

# Integraciones bancarias: equilibrio entre eficiencia y competencia



[iStock]/Getty Images.

La exigua rentabilidad bancaria, en un contexto de tipos cero o negativos, y sin crecimiento de negocio, es el principal problema de la banca española y europea desde hace más de un lustro, y sin duda el primer factor explicativo de su reducida valoración en el mercado. Con la crisis sobrevenida provocada por la COVID-19, esa rentabilidad está aún más en entredicho, y así lo ha reflejado el mercado bursátil, con una penalización a la banca mucho más intensa que al resto de sectores cotizados. Adicionalmente, se ha puesto de manifiesto que el modelo de producción tradicional está lejos de ser la solución para resolver estos problemas, poniendo de nuevo de actualidad a las fusiones como vía para conseguir mejoras de eficiencia. Sin embargo, esas mejoras de eficiencia, mucho más obvias en el caso de fusiones nacionales que transfronterizas, incrementan de forma notable el grado de concentración bancaria.

Ángel Berges @AbergesAngel | Vicepresidente de Afi  
Fernando Rojas @Ferojas | Consultor del área de banca de Afi

Cuando todavía no se han terminado de digerir todos los efectos de la crisis anterior, **el sector bancario se está enfrentando a una nueva crisis, pero en esta ocasión sobrevenida y con un origen fuera del ámbito económico-financiero**, derivada de las medidas tomadas para frenar la pandemia de la COVID-19, y que sin duda tendrá importantes implicaciones para la banca en términos de deterioro de sus activos.

Asimismo, las medidas tomadas para frenar la pandemia han situado a la banca como protagonista en la canalización de las mismas. Así, por ejemplo, la dinámica del crédito registra inflexiones muy relevantes respecto a años anteriores, con una fuerte aceleración del crédito a empresas y desaceleración del crédito a hogares. Por otra parte, la rentabilidad del crédito se ve afectada, tanto por la **agudización del escenario de tipos bajos** (o negativos), como por las **moratorias** concedidas y, en última instancia, por la **dinámica competitiva sectorial**.

Y es dicha exigua rentabilidad, que está establecido como el problema recurrente del sector bancario en los últimos 6 años, la que vuelve a estar en duda. Más si cabe porque se va a ver afectada por la evolución de la curva de tipos derivado de las medidas del BCE para contrarrestar los efectos nocivos de la pandemia en el plano económico-financiero, por otras medidas de carácter contable (moratorias, avales...), así como el previsible fuerte incremento de los deterioros.

Adicionalmente, se ha venido poniendo de manifiesto que el modelo tradicional de producción –y sobre todo de distribución, basado en una densa red de oficinas físicas- no es la solución óptima al problema, y tanto los supervisores como los reguladores han lanzado mensajes recurrentes en apoyo a las fusiones, intensificados a lo largo de este año 2020, para hacer una banca más resiliente y rentable, a la vez que se modernice.

