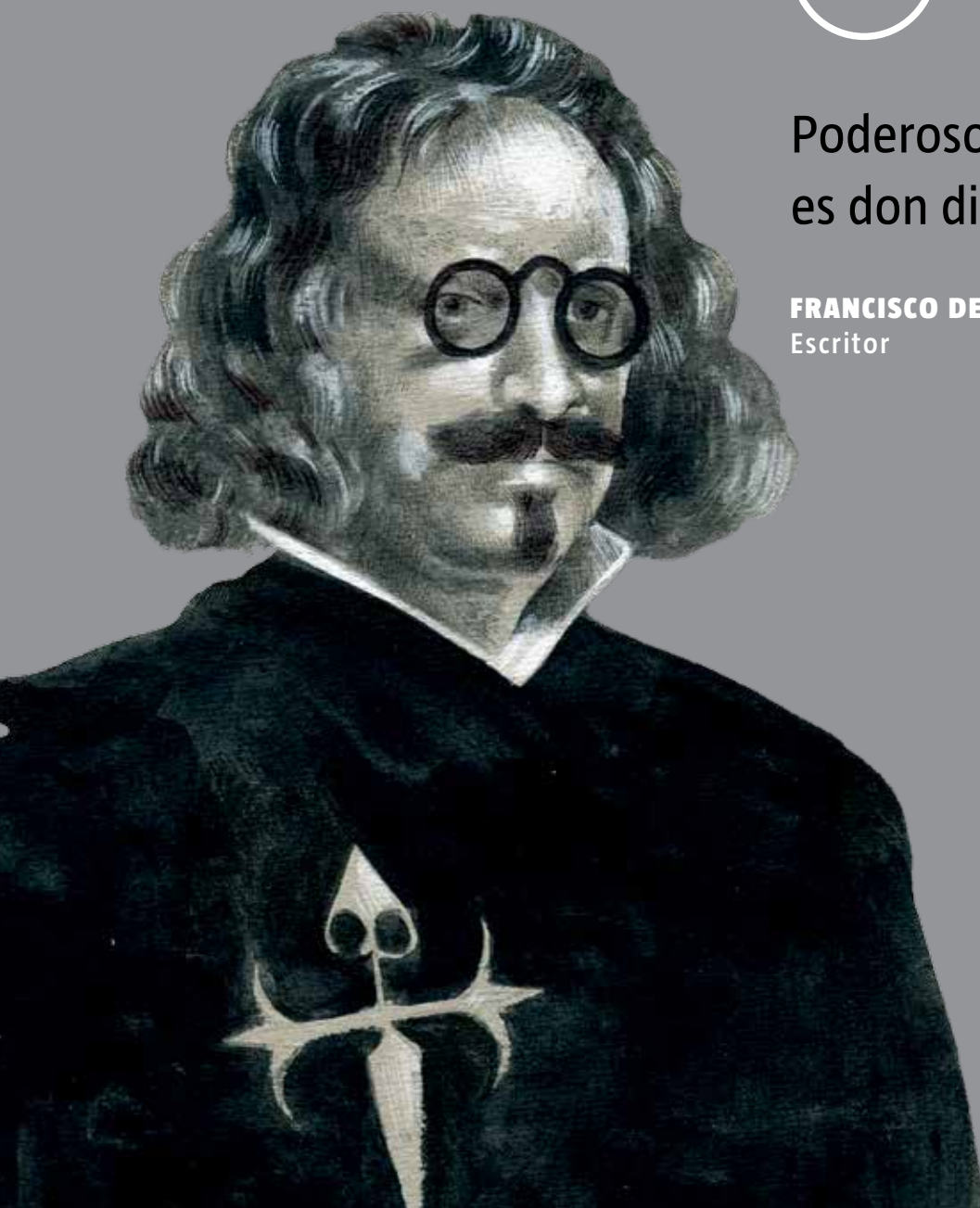
SECTOR FINANCIERO

09



Poderoso caballero
es don dinero

FRANCISCO DE QUEVEDO (1580-1645)
Escritor



MENOS BANCOS, MÁS COMPETENCIA

España es hoy el segundo país europeo con el sector financiero más estable, tras Estonia. Las 45 entidades que había han quedado, por medio de integraciones, en 15.

El sector contará con menos jugadores, pero tendrá que estar más abierto a la competencia



La imparable concentración

Los propios reguladores y los bajos tipos de interés están actuando como motores de las fusiones bancarias. El avance del mercado único financiero en Europa tendrá fuertes consecuencias a medio plazo para la banca española.



Íñigo de Barrón

Corresponsal financiero de 'El País'

Vamos camino al oligopolio bancario, si no estamos ya en él”, afirma Robert Tornabell, profesor emérito del Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de la escuela de Negocios ESADE y autor de numerosos libros sobre el mercado financiero. En su opinión, en España podría ocurrir lo mismo que en la Italia de los años 90, “cuando todo el negocio financiero de las cajas quedó absorbido por los bancos”. Augura un mercado en donde todo gire alrededor de tres grandes y fuertes, el Santander, el BBVA y La Caixa, a distancia de los demás. Lo cierto es que el mercado español vive la resaca de la mayor crisis financiera de los últimos 70 años. Se está adaptando al precipitado final de las cajas de ahorros tal y como fueron fundadas, que llegaron a representar el 50% del sistema financiero. Solo quedarán una decena de entidades frente a las 45 que coexistieron hasta el inicio de la crisis en 2009, si bien serán mucho más grandes.

