

Tribuna

Espejismos financieros colusorios

Los supervisores alientan las fusiones bancarias por tres retos: tipos bajos, competencia desleal de operadores digitales y traslado del cliente a internet

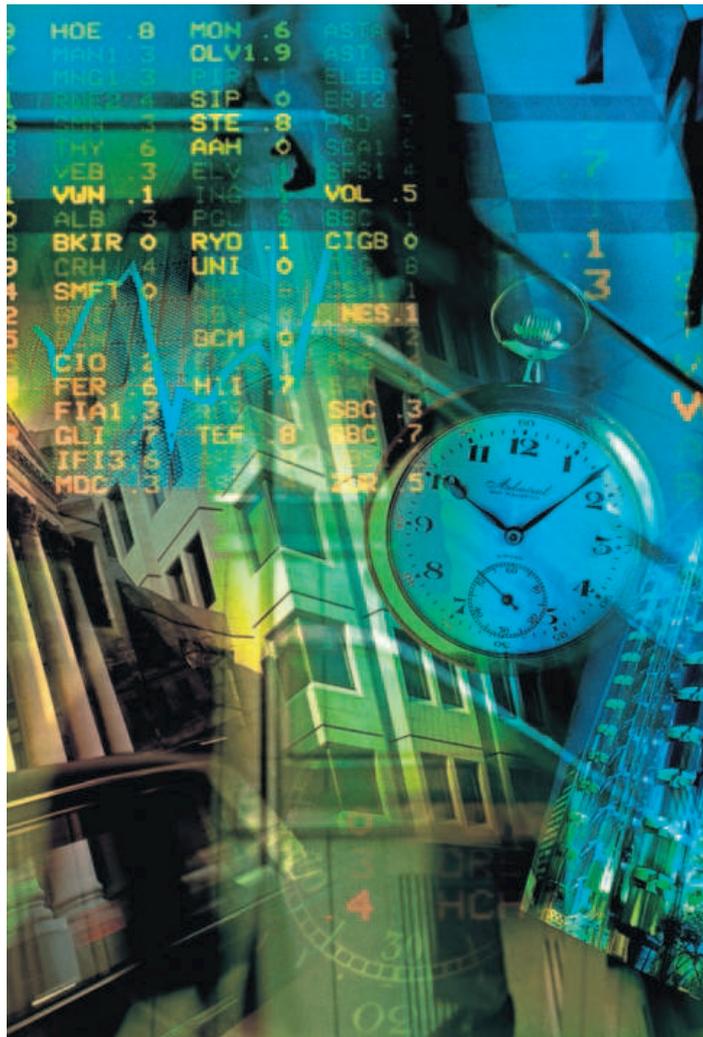
José María Roldán *Presidente de la AEB*

Siempre me he resistido a hablar públicamente sobre cuestiones que afectan a la competencia en el sector bancario. Primero, porque entiendo que el entramado institucional español, y europeo por extensión, con instituciones sólidas e independientes encargadas de la vigilancia de potenciales prácticas colusorias y con tribunales que revisan activamente sus decisiones, es lo suficientemente robusto para garantizar que los principios de libre competencia se respetan en todo momento. En segundo lugar, porque sé que los bancos, como los hechos demuestran a cualquier observador objetivo, compiten, hoy por hoy, con la misma o mayor intensidad con la que lo han hecho en el pasado. En tercer lugar, porque, como representantes de patronales bancarias, nunca entramos en estas cuestiones, pues siempre nos hemos mantenido al margen de las políticas comerciales de nuestros asociados.

Sin embargo, los recientes movimientos de consolidación en el sector están generando un debate, a mi modo de ver, innecesario y concebido sobre bases erróneas. En estas circunstancias, creo que es interesante poder contribuir a clarificar el debate.

¿Cuál es la cuestión a debatir? Que el número de entidades crediticias se reduzca, y con ello la competencia. La teoría indica que si en una industria se genera un oligopolio, las empresas remanentes subirán precios, reducirán la oferta de sus productos y no invertirán en innovación. Beneficios extraordinarios y una demanda insatisfecha serían las primeras señales de alarma. Resulta obvio que esas dos condiciones no se cumplen para la industria bancaria, cuya rentabilidad se encuentra bajo enorme presión desde hace una década y con una demanda solvente de financiación que lleva disminuyendo muchos años (dejando aparte el extraordinario año 2020 en el que los bancos pudieron satisfacer la demanda de financiación de sus clientes sin problemas).