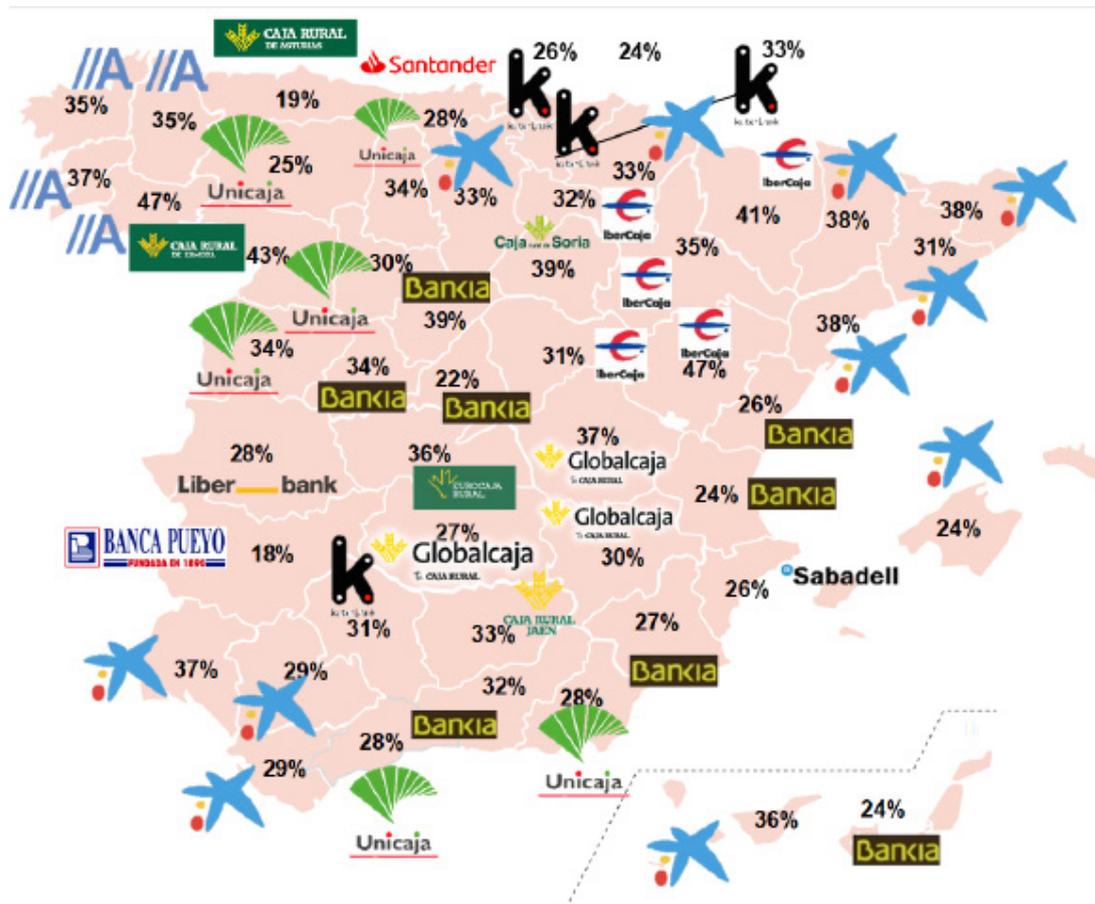
En este sentido, la mejora de la rentabilidad puede venir por la vía de una generación mayor de ingresos

o por la reducción de costes. La primera de las vías parece que es una alternativa difícil de alcanzar en los próximos años, en la medida que el horizonte de tipos negativos se prolongue en el tiempo por las medidas tomadas para contrarrestar los efectos de la crisis; en este sentido, **bajadas adicionales de tipos en un entorno de tipos negativos repercuten en una bajada de ingresos mayor que en otras épocas**, tal y como pone de manifiesto el reciente Global Financial Stability Report del FMI en su capítulo 4 <sup>1</sup>.

Por todo ello, parece más plausible la vía de reducción de costes para mejorar la eficiencia y, por ende, la rentabilidad. En este sentido, los procesos de integraciones que, aunque no son la única vía, sí que producirían una aceleración de la reducción de costes, más dentro del plano nacional que transfronterizo, son a los primeros a los que vamos a dedicar las próximas líneas.

El anuncio de la operación Caixabank/Bankia el pasado 4 de septiembre, la operación entre Unicaja y Liberbank en una fase más temprana de las negocia-

**Gráfico 1: Cuota de mercado por oficinas del líder de la provincia (2019)**



ciones, y la más reciente entre BBVA y Sabadell tras la venta por parte de la primera de su filial en EEUU en un claro giro estratégico que tiene como puntos clave la **desglobalización y la focalización en su mercado tradicional** («back to basics»), así como otras operaciones similares en Italia, siempre entre entidades establecidas en el mismo territorio nacional, han iniciado un proceso que previsiblemente puede continuar los próximos años, hacia una mayor consolidación de los sectores bancarios a lo largo del mundo.

En este sentido, y en el marco de una Unión Bancaria Europea claramente incompleta, ha vuelto a resurgir el debate sobre si los movimientos de concentración bancaria son más eficientes a escala nacional frente a una **escala transfronteriza**, como ha venido recomendando en los últimos años el supervisor bancario europeo. Esta recomendación ha tenido nulo eco hasta la fecha, ya que los inconvenientes son numerosos (exigencias de capital y liquidez que se deben cumplir país a país, ausencia de un mecanismo único de garantía de depósitos, esquemas muy fragmentados para liquidaciones bancarias, etc.), y las potenciales sinergias son mucho menores.