“La concentración del sector bancario español ha aumentado con intensidad por las numerosas fusiones, si bien está por debajo de la media europea. Por tanto, hay margen de maniobra para que la concentración siga aumentando”, según Joaquín Maudos, catedrático de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Valencia, director adjunto del Centro de Investigación Ivié y colaborador del CUNEF (Colegio Universitario de Estudios Financieros). De hecho, según los últimos datos, Santander, BBVA y CaixaBank agrupan el 57% del total del activo del sector bancario español, a diciembre de 2014. En 2010 esta cifra era del 48%, lo que ratifica la idea de crecimiento en las cuotas de control de los activos bancarios en manos de los tres grandes. Esta subida se debe a sus compras y la venta de activos de los más afectados por la crisis. Esta es la situación general pero la perspectiva cambia mucho si se pone la lupa en algunos territorios. Los datos de la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia

(CNMC) revelan una situación preocupante en provincias como Ávila y Segovia, donde una sola entidad acumula el 60-70% de los depósitos de particulares, como ocurre con Bankia. O el 50-60% del mercado que está bajo el dominio de Abanca en Orense y Pontevedra; el 50% que domina CaixaBank en algunas regiones, tras adquirir Banca Cívica (con las antiguas cajas de Navarra, Burgos, Sevilla y Canarias) o lo que aglutina el Sabadell tras absorber la alicantina CAM. Sin embargo, no ha habido rechazo por parte de Competencia en estas fusiones porque la CNMC solo considera el nivel de competencia nacional, y no el regional, a la hora de aprobar una operación. Este desafío a la competencia también fue estudiado en un informe titulado *Las Claves del Crédito Bancario tras la Crisis*, presentado el año pasado por la Fundación de las Cajas de Ahorros (CECA). Según sus datos, 27 de las 52 provincias españolas habrían entrado en zona roja de baja competencia fruto de las uniones



Interior de la Bolsa de Madrid

y cierres de entidades y sucursales entre 2008 y 2012. Es más, en ocho de ellas, Cádiz, Almería, Guadalajara, Girona, Orense, Huelva, Sevilla y Santa Cruz de Tenerife, se considera que existe “un muy bajo nivel de competencia”. En el lado contrario, es decir, donde más bancos pelean por sus clientes, están los mercados de la Comunidad Valenciana, Madrid y algunas provincias andaluzas. No obstante, en los últimos seis meses, desde que ha empezado a crecer lentamente el flujo de nuevo crédito, se ha observado una dura competencia por los préstamos hipotecarios, entre otros productos. Los grandes bancos han peleado por los mejores clientes y han bajado los precios de estos productos. Sin embargo, esto no asegura que, una vez normalizado el mercado crediticio con la normalización económica, los más grandes acaben imponiendo su ley por el enorme peso de la cuota de mercado. Lo que revelan las cifras oficiales es que el sector bancario sigue avanzando hacia la concentración a toda

máquina. Y los responsables de las entidades lo han confesado públicamente. En unas jornadas organizadas por la auditora Deloitte en abril de 2013, el director general de Banca Comercial del Santander, Enrique García Candelas, explicó que “en un futuro no lejano, tendremos solo siete u ocho entidades financieras. La tendencia de desplazamiento de cuotas hacia entidades de mayor tamaño no ha finalizado. La solvencia y el tamaño serán determinantes para liderar el sector. El nivel de concentración hará que Santander, BBVA y CaixaBank tengan el 70% de cuota de negocio”. El revuelo que se formó en el sector obligó a que, pocos días después, el entonces consejero delegado de la entidad, Alfredo Sáenz, suavizara estas previsiones al indicar que los tres bancos tendrían el 50% del mercado en 2015. Pero no es necesario remontarse a declaraciones de 2013. En abril de 2014, el presidente de La Caixa, Isidre Fainé, declaró al *Financial Times*: “Soy como el gato esperando fuera de la ratonera. Creo que

el sistema español se simplificará, como los otros. Ahora hay 14 bancos, pero creo que quedarán seis o siete”. Estas declaraciones revelaban que España caminaba al oligopolio del que hablaba Tornabell, ya que si las tres grandes logran el 70% de cuota, entre las cinco más importantes podían superar el 80%. Esto supone un grado de concentración que duplica el de antes de la crisis. Según los datos que publica el BCE para medir la competencia bancaria de cada país, en España las cinco mayores entidades sumaban una cuota de mercado del 41% en 2007. Incrementar dicha cuota hasta el 80%, como se baraja en más de una entidad, situaría a España a la cola del grado de competencia europeo. Solo Estonia, Lituania, Países Bajos y Finlandia cuentan hoy día con un mayor grado de concentración. Pero, en este debate de la concentración, la tecnología ha entrado como un elemento decisivo. Todos los banqueros sin excepción han manifestado su temor a la llegada de nuevos competidores tecnológi-



La bolsa de Madrid creada en 1831, es una de las instituciones financieras más antiguas de España

cos que ahora no son bancos y que les robarán cuota de mercado. Están pensando en *starts-up* o gigantes de la Red, como Google, Facebook y Amazon, y firmas como PayPal o Lending Club. Estos operadores no quieren denominarse bancos para evitar la fuerte regulación que soporta este sector, pero tienen la confianza y la simpatía de millones de clientes. Es cuestión de tiempo que la tecnología complete el acceso al mundo de los créditos, depósitos y otros productos que antes vendían los bancos. Como admitió María Dolores Dancausa, consejera delegada de Bankinter, el pasado 9 de abril en unas jornadas organizadas por Deloitte en Madrid, “la tecnología ha hundido las barreras de entrada al sector bancario, que hasta ahora eran las oficinas”. ¿Puede continuar incrementándose la concentración? Los propios regu-

