

DIMENSIÓN BANCARIA EN LA UEM

Jack REVELL

I. INTRODUCCIÓN

LA consolidación («concentración» y «reestructuración» son otros términos utilizados) de los sistemas bancarios ha ido avanzando en casi todos los países desarrollados durante los últimos años, empezando en los EE.UU. a comienzos de la década de los noventa. No se trata de un nuevo desarrollo, sino de una notable aceleración de un fenómeno que ha ocurrido de manera irregular en el pasado. Gran parte de las operaciones ha consistido en fusiones y adquisiciones, si bien las alianzas bancarias y las enajenaciones y compras de determinadas operaciones bancarias han desempeñado un papel importante en este proceso. El resultado de este conjunto de actividades es un aumento del tamaño de los bancos. Simultáneamente a estos acontecimientos en la banca se ha ido produciendo un movimiento similar en otros muchos sectores no financieros, como el de las telecomunicaciones y el de la industria manufacturera. Dado que la consolidación es un proceso de alcance mundial, la UEM puede considerarse tan sólo como parte de la causa del movimiento registrado en la UE, por lo que hay que comenzar el análisis considerando los cambios en los sistemas financieros en general, continuando después con el estudio de las fusiones y adquisiciones de grandes bancos tanto en décadas pasadas como, en mayor detalle, durante la década de los noventa. Sólo una vez completado este análisis teórico e histórico podrá estudiarse el impacto de la UEM y de su mone-

da única en la dimensión bancaria en los países que integran la Unión Europea.

II. CAMBIOS EN LOS SISTEMAS BANCARIOS EN SU CONJUNTO

La transición al sistema financiero actual

Hasta la década de los sesenta en muchos países, y en algunos otros hasta los primeros años de la de los ochenta, la estructura del sistema financiero no había cambiado sustancialmente desde los últimos años del siglo XIX. Los bancos eran las instituciones financieras más importantes y existía toda una gama de otros tipos de instituciones, cada una de las cuales solía especializarse en un determinado tipo de negocios o prestaba servicios a diferentes grupos de clientes. En el otro extremo del sistema financiero, varios mercados prestaban servicios a los gobiernos, a las grandes empresas y a algunas personas con alto nivel de riqueza. Entre los mercados organizados, solamente se habían desarrollado las bolsas de valores, si bien en muchos casos los únicos valores que se cotizaban eran los de las administraciones del Estado a escala nacional y local, bancos, compañías de seguros y un reducido número de grandes compañías del sector privado. Este panorama era el de un sistema dominado por los bancos de mayor tamaño junto con otros grupos de instituciones que se dedicaban a sus propios negocios. Cada gru-

po evitaba competir con el resto y la separación entre ellos solía establecerse mediante leyes y regulación. Esta diferenciación impuesta facilitó a las instituciones el establecimiento de relaciones lo suficientemente estrechas para que se controlaran los precios, predominando frecuentemente los cárteles en el sistema financiero. En muchos casos, los propios gobiernos aprobaban tácitamente esos cárteles, por lo que la competencia de precios era escasa, la cual fue reemplazada por la competencia vía servicios, especialmente en la expansión de redes de sucursales.

A partir de los primeros años de la década de los cincuenta, la inflación se fue convirtiendo en un problema creciente, motivo por el cual empezaron a introducirse cambios en el sistema financiero, en parte por la creciente competencia entre entidades y también en parte por los cambios en materia de regulación. La inflación demandaba tipos de interés más elevados pero a las instituciones, estrechamente reguladas, les era difícil ofrecer oportunidades de ahorro a una masa de población que estaba experimentando por primera vez una relativa prosperidad. Las primeras respuestas consistieron en que las instituciones reguladas explotaron las lagunas de la regulación y que los ahorradores colocaron su dinero en las instituciones cuya regulación no especificaba los tipos de interés. Este fue el comienzo de un sistema financiero concentrado que contenía formas de mercado atractivas, tanto para el ahorro como para el crédito, para los nuevos entrantes. El resultado de todo ello fue la desintermediación desde los bancos a instituciones especializadas en la provisión de créditos a grupos menos acudados de población o a instituciones cuyas carteras de valores