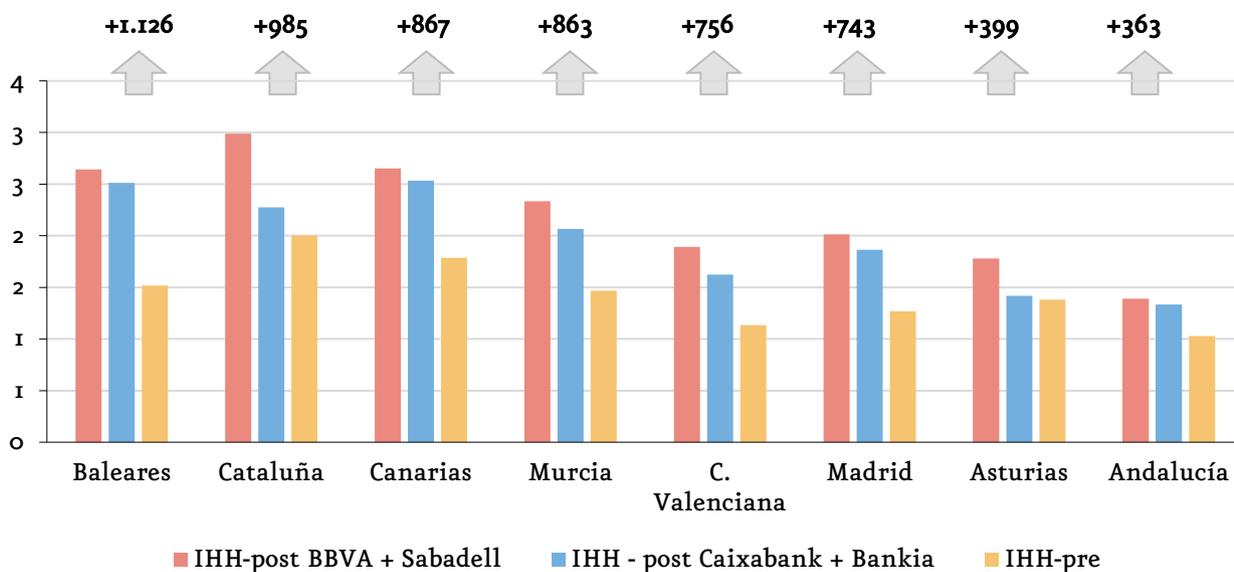
Dichas sinergias son mucho más evidentes e inmediatas en el caso de integraciones bancarias entre entidades de un mismo país, desde una clara redundancia

en sus redes de oficinas, así como en sus respectivos servicios centrales. Frente a esas **ventajas en términos de eficiencia**, hay que analizar en qué medida las integraciones dentro de un mismo país puedan **intensificar el grado de concentración bancaria hasta niveles que pudieran ser dañinos para la competencia entre entidades**.

Analizando las operaciones anunciadas, en primer lugar, cabe analizar la estructura territorial de la red de distribución bancaria. Aunque es cierto que **con la integración de las tres operaciones se incrementa el grado de concentración bancaria, hay que tener en cuenta dos factores que matizan este incremento**: en primer lugar que la digitalización facilita la prestación de una amplia gama de servicios por parte de los nuevos competidores bancarios, sin presencia física; en segundo lugar, hay que reseñar el papel importante que en ámbitos territoriales más acotados juegan los otros tipos de entidades, los cinco bancos procedentes de las antiguas cajas de ahorro y más del medio centenar de cooperativas de crédito.

Esto se refleja en el Gráfico 1, que muestra para cada una de las provincias españolas la entidad dominante y la cuota de dicha entidad en ella, poniendo de manifiesto la elevada heterogeneidad de entidades líderes en las diferentes provincias.