ladores y los bajos tipos de interés están actuando como motores de las fusiones bancarias. Según explica uno de los mayores expertos en el análisis del negocio financiero, Íñigo Vega, de la firma británica Nau-Securities, “la mayor concentración vendrá marcada por la rentabilidad que consigan las entidades en los próximos dos o tres años. Si no se obtiene una cifra adecuada a las exigencias del mercado por falta de volúmenes, es decir, la caída del crédito, o la mayor competencia en márgenes del negocio, entonces se podría explorar una mayor concentración para conseguir nuevas sinergias de costes”. No solo será un problema de rentabilidad. Íñigo Vega también apunta que habrá otra vía por la que puede haber más concentración: el método clásico de aceptar la rendición del derrotado, es decir, la absorción de las

entidades que no encuentren su nicho de mercado, sea por un ineficaz modelo de negocio, falta de escala o mala gestión del riesgo. Este ha sido el principal motor de las fusiones a finales de los años 80 y de los 90 en España, que ha dado origen al actual Banco Santander y BBVA. Cuando el entonces presidente del Santander, Emilio Botín, protagonizó la unión de su entidad con el Central Hispano, el 15 de enero de 1999, dijo que era la primera operación que respondía a la llegada del euro, la moneda única que supuestamente derribaba las fronteras y ensanchaba los horizontes del negocio. Botín señaló que buscaba ser una entidad con dimensión europea. Esta es otra de las cuestiones clave: ¿Es necesario agrandar las entidades para competir en el nuevo mercado único bancario supervisado por el BCE?

El hecho cierto es que el elevado número de fusiones de los últimos años ha aumentado sustancialmente el tamaño de los grupos bancarios, que tienen activos medios de unos 95.000 millones de euros. “En el caso de las cajas, este balance más que triplica el de antes de la crisis. Dentro de la Unión Bancaria sería deseable que por el bien de la competencia, las fusiones fueran transnacionales. Este tipo de operaciones transfronterizas son las más beneficiosas para la integración financiera porque, entre otras cosas, generan más competencia a escala internacional”, explica Maudos. Este experto recuerda que una de las lecciones de la crisis es la importancia de la diversificación geográfica para reducir el riesgo. Este elemento ha sido clave para que los dos grandes bancos españoles hayan resistido el tsunami financiero mejor que sus competidores. “El resto de bancos deberían poner su punto de mira en el exterior para crecer en el futuro, como lo acaba de hacer el Banco Sabadell con su oferta por el británico TSB”, concluye Maudos. Pero no todos lo ven igual. Para Íñigo Vega, la banca que se hace en



CARLOS BÉNITEZ-DONOSO

Ciudad BBVA, nueva sede del Grupo BBVA en Madrid

España es de carácter primordialmente minorista, “por lo que la dimensión europea es menos relevante. Las entidades españolas, desde un punto de vista de costes, son las más eficientes de Europa. Lo que ha llevado a aventuras extranjeras es la capacidad de exportar las prácticas del control de costes en entidades poco eficientes. Por lo tanto, la motivación de salir fuera no es una necesidad sino una oportunidad para los bancos para sumar millones en márgenes, activos y créditos al tiempo que elevan poco los gastos”. Es innegable el avance del Mercado Único Financiero en Europa, que tendrá fuertes consecuencias para la banca española a medio plazo. Lo cierto es que los bancos de la zona euro ya operan con una misma divisa y la regulación y supervisión acaba de empezar a ser única. Lo que falta es que el mecanismo de resolución y liquidación de entidades sea realmente común para los bancos europeos. “Una vez logrado esto, el mercado de la Eurozona sería más comparable al de Estados Unidos. No obstante, hay que recordar que la banca de inversión y la de grandes empresas ya opera en un Mercado Único Financiero en un sentido estricto”, asegura Vega. Pero la banca minorista es otra dimensión que siempre tendrá un fuerte componente local y que no

necesita, una mayor concentración para buscar crecimiento a medio plazo. Y volvemos al ejemplo de Estados Unidos, donde coexisten bancos que operan en todos los Estados con una cuota importante (JP Morgan Chase, Bank of America, etc.) y bancos regionales que se atañen a ciertos estados o ciertas áreas específicas con franquicias sólidas y rentables. “El mercado europeo no debería ser diferente a medio plazo”, concluye Vega. En el proceso de concentración y creación de grandes grupos hay mucho en juego por el riesgo de que se preserve la fuerte bancarización de la economía española. La presidenta de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Elvira Rodríguez, declaró el 9 de abril en Madrid que “en los mercados en los que las entidades financieras controlan el crédito se produce un peor reparto y asignación entre las empresas que acaba frenando el PIB”. El Gobierno va a intentar abrir, con nueva legislación, el acceso de las compañías a los mercados de capitales para corregir el defecto de la gran bancarización. Muchos elementos nuevos modificarán el panorama bancario español, que podría parecerse en poco tiempo al mercado eléctrico o al de las telecomunicaciones, donde el control queda en manos de unas cinco compañías.



En el proceso de concentración y creación de grandes grupos bancarios hay mucho en juego por el riesgo de que se preserve la fuerte bancarización de la economía española

Muchos elementos nuevos modificarán el panorama bancario español, que podría parecerse en poco tiempo al mercado eléctrico o al de las telecomunicaciones, donde el control queda en manos de unas cinco compañías



Santiago Carbó Valverde

Catedrático de Economía de la Bangor University y colaborador de Funcas y CUNEF

PUNTODEVISTA

Por un funcionamiento eficiente

La cuestión más relevante es si los cambios en el sector mejoran las funciones de canalización de ahorro hacia la inversión y la eficiencia en la intermediación financiera que se presupone a los bancos.