devengaban rendimientos superiores a los depósitos bancarios, los llamados «inversores institucionales». En muchos países de Europa occidental, estos valores de rendimientos superiores eran en su mayor parte bonos de los gobiernos centrales y locales, aunque por lo menos en tres países —Irlanda, Holanda y el Reino Unido— los fondos de pensiones independientes y las compañías de seguros mantenían carteras con altos porcentajes de participaciones en sociedades (acciones), que diferían de los valores con interés fijo por cuanto en el largo plazo sus rendimientos crecían con mayor rapidez que la tasa de inflación. En general, la desintermediación, cualquiera que fuera la forma que adoptase en los diferentes países, permitió a los clientes al por menor participar en algunos de los beneficios de los grandes clientes mediante su participación en los mercados al por mayor. Por otra parte, los grandes clientes se fueron apartando de los bancos al descubrir que podían obtener dinero a menor coste en los mercados de capitales.

Los cambios en el sistema financiero que constituyen el objeto propio de este apartado eran muy complejos y siguieron caminos algo diferentes en los distintos países, por lo que resultaría tedioso seguir los pasos de cada país a través del tiempo. Este apartado se inició con una descripción muy breve de los sistemas financieros en la década de 1950, y sería razonable realizar una similar de la situación actual. Es preciso señalar algo importante antes de pasar directamente al análisis de ésta: la descripción de las causas del cambio en el período anterior, por breve que fuera, no buscó tan sólo explicaciones dentro del sector financiero. Las instituciones financieras

y los mercados de todo tipo han de avanzar al mismo ritmo que el negocio de los clientes. No se hizo, por considerarlo inadecuado, en la primera mitad del período desde la década de 1950, aunque existe una mayor conciencia en la actualidad. Se deduce de ello que el sistema financiero no es algo independiente del resto de la economía: cuando un sector económico experimenta un cambio importante, las instituciones financieras tienen que adaptarse a él. Lo que ha sucedido, por lo general, es que las primeras en moverse en la economía han sido las sociedades no financieras más importantes, nacionales o internacionales, y los bancos han competido ferozmente por el negocio.

En el período que se inició en la década de 1950, el rápido desarrollo de la tecnología de la información ha hecho posibles muchos hechos que antes parecían imposibles, y ha aumentando ampliamente el ritmo de cambio en todos los sectores. Un resultado importante de la tecnología de la información es que ha aumentado enormemente la relevancia del negocio financiero al por menor hasta el punto de que los cambios que se producen hoy día en él revisten tanta importancia como los que tienen lugar en las necesidades de las grandes empresas en lo referente al desarrollo del sistema financiero.

Características de los sistemas financieros modernos

No es necesario efectuar más que una breve enumeración de las características y unos mínimos comentarios sobre este punto. Los lectores que estén interesados en seguir estos argumentos en más detalle deberían consultar a Rybczynski (1997, cap. 1, pági-

nas 3-15). Las principales características son las siguientes:

1) Los mercados han desplazado a los bancos comerciales [*bancos privados*] como instituciones dominantes en el sistema.

2) Los bancos de inversión han crecido con mayor rapidez que los bancos comerciales.

3) Un grupo de «inversores institucionales» (compañías de seguros, fondos de pensiones independientes y sociedades de inversión) ha comenzado a dominar las bolsas de valores.

4) Las innovaciones en instrumentos y servicios financieros, así como la titulización y productos derivados desempeñan actualmente papeles más importantes en el sistema.

5) La competencia, tanto entre instituciones como entre mercados del mismo o diferente tipo, ha aumentado extraordinariamente.