**Gráfico 2: Índice de Herfindahl (IHH) pre/post fusión CaixaBank-Bankia y BBVA-Sabadell en CCAA con mayor número de oficinas**  
(miles)



Fuente: Afi, AEB, CECA, UNACC

Tras estos análisis de cuotas de mercado, pasamos a analizar en qué medida se ve afectada la concentración, medida a través de los indicadores convencionales. **El más utilizado es el Índice de Herfindahl-Hishmann (HHI)** que mide la suma de los cuadrados de las cuotas de las diferentes entidades. Sobre su valor máximo de 10.000, correspondiente a una situación de monopolio, es convencionalmente asumido que valores entre 1.000 y 1.500 son representativos de una concentración baja o moderada, mientras que valores superiores a 2.500 se consideran ya como un grado de concentración elevado. Pues bien, al cierre de 2019 la red de oficinas en el conjunto de España registraba un índice HHI de 900, nivel que puede considerarse como concentración moderada o baja.

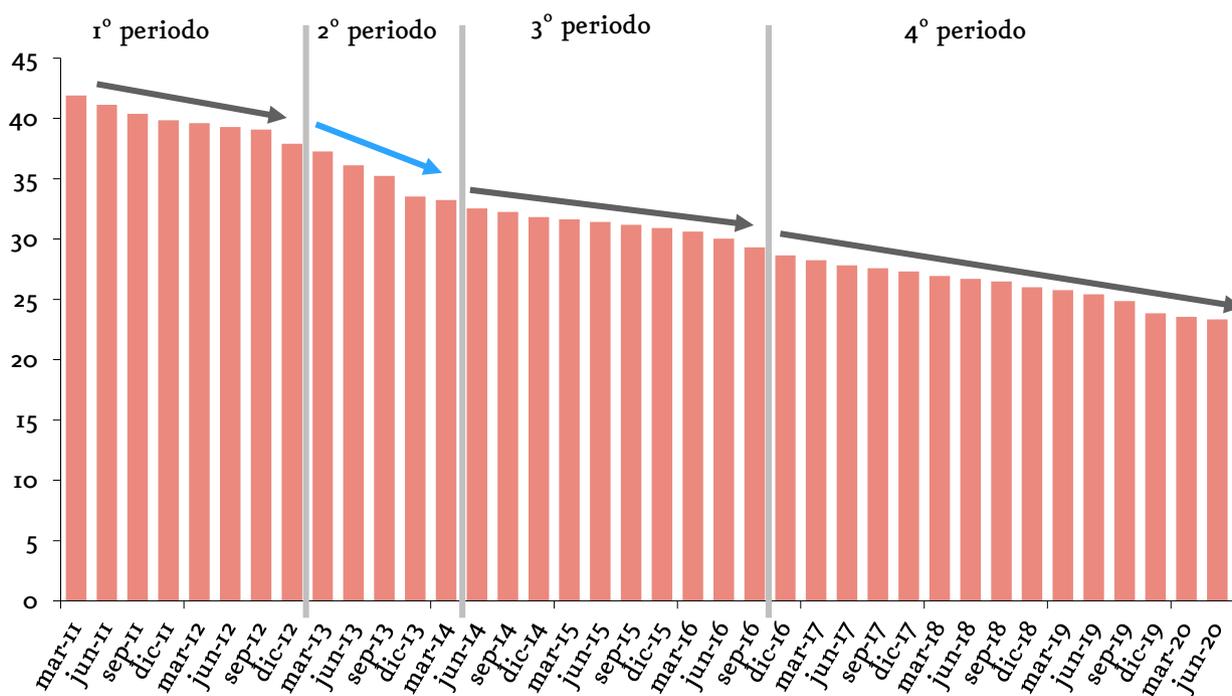
Aunque hemos resaltado varias veces **las limitaciones de las oficinas como indicador relevante del poder de mercado**, cabe señalar que el Banco Central Europeo estimaba que, en términos de crédito concedido, el índice HHI en España sería, al cierre de 2019, de 850, muy similar al observado para la distribución de oficinas. Analizando las dos integraciones, dicho índice subiría a aproximadamente 1.350, tratándose de un incremento de 400 puntos de los cuales más del 64% vendría explicado por la integración de Caixa-

bank-Bankia (anunciada el 4 de septiembre), un 32% por BBVA y Sabadell (anunciada el 16 de noviembre) y un 4% de Unicaja-Liberbank.

Centrándonos en la primera de ellas, y aunque la del BBVA-Sabadell el día 27 de noviembre han anunciado que ha quedado momentáneamente paralizada, el Gráfico 2 presenta el índice HHI en las Comunidades Autónomas donde presentan ambas mayores presencias, observándose que los saltos más importantes son en Baleares, Cataluña, Canarias y Murcia, alcanzando incluso superando los 2.500 y con aumentos considerables que superan los 1.000 puntos en algunos casos, indicativos de un mayor nivel de redundancia y que podría presentar una probabilidad mayor de cierres de oficinas.