A menudo resulta confuso establecer el límite entre lo que viene exógenamente (externamente) determinado y aquello que se mueve por factores endógenos (internos). El caso del grado de concentración —medido como la acumulación de cuota de mercado— de una industria tan determinante como la bancaria es un buen ejemplo de ello. Por un lado, los movimientos corporativos que conducen hacia una mayor consolidación de un mercado pueden estar inducidos por decisiones regulatorias o de supervisión. Por otro lado, la propia evolución del negocio, de las fuerzas competitivas y de los movimientos de fusión o absorción privadamente acordados pueden también producir cambios en el nivel agregado de concentración.

La cuestión de los potenciales efectos de aumentos en la concentración es importante en la medida en que las entidades bancarias constituyen un mecanismo esencial de financiación de la economía real. El funcionamiento eficiente y bajo parámetros de competencias razonables de estas instituciones deviene fundamental. Suele suceder, además, que la concentración bancaria se incrementa tras períodos de crisis financiera y que en ese aumento se mezclen los efectos de las iniciativas públicas con los de las privadas, los objetivos conducentes a restablecer la estabilidad financiera con aquellos más estratégicos y propios de la industria. Sin embargo, como premisa, parece también conveniente tener en cuenta que habitualmente existe algo de confusión en torno a las connotaciones del concepto “concentración”. En demasiadas ocasiones se interpreta que mayor concentración implica mayor poder de mercado, o, equivalentemente, menor competencia. Sin embargo, el bancario es preci-

samente uno de esos sectores donde es perfectamente factible que existan pocas entidades, con elevada concentración, pero también con una fuerte competencia entre las mismas o, por el contrario, muchas entidades con una pequeña cuota de mercado cada una pero con oligopolios y cárteles con elevado poder de mercado.

El sector bancario español ha experimentado cambios importantes de naturaleza estructural en los últimos años. Los problemas de solvencia derivados de la crisis bancaria han precisado de un saneamiento de los activos y de cambios para el restablecimiento de un equilibrio más sostenible entre oferta y demanda. La consecuencia más visible ha sido la reducción del número de entidades, principalmente por procesos de integración. El conjunto de entidades más afectado fueron las cajas de ahorros. De un total de 45 antes de la crisis, 43 han participado en algún proceso de consolidación para acabar conformando 11 grupos de entidades, prácticamente una cuarta parte de las que había antes de 2008. Como consecuencia, el tamaño medio ha aumentado de 29.440 millones de euros en 2009 a 91.509 millones en 2014.

En comparación con otros países europeos, la reestructuración en España ha sido más intensa. Tan solo las cajas han cerrado 8.494 oficinas entre 2009 y 2014, lo que supone una disminución del 36,7% de su red. Y los empleados se han reducido en 41.391, lo que implica una caída del 33,4% en el mismo período. Si se toma el conjunto del sector (bancos, cajas y cooperativas de crédito) en España, la reducción de las oficinas se estima alrededor del 20%, mientras que en otros países como Alemania o el Reino Unido esta corrección ha sido del 5% y el 3%,

respectivamente. Otro dato comparativo llamativo es que en muchos países europeos donde el ajuste en la red de oficinas ha sido limitado, la reducción en personal ha sido, sin embargo, considerable. Este es, por ejemplo, el caso de Alemania (26.450 empleados menos entre 2008 y 2013), Italia (-28.495) o el Reino Unido (-54.225). Este hecho sugiere que los bancos en otros países europeos han sido reacios a adoptar un verdadero proceso de reestructuración, trasladando el coste de ajuste principalmente por la vía del empleo pero con escasa corrección en materia de oferta e infraestructura física.

En todo caso, a pesar de la reducción en el número de competidores, no puede afirmarse que en España haya habido un incremento dramático de la concentración. La razón fundamental es que los mercados bancarios son, desde un punto de vista territorial, esencialmente provinciales y, aunque disminuye el número de operadores, las cuotas de mercado pueden seguir estando esencialmente bastante repartidas. Entre 2008 y 2013, el índice de concentración HHI (que mide la suma de las cuotas de mercado al cuadrado, y varía entre 0 y 1) apenas ha pasado de 0,12 a 0,15 entre 2008 y 2014, manteniéndose la concentración, por lo tanto, en un nivel reducido cuando se analiza a escala provincial, la relevante desde el punto de vista del negocio. En consonancia con los resultados en materia de organización industrial en las últimas décadas, hay fuerzas tanto o más importantes que la concentración para explicar el grado de competencia. En particular, no es tan relevante si hay pocas o muchas entidades sino la intensidad de la competencia entre las mismas, la capacidad de algunas de ellas para entrar en los mercados de las otras, la llamada impugnabilidad del mercado (*contestability* en la terminología anglosajona). Por eso, la mayor parte de los análisis académicos para España concluyen que la competencia no solo no se ha reducido sino que ha aumentado, como revelan los estrechamientos de márgenes y la competitividad en precios segmentos como los depósitos o los créditos, incluso en los últimos años.