6) Los avances en las tecnologías de la información han permitido a nuevos competidores, como supermercados, compañías de seguros, fondos de inversión colectiva, bancos extranjeros y pequeños bancos nacionales realizar operaciones en servicios normalizados tales como pagos, seguros, fondos de inversión e hipotecas a través del teléfono o de Internet; ellos se concentran en servicios que pueden reducirse a procesos con escasa o nula intervención humana, y donde sus costes relativamente pequeños hacen de ellos los competidores más eficaces de los bancos tradicionales.

7) Debido al progreso tecnológico, los mercados donde operan las instituciones más importantes y los mercados organizados se están convirtiendo rápidamente en mercados globales.

La medida en que los bancos comerciales han perdido negocio en favor de los bancos de inversión y, especialmente, de los mercados, ha sido objeto de múltiples comentarios durante los últimos años, algunos de los cuales sostienen incluso que los bancos comerciales desaparecerán en un plazo no lejano. Hay dos razones principales para creer que es poco probable que esto suceda:

1) Para créditos bancarios, sólo los grandes clientes pueden elegir entre los bancos y el mercado de capitales: las organizaciones más pequeñas y las familias no pueden reunir fondos cotizando en la bolsa de valores.

2) Los bancos comerciales están entrando en el campo de los bancos de inversión, las compañías de seguros y los fondos de inversión, a través de filiales especializadas o, en el caso de bancos universales, ampliando y adaptando la naturaleza de sus propias operaciones existentes en estas áreas.

III. FUSIONES Y CAMBIOS RECIENTES EN LA BANCA

Razones para fusionarse

El debate histórico en torno a las fusiones entre grandes bancos en diferentes países oculta los cambios continuos en la estructura de los sistemas bancarios y en la naturaleza de la banca durante el período que media entre los años finales del siglo XIX y nuestros días: no es comparable una cosa con la otra. Hay algunos elementos estructurales y conceptuales que siguen estando vigentes hoy en día como lo estuvieron hace cien años, pero la mayor parte de esos elementos han cambiado y han aparecido nuevas cuestiones.

Las propuestas de fusiones y adquisiciones bancarias, especialmente las relativas a los grandes bancos, han dado lugar a razonamientos pormenorizados por parte de los interesados, de los analistas de Bolsa y de los periodistas financieros. En ellos suele aparecer un número limitado de justificaciones, que han variado muy poco a lo largo del pasado siglo, aunque se hayan añadido algunas nuevas razones. Los principales encabezamientos son las economías de escala (ahorro en costes), las demandas de los grandes clientes y el coste de la inversión en tecnología de la información. Estos encabezamientos constituirán el marco para el análisis de este apartado.

Economías de escala

A lo largo de la historia de las fusiones bancarias se ha estado afirmando que generalmente éstas constituían en gran medida la manera de reducir costes. A primera vista este argumento parece plausible, aunque no se sustenta en la teoría económica razón alguna que nos haga suponer que el mero hecho de fusionar dos bancos nos haya de conducir automáticamente al ahorro en costes. Durante las décadas de 1970 y 1980, se realizaron numerosos estudios en los EE.UU. sobre economías de escala en la banca, que fueron seguidos por trabajos similares en Europa. Las conclusiones a las que llegaron casi todos ellos pueden resumirse de la siguiente manera:

1) Las economías de escala bancarias son pequeñas y se agotan para pequeñas dimensiones bancarias .

2) No existe un vínculo fijo entre dimensión bancaria y su nivel de costes; Humphrey (1987) dividió el tamaño de los bancos en trece categorías y la *ratio* cos-

tes/activo total en cuatro cuartiles, hallando que las diferencias entre bancos eran más acentuadas para entidades del mismo cuartil que las correspondientes a intergrupos para la *ratio* costes/activo total.

