

Impacto de la regulación en los bancos globales

Olga Gouveia

Diario Expansión (España)

La presencia de banca extranjera a nivel internacional, que había crecido considerablemente hasta la crisis financiera, se estanca e incluso decrece ligeramente después de 2008. Los préstamos transfronterizos también experimentan un retroceso a nivel global. Sin embargo, existe disparidad según las geografías con una caída más acusada de los flujos en Europa del Este, en gran parte procedentes de fondos de las matrices de bancos europeos, mientras que en Latinoamérica se observa un crecimiento importante, tras una leve caída en los primeros compases de la crisis. ¿Qué hay detrás de la retirada reciente de los bancos globales? ¿Por qué existen diferencias entre geografías? ¿Existen también diferencias según el tipo de banco?

En primer lugar hay que analizar por qué los bancos se expanden internacionalmente y cómo se desarrolla dicha expansión. Los motivos son semejantes a los de otras empresas: buscar nuevas oportunidades de negocio, diversificar riesgos, mejorar la eficiencia mediante la consecución de economías de escala, aprovechar los incentivos del país de destino y acompañar a los clientes en sus negocios internacionales. El proceso de internacionalización bancario se puede realizar sin estar presente en el país de acogida a través de flujos transfronterizos o bien con presencia física en el extranjero. Si escogen esta opción, los bancos pueden optar por una expansión a través de sucursales (que carecen de personalidad jurídica propia y dependen directamente del banco matriz) o a través de filiales (entidades jurídicamente independientes que normalmente se financian localmente y están sujetas a supervisión local) dotadas de mayor o menor autonomía según un modelo de negocio más o menos descentralizado. El optar por una, otra o una combinación de ambas viene definido por elementos como: la regulación; la estrategia de negocio y la penetración en el país de destino; la imposición sobre beneficios; el riesgo en el país a invertir y el desarrollo de las nuevas tecnologías y su impacto sobre la presencia física de las entidades. Una primera conclusión es que el modelo de negocio y la estructura legal importan, pues en las áreas geográficas con mayor presencia de filiales (véase Latinoamérica) la retirada ha sido menor. Allí predomina la presencia de bancos extranjeros con un modelo de negocio descentralizado, basado en la captación de depósitos locales, con filiales que gozan de un alto nivel de autonomía en la gestión del capital y de la liquidez, lo que genera un corta-fuegos que impide la propagación de problemas de la matriz a la filial y viceversa.

En segundo lugar, razones proporcionadas por algunas entidades para su retirada (tanto de geografías como de líneas de negocio) incluyen, entre otros, la eficiencia y la rentabilidad, cambios en el ámbito institucional y la simplicidad organizacional. Pero destaca esencialmente la regulación. Dentro de ésta, cabe señalar: (i) los requerimientos más estrictos de capital y liquidez, que obligan a los bancos a ser más selectivos. Un ejemplo es la ratio de apalancamiento, que reduce el atractivo de ciertas actividades más asociadas a banca de inversión; (ii) el nuevo marco de resolución, con nuevos requisitos de absorción de pérdidas, que puede obligar a las entidades a introducir modificaciones en sus estructuras para facilitar una hipotética resolución; (iii) la separación de actividades de banca minorista y de banca mayorista/inversión (de obligado cumplimiento, por ahora, en EE.UU. y Reino Unido), convirtiéndose en un desafío en la operativa de los bancos; (iv) preferencias de las autoridades supervisoras por una determinada estructura legal, como ocurre, por ejemplo, en EE.UU. A aquellos bancos con activos superiores a 50 mil millones de dólares se les obliga a constituir una sociedad que agrupe todas las subsidiarias en aquel país; y (v) el distinto nivel de implementación de las reformas regulatorias por parte de los países, lo que conduce a los bancos globales a analizar la idoneidad de su organización jurídica y si les compensa estar en

determinadas geografías y/o áreas de negocio.

Para concluir, y considerando que la regulación juega un papel decisivo en todo este proceso, es clave continuar con el proceso de armonización regulatoria a nivel mundial para que no se den ventajas comparativas, según el estado de desarrollo de la regulación en el país de origen o en el país de destino.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.