

Bancos globales: ¿sucursales o filiales?

Santiago Fernández de Lis

Diario Expansión (España)

Un debate tradicional en la expansión internacional de los bancos gira en torno a si es preferible operar con filiales o sucursales. Las filiales se corresponden con modelos más descentralizados, en los que los bancos se adaptan al entorno local, tanto desde el punto de vista de negocio como regulatorio. El modelo de sucursales es propio de bancos con una estructura más centralizada, donde las decisiones se toman en la matriz. Aunque en un mismo banco pueden convivir ambos modelos, en general los modelos centralizados se relacionan con bancos con fuerte peso de la banca de inversión, donde predomina la financiación mayorista y con cuantiosas posiciones intragrupo (es decir, que la matriz financia directamente una parte importante de la actividad local). Los modelos descentralizados suelen darse en bancos con negocio minorista, financiados con depósitos, con pocas posiciones intragrupo, donde la actividad local se financia con recursos locales.

Antes de la crisis financiera internacional muchos modelos de bancos internacionales no tenían un alineamiento estricto entre sus modelos de negocio y su forma legal. Por ejemplo, algunos bancos europeos operaban con negocios minoristas en Europa del este mediante un modelo de filiales fuertemente centralizado, mientras que otros bancos utilizaban sucursales muy locales, financiadas con depósitos.

La crisis ha puesto de manifiesto la necesidad de alinear la forma legal con el modelo de negocio. La resolución de algunas crisis transfronterizas se ha complicado por la ambigüedad sobre quién debía soportar las pérdidas, como en el caso de los bancos islandeses en el Reino Unido, que habían captado depósitos teóricamente protegidos por el Fondo de Garantía islandés, pero que no gozaron de la misma protección que los depósitos del país de origen.

La reforma financiera internacional ha perseguido, como uno de sus principales objetivos, asegurar la resolución de los bancos internacionales. El Consejo de Estabilidad Financiera ha articulado unos principios básicos donde se describen dos modelos extremos: el de “punto de entrada único” (SPE por sus siglas en inglés) y el de “punto de entrada múltiple” (MPE). En el primer modelo las pérdidas generadas en las filiales o sucursales se absorben en la cabecera del grupo. En el segundo, cada filial tiene capacidad de absorber sus propias pérdidas, aunque el apoyo de la matriz es posible (en general de manera temporal y a precio de mercado).

El modelo MPE, que es el de los bancos españoles en América Latina, ha demostrado en esta crisis una gran capacidad de resistencia, reconocida en una amplia literatura producida por los principales organismos internacionales. Apenas se ha producido contagio transfronterizo, a diferencia del modelo centralizado, por ejemplo en Europa del este, donde la financiación de la matriz contribuyó a inflar la burbuja y, cuando estalló la crisis, el corte de las líneas de financiación exacerbó su impacto.

Sin embargo, esta mayor resistencia del modelo descentralizado no está siendo recompensada por la regulación. Por poner dos ejemplos: en Estados Unidos, la propuesta sobre el ratio de absorción de pérdidas (el llamado TLAC) es más exigente para el modelo MPE y además debe articularse en posiciones intragrupo, lo que dificulta el funcionamiento del modelo. En Europa, la regulación consolidada establece

requisitos que dificultan la computabilidad de los instrumentos híbridos emitidos en las filiales.

En los últimos años hemos asistido a la salida de numerosos bancos globales de ciertos negocios y geografías. Esta retirada se debe en parte a la propia crisis, que ha obligado a algunas entidades a centrarse en sus países de origen o en sus líneas de negocio principales, pero también encuentra su explicación en una regulación más exigente, especialmente para modelos de negocio centralizados, cuya resolución requiere una coordinación entre autoridades de origen y de destino. Sorprende, en este sentido, que la regulación castigue a veces al modelo descentralizado, que es precisamente aquel cuya resolución es más sencilla, y que está mejor adaptado a un mundo más fragmentado y más expuesto a choques asimétricos.

Respecto a la forma legal, estamos observando ya tendencias divergentes: hacia la “sucursalización” en el caso de la Unión Europea (donde existe un marco legal común y, para la Eurozona, una unión bancaria) y hacia la “filialización” en terceros países. Será interesante observar cómo evolucionan estas tendencias en los próximos años.

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.