En definitiva, no solo es importante determinar si las fuerzas que inducen una reestructuración —con la consecuencia previsible de una mayor concentración de mercado— son endógenas o exógenas, la cuestión

más relevante *a priori* es si estos cambios mejoran las funciones de canalización de ahorro hacia la inversión y la eficiencia en la intermediación financiera que se presupone a los bancos. Hay varios aspectos que sugieren que el cambio en la estructura bancaria en España en los últimos años ha sido positivo. El primero, como se señaló anteriormente, es que no parece que haya disminuido la intensidad competitiva. El segundo, la transformación ha ayudado a restaurar la confianza en el sistema financiero español. En tercer lugar, en un mercado global en el que el acceso a la liquidez resulta complejo y costoso para las instituciones de tamaño reducido, el aumento medio de la dimensión de los bancos españoles ha favorecido su presencia en estos circuitos de financiación. En cuarto lugar, este aumento del tamaño promedio ha producido, según estudios recientes, importantes ganancias de eficiencia y economías de escala, así como un aumento de la rentabilidad. La conclusión fundamental que puede extraerse en materia de política económica es que la concentración puede ser positiva si proporciona eficiencia y se mantiene la intensidad competitiva. Eso sí, llegados al punto actual, también es preciso reconocer que hay menor margen para nuevos procesos de integración y que, superados los episodios de inestabilidad financiera, es preciso evaluar cualquier movimiento adicional en términos de competencia.

Una última cuestión de importancia es qué sucede con los mecanismos de financiación para pymes cuando estos se han basado tradicionalmente en vínculos territoriales y muchas entidades locales y regionales se han integrado en grupos bancarios nacionales. En este punto, los beneficios de esa “banca relacional” pueden ser trasladables a las nuevas entidades consolidadas si estas son capaces de seguir explotando los beneficios informativos de las relaciones territoriales al tiempo que favorecen la financiación local aprovechando el contar con circuitos de liquidez (tanto propios como externos) más amplios que los que tenía cada entidad por separado. En todo caso, dado su éxito tradicional, las políticas que preservan los vínculos y la banca relacional deben ser bienvenidas en un país donde ese modelo constituyó un paradigma de éxito en banca minorista durante muchos años.

CONTRAPUNTO

En Europa y en España

España debería seguir contribuyendo a una mayor igualdad de tratamiento de todas las entidades financieras cualquiera que sea la nacionalidad de las mismas y el país en el que operen.

La regulación y la supervisión de la banca tienen una importante dimensión internacional. Antes de la crisis, el Comité de Basilea era ya un ejemplo interesante de elaboración de instrumentos jurídicos *blandos* (*soft law*, en inglés) como respuesta a la globalización financiera que explotó a finales del siglo pasado. Pero es que la creación por parte del G20 del Consejo de Estabilidad Financiera (FSB en inglés), el organismo que ha dirigido los cambios en la regulación que se han producido en los últimos años, ha reforzado aún más la dimensión global de esos trabajos.

España debería seguir contribuyendo a esta tarea colectiva buscando una mayor igualdad de tratamiento de todas las entidades financieras cualquiera que sea la nacionalidad de las mismas y el país en el que operen. En este sentido, este país debería seguir utilizando la experiencia del Banco de España, que ha tenido una presencia importante en estos organismos, tanto presidiendo el Comité Europeo de Supervisión Bancaria (CEBS en inglés), el núcleo original de la actual Autoridad Bancaria Europea, como en el Comité de Basilea o, después de la crisis, con su participación en el Comité Ejecutivo del FSB.

En Europa las tareas de regulación y supervisión se han convertido en un trabajo aún más multinacional no solo por su tarea tradicional de conversión de las recomendaciones del FSB en Directivas y Reglamentos (Single Rule Book), sino también por la construcción de esa nueva empresa comunitaria que se ha denominado Unión Bancaria y a la que España debería contribuir sin pretensiones de conseguir excepciones o privilegios "nacionales" que siempre perjudican a todos, incluidos los que las consiguen.

Pero quedan otras tareas a realizar dentro de España por parte de las autoridades y las entidades.

Despolitización de las instituciones de resolución

Habría que empezar dando marcha atrás en la politización de algunas áreas de la supervisión y en la desposesión de funciones a que se ha sometido al Banco de España en los últimos años. Singularmente, el FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria) debería recuperar el diseño institucional con el que se creó, devolviendo al Banco de España la gestión de la resolución de las entidades y dejando en manos del Gobierno exclusivamente el veto a sus propuestas en el caso en que pudiera haber mejores alternativas para el contribuyente, lo que, por cierto, nunca sucedió. Por ello, y siguiendo el ejemplo de la mayoría de los países de la Unión Europea, el FROB debería despolitizarse y dejar de depender del Ministerio de Economía.

En esta línea de reforzar las funciones supervisoras autónomas y de disminuir la politización de las mismas debería retomarse el Proyecto de Ley que, antes de la crisis, el Banco de España envió al Gobierno para reordenar las instituciones de supervisión financiera. Esta propuesta sugería reunir en el Banco de España todo lo relativo a la solvencia de las entidades y en la CNMV lo relativo a la protección de inversores y consumidores. Con ello se reduciría también la actual politización de la supervisión de seguros, que todavía depende del Ministerio de Economía, y el Banco de España tendría la responsabilidad de supervisar la solvencia de todas las instituciones financieras en un momento en el que la innovación y el arbitraje regulatorio provocan que las funciones tradicionalmente bancarias sean desarrolladas por otras entidades.