Estos resultados no son realmente sorprendentes puesto que las economías de escala son sólo potenciales y requieren que se emprendan acciones gerenciales para que puedan alcanzarse. Aun cuando se emprendan dichas acciones directivas, el éxito variará de un banco a otro. Este hecho se ha visto confirmado por la oleada actual de fusiones en los EE.UU. que se ha basado en gran medida en las reducciones esperadas en costes hasta en un 30 por 100; la mayor parte de las fusiones resultaron fallidas en la medida en que las disminuciones en costes quedaron muy por debajo del nivel esperado.

Existen economías de escala en la banca al igual que en otras industrias, pero se producen principalmente en aquellas actividades que conllevan una gran cantidad de procesamiento, como pagos, tarjetas de crédito, crédito personal y crédito hipotecario. Lo demuestra el hecho de que estas actividades de procesamiento son las que los bancos han subcontratado con organizaciones especializadas. Es probablemente fuera de la categoría de los costes de explotación incluidos en los estudios de las economías de escala donde hayan de encontrarse las ventajas que trae consigo la dimensión: la mayor aceptación como réplica en transacciones interbancarias, una posible calificación más alta de sus valores considerando que la dimensión facilita hacer frente a las dificultades, el hecho de que el nombre del banco se conozca mejor en la banca al por menor y otras ventajas de este tipo.

Grandes clientes

La fuerte competencia entre bancos por el negocio al por mayor ha sido mencionada más arriba en el contexto de las principales fuerzas que han impulsado las fusiones, si bien en las propuestas realizadas por los bancos el razonamiento estribaba en que la dimensión del préstamo había crecido ya más allá de la cantidad que los bancos actuales podrían prestar prudentemente a un solo cliente. Este hecho fue observado por el Comité gubernamental británico (Colwyn Committee 1918) hace ya muchos años; la respuesta del Comité fue que los bancos británicos deberían seguir el ejemplo de sus homónimos alemanes por aquel entonces y syndicar los préstamos importantes. Desde entonces, los préstamos sindicados a grandes clientes se han hecho comunes en muchos sistemas bancarios desarrollados, y los grandes bancos han ampliado considerablemente la gama de servicios que prestan a sus clientes más importantes.

Inversiones en tecnología de la información

Este elemento ha sido objeto de consideración tan sólo en los treinta últimos años, y su importancia ha crecido rápidamente a lo largo de dicho período. Lo que empezó siendo una inversión en grandes ordenadores centrales para registrar las operaciones de pagos de las cuentas de clientes al por menor, se ha ido extendiendo al conjunto de las operaciones bancarias, incluyendo las operaciones con bancos, fondos de inversión, negocios hipotecarios y las operaciones de mercado, hasta el diseño de instrumentos financieros: lo que era un negocio altamente intensivo en trabajo se ha convertido en inten-

sivo en capital al igual que en muchas otras operaciones industriales. La necesidad de realizar fuertes inversiones para extender la tecnología a todas las operaciones se ha visto incrementada muchas veces por la aceleración del ritmo del desarrollo tecnológico, hasta el punto de que un sistema informático se hace obsoleto en cuatro o cinco años. La creciente sofisticación de los soportes físicos (*hardware*) se ha combinado con el desarrollo paralelo de los programas informáticos (*software*), parte del proceso que requiere trabajo humano muy costoso.

Cambios en los sistemas bancarios

Los cambios que han de ser objeto de análisis en este apartado son una selección de los más importantes de los acontecidos en los últimos años. Pueden dividirse en dos grupos —estructurales y operativos— aunque la línea divisoria entre estas dos categorías no resulta siempre muy clara.

Cambios estructurales

Tal vez el cambio estructural más importante consiste en que las diferencias entre los bancos universales que siguen el modelo alemán por un lado y, por otro, el modelo anglosajón de bancos comerciales con una gama limitada de actividades, se han ido reduciendo gradualmente durante los últimos años. Los bancos universales han cubierto siempre la banca de inversión, los seguros, los fondos de inversión, así como actividades tales como la garantía global, mientras que los bancos británicos han asumido estas actividades mediante sociedades filiales (los bancos de EE.UU. todavía tienen algunas

restricciones reglamentarias), y la diferencia principal que sigue vigente entre los dos grupos radica en las participaciones. Estas participaciones disminuyen su importancia: el concepto de participaciones en las compañías de Internet de la llamada «nueva economía» es difícil de captar, y el cambio fiscal más reciente en Alemania elimina la amenaza de tasas fiscales sobre grandes plusvalías de capital en la enajenación de los valores implicados. En todas partes, la doctrina de «maximizar el valor del accionista» debería garantizar una enajenación gradual de las participaciones y su sustitución por activos de mayor rendimiento.