Podría argumentarse que, si bien la situación actual no resulta preocupante, la futura sí lo puede ser. Ahora bien, eso solo podría pasar si existieran barreras de entrada al negocio bancario. Pero lo que observamos es justo lo contrario: todo tipo de nuevos competidores, apoyados en la innovación tecnológica que aportan, pero también en el arbitraje regulatorio, del que se aprovechan, están penetrando prácticamente en todos los segmentos del negocio financiero, con la excepción de la toma de depósitos, actividad que pertenece en exclusiva a los bancos con licencia, pero que en un entorno de tipos negativos y baja demanda de crédito resulta bastante ruinoso. Es lo que hemos



GETTY IMAGES



Todo tipo de nuevos competidores, apoyados en la innovación tecnológica y en el arbitraje regulatorio, están entrando en casi todos los segmentos del negocio financiero

venido denominando la deconstrucción del negocio bancario, con operadores *fin-tech*, *big tech* y del sistema financiero en la sombra atacando los nichos rentables de la actividad bancaria. Hablamos de negocios de pago, pero también de financiación empresarial y de consumo. Por cierto, los bancos están respondiendo a esos desafíos con un empuje en el terreno de la innovación como nunca se ha visto (a pesar de que este sector siempre ha utilizado de manera extensiva las tecnologías de la información). De hecho, los bancos, lejos de perder el tiempo en valorar potenciales estrategias de prácticas colusorias, se centran en hacer frente a la desequilibrada competencia que plantean unos jugadores

que pueden ofrecer servicios y productos bancarios sin estar sometidos a la muy exigente regulación bancaria: hablamos, claro está, del arbitraje regulatorio.

Muchas veces se alude al cierre de sucursales en el ámbito nacional, incluso local o de barrio, como un argumento en contra de este tipo de fusiones. Pero con el advenimiento de una auténtica revolución tecnológica, que permite de hecho llevar la oficina bancaria en el bolsillo, gracias a la banca digital y los teléfonos inteligentes, estos argumentos de proximidad pierden relevancia. La pandemia, además, ha acelerado el uso de canales bancarios digitales precisamente entre aquellos clientes que, por edad, eran más renuentes a su uso.

Además, estos argumentos olvidan que estamos bajo una sola moneda y en un régimen de unión bancaria: la dimensión del mercado relevante no es ya la nacional, sino la europea. Se podría argüir que esa unión bancaria no está completa, pero si seguimos pensando en términos de dimensión nacional, nunca lo estará. Y pensando en esa dimensión europea, y comparándonos con Estados Unidos, queda mucho camino por recorrer. Por ejemplo, Wells Fargo, el banco americano *retail* por excelencia, tiene 5.129 sucursales; JP Morgan, 4.999; Bank of América, 4.241, y de ahí para abajo. No se pueden extrapolar esos números, claro está, pues se trata de sucursales con mucho más personal y menos eficientes que las españolas. Pero estas cifras sirven para demostrar que ligar el descenso del número de sucursales en España a problemas de competencia es, cuando menos, temerario.

Permítanme ir concluyendo. ¿Por qué se producen estas operaciones en España y la eurozona? ¿Por qué el supervisor, nacional y paneuropeo, las ve con buenos ojos? Las fusiones en el sector bancario europeo son una respuesta lógica a tres desafíos. Los tipos de interés, no ya *lower for longer* sino *lower forever*, y que reducen hasta mínimos la rentabilidad del negocio bancario nuclear: la transformación de plazos. En segundo lugar, la desleal y creciente competencia planteada por los operadores digitales y de aquellos que conforman el llamado sistema bancario en la sombra, que obliga a los bancos a acometer una auténtica revolución digital para hacerles frente. En tercer lugar, el desplazamiento de la demanda de servicios financieros hacia canales digitales y la enorme aceleración de esta tendencia a raíz de la pandemia. Por tanto, aunque lógicamente las operaciones potenciales de consolidación son cada vez menores, haríamos bien como país en entender su lógica empresarial, alejada de cualquier intento de ganar ventajas oligopolísticas e inspirada en la necesidad de seguir sirviendo a nuestros clientes en un entorno de grandes cambios y desafíos.