Asegurar la competencia

Para que las entidades puedan trabajar con una mayor eficiencia, es importante también prestar atención al

marco de competencia de las mismas. Probablemente, si las entidades de crédito españolas eran más eficientes e innovadoras que las de otros países, ello se debió en gran parte al entorno de competencia en el que se desarrolló la actividad bancaria en España. Sin embargo, la gestión de la crisis ha aumentado sustancialmente la concentración bancaria de nuestro país. Ello fue ineludible, porque aunque algunos lo ignoraban, las integraciones (acordadas, o por asignación competitiva) no solo son la forma menos costosa para el erario público de resolver las crisis bancarias, sino que, además, facilitan una transición estable de la prestación de servicios al mantener sin rupturas las relaciones con empresas y familias. Sin embargo y aunque no es urgente, pues la sobrecapacidad puede ayudar al principio, hay que evitar que esa mayor concentración pueda reducir la competencia. Para ello no hay que adoptar una actitud contraria a las grandes entidades, pues las ventajas de economía de escala son obvias en este negocio, sino utilizar otros mecanismos que, sin impedir el crecimiento en tamaño a nivel global, puedan aumentar la competencia en los mercados nacionales.

Completar la despolitización de las entidades

También hay que completar el proceso de despolitización de las propias entidades. La crisis de muchas cajas de ahorros ha mostrado con nitidez los peligros de las entidades financieras que dependen de los políticos. Aunque los ejemplos más importantes y conocidos han sido los de la Comunidad de Madrid y la Valenciana también se han producido en otras comunidades de signo político distinto, con lo cual no se puede decir que la politización de las cajas de ahorros haya sido un problema de un solo partido político. Es verdad que el Gobierno de la legislatura 2008-2011 dio un paso importante estableciendo incentivos, que funcionaron satisfactoriamente, a la conversión de las entidades en bancos. Ello tuvo un efecto muy positivo, al disminuir las competencias de las comunidades autónomas, como algunas que utilizaron esas competencias para impedir fusiones interre-

gionales y permitir solo las realizadas entre entidades de su comunidad, fusiones estas más ineficientes y más costosas para el contribuyente.

Pero tanto esas reformas como la aprobada por el Gobierno actual serán insuficientes en el futuro, porque no se ha dado el paso de prohibir que las entidades de crédito puedan depender de instituciones políticas. Por ello es fundamental que, tal como sugirió el Banco de España en abril del 2012 y luego fue recogido en el MOU (*Memo-randum of Understanding*) del rescate, se obligue a las instituciones con dependencia política a, en plazos razonables, traspasar a sectores no financieros la parte de su patrimonio invertida en entidades de crédito. A corto plazo, esto podría verse como un castigo a los gestores que lo hicieron mejor, aquellos de las cajas de ahorros que no crearon problemas sino que incluso ayudaron a resolverlos. Pero pensando en el largo plazo, está claro que nada garantizará que cambios políticos que se puedan producir en el futuro no vuelvan a tener las desastrosas consecuencias de mezclar política con entidades de crédito que sufrimos durante la crisis. Es verdad que la gobernanza de las sociedades mercantiles no es perfecta, que tiene muchos problemas, pero la experiencia española es que es menos negativa para la sociedad que la gobernanza decidida y tutelada por los políticos, en este caso los de las comunidades autónomas.

Más financiación no bancaria para las empresas

Finalmente, una tarea en la que España no ha avanzado todavía nada en términos efectivos es la de aumentar el peso de la financiación no bancaria de las empresas españolas, especialmente las medianas, pues las grandes acceden a ella sin problemas. Europa está muy retrasada en esta área respecto a Estados Unidos, y España lo está más respecto a Europa. La reciente iniciativa de la Comisión Europea de avanzar en la Unión de los Mercados de Capitales (CMU en inglés) es una ocasión que no se debería desaprovechar para trabajar cooperando con otros países en la forma aquí sugerida.

Miguel Ángel Fernández Ordóñez

Exgobernador del Banco de España



HABLAR DEL FUTURO

José Sevilla
Consejero delegado de Bankia

¿Tiene que haber aún más concentración bancaria en España?

España ha hecho un esfuerzo muy importante en términos de concentración. Entre el año 2008 y hoy hemos pasado de 54 entidades financieras a 15 y esto ha ido en paralelo con un esfuerzo muy importante de reducción de costes. Se han cerrado aproximadamente el 30% de las oficinas de las sucursales de los bancos en los últimos seis años y se han reducido también las plantillas en una proporción parecida. Por lo tanto, el sistema financiero español ha hecho lo que tenía que hacer. Pero es verdad que estamos en un nuevo entorno, que es el de la Unión Bancaria europea, caracterizado por tipos de interés extremadamente bajos; bajísimos. En este contexto, el reto que tenemos todas las entidades es conseguir niveles de rentabilidad aceptables. En este entorno, los bancos y las entidades financieras en general, encaran un proceso de mayor concentración que permita capturar de nuevo ahorros de costes y, en definitiva, tener un sistema bancario más eficiente.

¿Cómo garantizar la competencia con menos bancos?

En el Reino Unido ha habido un proceso de concentración de entidades tras el cual hay cuatro grandes jugadores y el nivel de competencia no es escaso. En España, el proceso de concentración que hemos vivido en los últimos años realmente no ha afectado en nada a la competencia. Por una serie de motivos, hoy los españoles, en comparación con los alemanes, franceses o italianos, son los que pagan las hipotecas más baratas de toda Europa. Eso, en definitiva, es el proceso de competencia que tenemos en el sistema financiero español. Por tanto, no creo que más concentración tenga que implicar menos competencia.

¿Unión Bancaria europea sin bancos paneuropeos?

Estoy convencido de que, a medio plazo, en los próximos tres años, probablemente veremos la formación de bancos paneuropeos.

¿Hay que reducir la excesiva bancarización (90%) de las empresas?