Otro cambio estructural es la *subcontratación* (en términos populares *outsourcing*) de varias funciones a compañías de servicios especializadas. En muchos casos, las funciones en cuestión se refieren al procesamiento de pagos, créditos consumo, créditos hipotecarios, fondos de inversión colectiva y servicios similares normalizados. Por regla general, se transfiere a la compañía de servicios el personal bancario y, a menudo, los ordenadores, pero las disposiciones contractuales varían considerablemente. El objetivo del banco es, sobre todo, hacer efectivas las economías de escala en el procesamiento haciendo uso de una organización especializada para disminuir de este modo sus costes. En algunos casos, la subcontratación puede reducir el total del balance de situación, que refleja la dimensión bancaria.

Otra de las ventajas de la subcontratación es que está en consonancia con la doctrina actual de los estudiosos de la dirección de «concentrarse en el negocio básico». Un desarrollo paralelo para los bancos europeos es la venta de operaciones no esenciales, siendo con frecuencia los

compradores los bancos especializados más importantes de EE.UU. que dominan un tipo particular de negocio; esto se aplica a la garantía global (que durante estos últimos años se ha transformado en bancos que prestan todos los servicios que guardan relación con la venta y la compra de valores), a la banca de inversión como la de los dos grandes bancos británicos Barclays y NatWest, y a la gestión de fondos tanto para otros bancos europeos como para gestores de fondos de EE.UU. La importancia de estas operaciones estriba en que hacen que los grandes bancos en el tipo específico de negocio sean todavía más grandes, y reducen a los vendedores todavía más hacia el negocio de la banca general. Otra manera de ver este fenómeno es como si fuera el principio de una nueva especialización entre grandes bancos, a menudo con un carácter transfronterizo.

El último cambio estructural que cabe mencionar es la relación que se está desarrollando entre bancos y seguros. No hace tanto tiempo fue la *bancassurance*: la venta cruzada de productos bancarios y de seguros mediante una alianza poco precisa entre un banco y una compañía de seguros, alianza que en muchos casos derivó al poco tiempo hacia la compra o fundación por parte del banco de su propia compañía de seguros. El sector del seguro se está consolidando y las grandes compañías de seguros están empezando a desempeñar un papel importante en las fusiones entre bancos: este papel no se ha ampliado todavía a las grandes compañías aseguradoras que forman parte de grupos bancarios fusionados, sino que su actividad se ha centrado más bien en proveer de gran cantidad de fondos a uno de los contendientes en la bata-

lla que supone una fusión hostil. Ha habido múltiples casos en los que la iniciativa ha partido del lado del seguro, encontrándose también el sector de los seguros en trance de consolidación, por lo que no es sorprendente que las compañías aseguradoras tengan interés en productos bancarios, especialmente en los relacionados con el ahorro personal; en algunos casos han llegado al extremo de crear sus propios bancos.

