



CGRE
Club de Gestión
de Riesgos de España

La banca española se enfrenta a un nuevo proceso de consolidación

Una vez culminado el proceso de reestructuración, las presiones regulatorias, los bajos niveles de rentabilidad y la aparición de nueva competencia de la mano de la tecnología abren un nuevo proceso de concentración en el sector. Entre los sectores que más han cambiado desde que nació EXPANSIÓN en la década de los 80, hay uno irreconocible respecto a lo que era entonces, y es el financiero. El mapa de los principales grupos bancarios ha dado un vuelco en poco tiempo y **en solamente cinco años ha quedado reducido desde 55 a 14 integrantes**.

En conjunto, desde 2007, el número de grupos bancarios ha disminuido un 40%, la red de oficinas ha descendido un 30% en relación a los máximos de 2008 y ha tenido lugar una reducción del 25% de las plantillas, según datos facilitados por el Banco de España.

El sector ha recibido ayudas públicas por valor de 61.500 millones, de los que 37.000 millones se destinaron a las entidades participadas mayoritariamente por el FROB. Además de esto, la transferencia de activos al banco malo ha servido para sanear el negocio y confirmar la vuelta del sector a los beneficios -los seis bancos españoles de mayor tamaño aumentaron su beneficio conjunto un 8,1% en 2015-. Y, sin embargo, la reestructuración del sistema financiero aún no ha llegado a su fin.

El entorno de unos tipos de interés situados en el 0%, junto a la falta de una solvente demanda de crédito, están condicionando de manera importante la rentabilidad de la banca. A estos factores, hay que añadir, además, las fuertes presiones regulatorias en las que está envuelto el sector, que reclaman mayores esfuerzos de capital, y la feroz competencia que ha encontrado la banca tradicional en las nuevas firmas tecnológicas denominadas fintech y otras plataformas financieras como el *shadow banking* (banca en la sombra).

Estos factores, que hacen cada vez más complicada la generación de ingresos y continúan estrechando los márgenes de beneficios de las entidades, han condenado al sector a sobrevivir a través de una única manera: la reducción de costes.

Recortes de oficinas y personal

Banco Santander ha sido la entidad encargada de dar el pistoletazo de salida hacia el nuevo orden bancario. La entidad anunció la semana pasada un plan para acometer una reducción de entre 400 y 450 oficinas de su red comercial en España, que llevará consigo un recorte de plantilla de máximo 1.200 empleados, que también afectará a sus servicios centrales.

El anuncio de la entidad presidida por Ana Botín ha sido el primero de este nuevo proceso pero no va a ser el único. "Todavía hay margen para mejorar la eficiencia vía reducción de oficinas y la posibilidad de recurrir a los nuevos desarrollos tecnológicos como forma de ganar eficiencia y competitividad", asegura Mario Delgado, socio de Regulación del Sector Financiero en EY. Según Funcas, **aún se prevé el cierre de alrededor de 3.000 oficinas y se reducirán las plantillas en cerca de 15.000 empleados**. Dentro de estas previsiones se encuentra la red comercial de BBVA, que según ha admitido esta semana su consejero delegado, Carlos Torres, reducirá su tamaño "en el largo plazo" a una tercera parte de lo que es ahora (3.800 oficinas) y la plantilla de Banco Ceiss -controlado por el grupo Unicaja- que ha anunciado el despido de hasta 1.120 empleados, consecuencia de las exigencias impuestas por Bruselas.

Fusiones y adquisiciones en el sector

Sin embargo, según coinciden los expertos, los recortes de oficinas y personal no serán suficientes para solventar el problema de rentabilidad y la posibilidad de **abrir un proceso de fusiones y adquisiciones a nivel nacional cobra cada vez más sentido**.

Por el momento, no se prevén movimientos a corto plazo. Tal como explica Francisco Uría, socio responsable del Sector Financiero de KPMG en España, las dudas que planean sobre los mercados y la economía global, unidas a la incertidumbre regulatoria respecto a los niveles de capital exigidos, hacen a las entidades reticentes a tomar decisiones en un periodo corto de tiempo. "Los movimientos corporativos van a depender de la posibilidad de que se establezcan requerimientos de capital adicionales o de situación o del resultado de un próximo test de estrés", asegura el analista.

www.clubgestionriesgos.org

+34 627 566 589

info@clubgestionriesgos.org



CGRE
Club de Gestión
de Riesgos de España

Manuel Romera, director del Sector Financiero de IE Business School, también condiciona la aparición de las primeras operaciones inorgánicas a las situaciones de rentabilidad y solvencia que la banca necesite cubrir, pero estima que los integrantes del sistema financiero español **podrían reducirse hasta situarse "entre tres y seis grupos"**.

Las cinco mayores entidades financieras mantienen una cuota de mercado del 58,3%

En los años comprendidos entre 2008 y 2014, la cuota de mercado de las cinco entidades más grandes creció un 37% (al pasar del 42,4% al 58,3%) y las previsiones apuntan a que sean precisamente estos grandes grupos los que sigan engordando su tamaño en detrimento de las entidades españolas con menor número de activos.

La posición del Banco de España es clara. Durante un encuentro del sector bancario organizado por la escuela de negocios IESE, Luis M^a Linde, gobernador de la institución, incluyó entre las alternativas de las que disponen las entidades financieras españolas para ajustar su estrategia y aumentar su rentabilidad la vía de la consolidación que, según aseguró, **"no puede darse por cerrada o agotada"**.

En todo caso, tal como asegura Uría, las posibles operaciones -que pueden producirse tanto en forma de integraciones como de compras de áreas de negocio concretas a las que las entidades más pequeñas no son capaces de sacarles rentabilidad- "van a ser muy selectivas".

Ganar presencia en el mercado

Además de algunas operaciones que puedan responder a una necesidad oportunista, los expertos coinciden en que las estrategias que persiguen los bancos con mayor nivel de activos y con capacidad para integrar van asociadas a su posible necesidad de complementar sus negocios o ganar territorialidad o mayor presencia en el mercado. "Algunas de las operaciones pueden ir encaminadas a **conseguir mayor diversificación de su cartera de productos, que consiga reducir sus márgenes y ganar cuota de clientes**", explica Romera.

Fuente: <http://www.expansion.com/especiales/30-aniversario/finanzas-seguros/2016/04/12/570cd41b46163f9f728b45b8.html>