El modelo de financiación que tenemos en la Europa continental es diferente al del mundo anglosajón pero irá cambiando con el tiempo. Hay un interés por parte de las entidades europeas en fomentar el desarrollo de los mercados de capitales y en que las compañías puedan acceder a ellos de forma complementaria a la financiación bancaria. Las propias entidades también estamos interesadas en que ese proceso se produzca, ya que tiene ventajas para los bancos por la disciplina del mercado que implica. Es un proceso sano y los bancos no lo estamos obstaculizando, sino lo contrario.

¿Cómo fomentar en este país el capital riesgo, tan necesario para innovar y emprender?

Normalmente la respuesta siempre ha ido por la vía de dar ventajas fiscales al desarrollo del capital riesgo. No creo que sea la solución de medio y largo plazo. Los empresarios tienen que asumir cada vez más que una parte de su financiación tiene que venir de los mercados de capitales, y el capital riesgo probablemente es ese primer paso para que los negocios más pequeños vayan creciendo y obteniendo una financiación complementaria a la bancaria. En los últimos dos años estamos viendo un crecimiento de la inversión de los fondos extranjeros en general. *Private equities* y otro tipo de fondos que marcan la vía por la que vamos a continuar. También ha habido iniciativas por parte del Estado a través del ICO, el banco público del Estado, con el lanzamiento de fondos para incorporar a compañías de capital riesgo. Es un proceso paulatino.

“El sistema financiero español ha hecho lo que tenía que hacer, pero encara un proceso de mayor concentración”

Enrique Tellado

Consejero delegado de EVO BANCO

“Frente a las hipotecas, el riesgo siempre ha sido muy bajo en otros negocios bancarios con unas rentabilidades más altas, como las tarjetas o la financiación al consumo”

¿Es usted optimista con la situación económica española?

Va a mejor pero todavía soy un poco escéptico. Una forma de medir la mejora es el empleo, que seguramente no está en el nivel de la tasa de paro de las estadísticas oficiales pero probablemente tampoco en el que debiéramos tener. La otra forma de medirla sería la confianza del consumidor medio y el estado de ánimo de la población, y este es de precaución. Indica más ahorro y menos consumo del deseable. Cuando consigamos reducir estas barreras, podremos afirmar que la economía realmente va bien. Lo conseguiremos.

¿Tiene que haber en España todavía más concentraciones en la banca?

Desde el punto de vista del cliente, no sería necesario; es más, no sería bueno. Desde el punto de vista de la cuenta de resultados de las entidades financieras, puede que algo mejorase. Imagino que se producirán concentraciones porque, al haber unos tipos tan bajos en el entorno financiero, los márgenes son muy estrechos; y es una posible solución para la supervivencia de las empresas en riesgo. Además, el sector necesita una fuerte reestructuración de su modelo. No es necesario uno basado en 35.000 oficinas porque cada vez el cliente requiere acudir menos a ellas.

¿Cómo ve la perspectiva de una unión de mercado de capitales en la UE?

El principal riesgo es que se haga mal. Al final, las prisas no son buenas consejeras y las decisiones grandes tienen que estar muy meditadas y analizar bien la posibilidad de crear y destruir lo que se haga. Dicho esto, cuanto más amplios y más transparentes sean los mercados y más acceso haya al capital, venga de donde venga, más se favorecerá el crecimiento a efectos económicos.

Con tipos de interés tan bajos ¿cómo es el negocio bancario?

Difícil o apasionante, como lo queramos calificar. La forma de conseguirlo pasa por ser capaces de proporcionar productos que ofrezcan algo alternativo al cliente con unos costes de producción muy contenidos de manera que no se cobren a través de comisiones, sino trabajando adecuadamente los precios y la oferta que se le hace. En España, los bancos han competido mucho en un mercado muy tradicional como era el de las hipotecas. Sin embargo, en otros negocios con unas rentabilidades más altas, como pueden ser las tarjetas o la financiación al consumo, el riesgo siempre ha sido muy bajo. Las tasas de morosidad del 3-4% que mantenían los bancos en el negocio de financiación al consumo son inadecuadas.

¿Cómo fomentar el capital riesgo?

Cuando consigamos entender que para una empresa puede ser muy importante financiarse en un momento al 15-20% porque eso le permitirá crecer y desarrollarse de una forma espectacular, o al menos evitar una situación muy compleja, el capital riesgo o *private equity* se desarrollará correctamente. El capital riesgo lo que hace es solucionar posiciones muy complejas en las que los bancos no quieren entrar y donde los empresarios necesitan que alguien les apoye. No solo da la financiación, sino que también ayuda a la solución del problema porque tiene experiencia en cómo afrontar situaciones complicadas. Es una ayuda que se puede considerar cara pero probablemente no lo sea.



HABLAR DEL FUTURO

Miguel Artola

Director general de Bankinter Gestión de activos

¿ES excesiva la bancarización de la economía española, en torno a un 90%, cuando en otros países está en un 70%?

El nivel de bancarización es muy grande a nivel europeo continental, no es exclusivo de España. Es una realidad que los bancos son el principal mecanismo de canalización del ahorro de inversores y tiene mucho que ver con el tamaño de las economías. En las más desarrolladas como Estados Unidos, que tiene una masa crítica mayor, se permiten otros mecanismos. No hay una solución inmediata.

¿Solo los fondos de inversión son una alternativa de financiación para muchas empresas?

El problema es que, tal como está concebido, el fondo de inversión es un vehículo que tiene que tener mucha liquidez. Esto va en contraposición a la financiación empresarial a largo plazo, sobre todo a través de vehículos que no tengan liquidez. Tendría que haber vehículos más especializados en financiación empresarial. En España no existen, pero sí en economías más desarrolladas como Estados Unidos.