Cambios operativos

Muchos de los cambios estructurales resumidos en el apartado anterior han sido elegidos por estar vinculados al proceso de consolidación, si bien en algunos casos esa relación es poco convincente. En muchos de los cambios operativos, esa relación es demasiado irrelevante para garantizar su inclusión, pero existe un área del cambio operativo que conduce directamente al cambio estructural: se trata de la apertura de nuevos canales de distribución para la banca al por menor mediante el uso de las tecnologías de la información, en primer lugar la banca telefónica y más recientemente la banca por Internet. El efecto de este cambio es muy considerable debido al amplio margen existente entre el coste de transacción de todo tipo derivado de los métodos tradicionales basados en redes de sucursales y justificantes en papel y el coste del uso de esos dos nuevos canales. Consultores de EE.UU. sugieren que el coste de una operación en la banca por Internet es casi el 1 por 100 del coste de los métodos tradicionales a través de una sucursal, comparado con una banda de costes en torno al 10 por 100 en la banca telefónica. Estas cifras deben considerarse como aproximaciones más que

como cifras estadísticas basadas en estudios, si bien las diferencias son lo suficientemente amplias como para reseñarlas.

Los grandes bancos actuales se enfrentan a la necesidad de mantener operativos los métodos tradicionales para poder atender a los clientes que todavía no se han incorporado a Internet y a aquellos que se resisten a acceder a la banca por teléfono o a la banca por Internet. Al mismo tiempo, han de hacer frente a los nuevos entrantes en su propio terreno, ofreciendo nuevos canales a todos sus clientes; la batalla por la clientela implica retener a los actuales y reclutar clientes de otros grandes bancos, a los nuevos entrantes y a aquellos que todavía no están comprometidos. Un nombre registrado bien conocido, una red de sucursales y de cajeros automáticos, proporcionan a los grandes bancos actuales algunas ventajas en este esfuerzo si bien puede ser necesario el cierre de algunas sucursales. La estructura de los grandes bancos resultará bastante afectada en la batalla.

IV. EL PROCESO DE CONSOLIDACIÓN BANCARIA

Marco general

Como se indicó anteriormente, la actual oleada de fusiones es un fenómeno nuevo en la historia reciente de la banca de Europa occidental, sólo en virtud de su intensidad y de su difusión global. Existe un estudio cronológico sobre el siglo XIX en Davies (1993) y Revell (1987) de las fusiones en el Reino Unido, el cual reúne aproximadamente a final de siglo un grupo de grandes bancos. Revell se refiere también a otros países de Europa occidental, así como a Austra-

lia, Nueva Zelanda, Canadá, Japón y EE.UU. en menor detalle. El panorama general es el de la existencia de fusiones durante los últimos años del siglo XIX y comienzos del XX para crear bancos lo suficientemente grandes para satisfacer las necesidades de financiación de la industria pesada, como la del hierro y el acero, los ferrocarriles, la ingeniería pesada, la electricidad y el gas. Eran los bancos o grandes bancos, que yo llamé bancos «núcleo» (*core bank*), y su número oscilaba entre cinco y quince. Estos bancos tenían una relación especial con el banco central, que los respaldaba y protegía como compensación por realizar determinadas tareas de política monetaria y crediticia para sus sectores prioritarios. En algunos países, y en particular en Alemania e Italia, muchos de los grandes bancos no se fueron constituyendo a través de un largo período de fusiones, sino que fueron creados ab initio con el propósito de financiar el desarrollo de la industria pesada. El concepto de grandes bancos tuvo un período de relevancia relativamente corto, que se limitó aproximadamente al correspondiente a la de preponderancia de la industria pesada, que comenzó en diferentes momentos en los distintos países: a mediados de siglo en el Reino Unido; algo más tarde en Francia y Alemania, y todavía mucho más tarde en otros países de Europa occidental. Su importancia comenzó a declinar más o menos al mismo tiempo, hacia fines de la década de los setenta, cuando algunas de las cajas de ahorros de mayor tamaño, los bancos mutualistas, los bancos cooperativos y los bancos extranjeros se hicieron casi tan grandes como los bancos comerciales núcleo y cuando algo más tarde aparecieron nuevos participantes como supermercados, compañías de se-

guros y bancos de inversiones que utilizaban conexiones telefónicas a un centro de llamadas u ordenadores personales conectados a Internet y, todos ellos, empezaron a desafiar el dominio de los bancos básicos en el sector al por menor.