En este punto cabe destacar que, aunque parece probable que **estos aumentos de concentración en términos de oficinas se irán «corrigiendo» tras los cierres de los establecimientos redundantes entre las entidades integradas**, como factor clave para la materialización de las sinergias que dan sentido a dichas integraciones, es cierto que en términos de volumen de negocio esa concentración podría no verse reducida en los mismos términos.

**Gráfico 3: Evolución de oficinas sector (2011-2020)**  
(miles)



Fuente: Afi, Entidades

En términos de oficinas, hay que destacar que el sector bancario ha experimentado una importante reducción del número desde 2012, de manera generalizada en todas las entidades, siendo las integraciones bancarias el principal mecanismo acelerador de dicha reducción, aunque no el único.

En este sentido, el Gráfico 3 muestra el perfil temporal del número de oficinas del sector desde el año 2011, hasta junio de 2020, con una reducción de más de 18.500 (-44%). Sin embargo, este perfil temporal se puede dividir en distintos periodos, en función del ritmo de reducción observado (pendiente de la recta). En este sentido, un primer periodo llegaría hasta final de 2012, con un ritmo de caída que se aproximaría a un cierre de **seis oficinas por día**. El segundo periodo, partiría desde ese punto hasta diciembre de 2013, donde se intensificó a **doce oficinas diarias**; el tercer periodo llegaría hasta junio 2016, donde se desaceleró el ritmo de caída hasta las **tres diarias**; y el último con una ligera aceleración hasta casi **cinco oficinas diarias**.

En los momentos de mayor aceleración de reducción de oficinas, coincidieron con dos procesos de integración realizados por Caixabank (Banca Cívica y Banco de Valencia) a partir de 2012. Y es que tomando como ejemplo la integración de Banca Cívica, esta le supuso un incremento de 1.400 oficinas a Caixabank, a partir de la cual se registró una progresiva reducción de oficinas de 1.380, más del 93% del total. **Esto no quiere decir que se produjera el cierre de todas las oficinas pertenecientes a Banca Cívica, sino que en el caso de que fueran redundantes en alguna región, municipio o calle, bien la oficina de Caixabank o la de Banca Cívica (o cualquier entidad implicada en un proceso de integración) fue reestructurada.**

Si extrapolamos esos comportamientos previos al análisis de las nuevas operaciones, cabe anticipar que la reestructuración de la red se llevará a cabo en mayor medida en las zonas donde se registren mayores duplicidades.

Pues bien, partiendo del análisis estructural territorial anterior, hemos utilizado como medida de concentración territorial la ratio de oficinas por cada millón de habitantes en cada provincia, distinguiendo las oficinas resultantes de la nueva entidad, y comparando ese volumen de oficinas con el máximo entre el número de oficinas que mantienen las dos principales entidades del sector (Santander y BBVA), las antiguas Cajas de Ahorro y las cooperativas de crédito. Con ello, hemos determinado que, en 19 provincias de España, entre las que se encuentran las cuatro provincias catalanas, Baleares, Madrid, Murcia y Comunidad Valenciana, donde ya señalamos que se podrían producir las mayores sinergias, registrarían gran parte de los cierres de oficinas.

Con este cálculo, obtendríamos que **se cerrarían entre 1.800 – 2.000 oficinas**, lo que supone entre el **25% y el 30% del total** y aproximadamente el **90%** del total de oficinas que presenta Bankia en la actualidad, quedando el rango final de oficinas entre **4.400 – 4.200 en el conjunto del territorio español para la futura CaixaBank.**

Realizando el mismo análisis para el caso de BBVA y Sabadell, aunque esté momentáneamente paralizada, este cierre de oficinas se situaría entre 1.300-1.450 lo que supone entre el 30% y el 35% del total de oficinas y aproximadamente el 75% de la actual red de Sabadell, quedando el rango final de oficinas entre 3.000-3.150 la futura entidad ::

1 <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2020/04/14/global-financial-stability-report-april-2020#Chapter4>