¿El capital riesgo está poco desarrollado en España?

Sí, está poco desarrollado. También hay una cuestión de tamaño. Uno de los factores fundamentales es tener un mercado de capitales único europeo que le dé masa crítica para permitir que haya suficiente dinero para invertir ahí.

¿Hay que potenciar los ahora anémicos mercados bursátiles alternativos, como el MARF y el MAB?

Los mercados alternativos han tenido mucho éxito en Estados Unidos y en el Reino

Unido, pero han sido más limitados, de nuevo, en la Europa continental, fundamentalmente por esa falta de tamaño de los ahorradores. Es un problema endémico que no haya suficiente ahorro en capital financiero en España y en la Europa continental como para atender a ese tipo de demanda. Una fiscalidad más favorable a las pensiones sería muy útil en el sentido de que la inversión en ellas es, por definición, a largo plazo, lo que fomentaría poder asumir ese tipo de riesgos y de falta de liquidez.

¿Qué retos y oportunidades le plantea a su sector la creación de un mercado único de capitales en Europa?

Al tener unos mercados financieros mucho más integrados, crear un mercado único de capitales europeo sería una ventaja enorme por temas de liquidez, de tamaño y de sinergias. El reto sería la competencia. Cada gestora de cada país tiene unas ventajas muy claras en su propio país, pero tendría que ser capaz de competir con las grandes gestoras internacionales a nivel europeo.

¿Se puede construir una Europa monetaria y financiera sin bancos paneuropeos?

No. Pero vamos lentos. Está claro que necesitaremos bancos paneuropeos para integrar de verdad los mercados de capitales.

¿Ha hundido la tecnología las barreras de entrada al sector bancario?

En todo lo que se refiere a medios de pago, hay competidores que han ido apareciendo en Internet que son muy potentes y, evidentemente, ahí sí que ya existe mucha competencia. En cambio, en otras actividades, como por ejemplo la concesión de créditos, es muy difícil que gente que no traiga la experiencia suficiente pueda competir. En este caso, la experiencia es muy importante y, en principio, no se puede superar esa barrera solamente con tecnología, aunque la capacidad de la tecnología es casi ilimitada.

“Tendría que haber vehículos más especializados en financiación empresarial. En España no existen, pero sí en economías más desarrolladas como EE UU”

Almudena Román

Directora general de ING Direct

¿Hay una excesiva bancarización en España?

En España tenemos que seguir creando vehículos para que haya más acceso a la financiación de emprendedores; pero financiación no como una manera de invertir en capital, sino como una manera de dar solución a las necesidades en el circulante de las empresas o de largo plazo. Los bancos vamos a seguir teniendo un papel principal por la sencilla razón de que somos los únicos que tenemos esa licencia bancaria que nos obliga a tener muchas cosas pero nos permite guardar los depósitos de los clientes. El camino por el que está entrando toda la financiación, muchas veces cuando se ve en qué se plasma, en las plataformas de *crowdfunding*, en todas las iniciativas de *venture capital* y todo lo que estamos viendo de *fundraising*, es capital riesgo. Sí que es verdad que en España parece que está empezando a haber vehículos más claros de generación de capital para nuevas empresas y se tiene que seguir trabajando para crearlos. Los bancos somos grandes actores en eso y, enseguida, somos capaces de desviar fondos a eso pero empieza a surgir ahora.

nización, más facilidad de operación. Los bancos europeos trabajamos con muchos reguladores a la vez. Por ejemplo, ING trabaja con 13, y por ello hay muchas barreras a la armonización, a la estandarización y a la unificación, que implican menos eficiencia y también menos claridad para las empresas y los consumidores europeos.

¿Cómo está cambiando la digitalización el sector?

El negocio bancario es ya *software* puro. No es que esté cambiando el sector, sino que estamos en una nueva era, es decir, que el ciclo productivo ha cambiado. La digitalización quiere decir que compartimos con un montón de otras industrias un nuevo territorio, que es el

“La digitalización implica una transferencia de poder del banco al cliente”

¿Tras la crisis, en el mundo de la banca se piensa más en el largo plazo?

Las medidas que se han tomado en los países han sido distintas en función de la presión que han tenido en la sociedad en la que están. Por ejemplo, en Holanda los banqueros ahora firman un código deontológico de responsabilidad personal. Y luego, a través del Banco Central Europeo hay otros organismos. Esto se está intentando de alguna manera estandarizar. La gestión de la reputación –lo he llamado autenticidad– es una palanca activa que tenemos que tener los bancos.

¿Qué supone para ustedes la Unión de Mercados de Capitales a nivel europeo?

Si logramos juntarnos y trabajar juntos como un único mercado, conseguiremos dar opción a los ciudadanos europeos a tener el tercer mejor mercado del mundo. ¿Y qué ofrece? Simplemente más eficiencia, más armo-

software, que nos obliga a igualar la experiencia de los clientes en un territorio muy distinto y tenemos que pensar de otra manera y aprender de este nuevo sitio. Y todo lo que viene de atrás probablemente sea un freno para aprovechar todas las ventajas de todo lo que está por delante. Implica una transferencia de poder del banco al cliente. Requiere una reorganización, una simplificación y ganar mucha transparencia e inmediatez en toda la prestación de servicios. Al final, dentro de 10 años, todos los bancos vamos a ser plataformas digitales. Todo lo que quiera hacer el cliente con ING en España lo puede hacer desde Internet y ya tenemos un 20% de clientes que solo usan única y exclusivamente esto. No estoy hablando del canal móvil, sino del teléfono móvil. Eso pasa hoy aquí en España.