Un hecho significativo fue que raras veces se permitió que los bancos núcleo se fusionaran entre ellos sin el permiso de las autoridades, el cual a menudo fue denegado durante largos períodos. En Inglaterra y País de Gales, que por aquel tiempo estaban separados de Escocia en asuntos bancarios, no se realizaron fusiones de bancos núcleo entre 1918 y 1968, mientras que en Francia, Alemania e Italia los grandes bancos fueron nacionalizados desde mediada la década de 1930 hasta las privatizaciones de la década de 1990. En España, la ausencia de fusiones dentro del grupo de los Siete Grandes Bancos continuó hasta los últimos años de la década de 1980. Puesto que las fusiones entre grandes bancos son las que ejercen efectos más marcados en la concentración bancaria, todo ello debe ser considerado como un proceso irregular, sujeto en gran medida a la política del gobierno y a las cuasi-quebras ocasionales de grandes bancos individuales.

El período reciente

La Unión Europea empezó a asumir, a partir de la década de 1980, un papel cada vez más importante de los gobiernos en la formulación de la política de fusiones bancarias de los países miembros. Hasta entonces, los esfuerzos de la Comisión Europea se habían dirigido a la armonización de las estructuras bancarias y de las normativas sobre la competencia. Sin embargo, desde mediados de la década de

1980, fue la amenaza de que los bancos extranjeros se apoderaran de los bancos nacionales la que, por imposición en rápida sucesión por el Mercado Común Europeo y por la Unión Económica y Monetaria (UEM), dio lugar a un cambio de orientación por parte de los gobiernos, en especial de aquellos cuyos sistemas bancarios no incluían grandes bancos a la escala de Europa occidental. Las respuestas de los distintos gobiernos dependían de la estructura del sistema bancario de cada país, pero todos ellos se preocuparon de salvaguardar la integridad nacional de sus grandes bancos y de crear entidades con el tamaño suficiente para poder rechazar las propuestas de fusión o de adquisición formuladas por bancos extranjeros, incluyendo en muchos casos a grandes bancos de otros países de la UE; estos bancos son los llamados «campeones nacionales». No se han producido hasta ahora adquisiciones o fusiones transfronterizas de bancos importantes a escala europea, aunque sí se han establecido alianzas, ya culminadas o aún en fase de negociación, entre grandes bancos, especialmente entre bancos italianos y españoles.

El análisis se ha limitado hasta ahora a los grandes bancos, generalmente intermediarios de gran dimensión en términos nacionales, por dos razones: en primer lugar, por tratarse de los únicos bancos de cuyas acciones se informa ampliamente y son objeto de comentarios en la prensa nacional; en segundo lugar, porque las fusiones de estos grandes bancos tienen efectos de una magnitud desproporcionada en la dimensión bancaria media. Es útil complementar el análisis general de esa dimensión bancaria con comentarios sobre todos los demás bancos en su conjunto.

El contexto para este análisis ha sido el de la globalización. Hasta la fecha, son pocos los bancos que pueden justificar su pretensión de ser globales: mi selección personal incluiría el Citibank, HSBC, Deutsche Bank y el llamado *bulge bracket* (grupo sobresaliente) de bancos de inversiones de EE.UU. En torno a ellos gira un nutrido grupo de bancos que aspiran a ser globales en mi lista personal: ABN, AMRO, ING Baring y los dos principales bancos suizos, cuyo comportamiento es parecido al de los bancos verdaderamente globales. Este enfoque, sin embargo, no llega a dar en el blanco; el término «global» es una meta que se ha convertido en un término popular sin límites geográficos; ejercerá influencia en la conducta de los bancos que se sitúan mucho más abajo en la escala bancaria. Hemos de esperar, por tanto, que muchos de los bancos comerciales más pequeños, así como las cajas de ahorros, los bancos mutualistas y los bancos cooperativos, se esfuercen en aumentar su dimensión y hacerse más parecidos a los grandes bancos en muchos aspectos.

Ejemplos de fusiones recientes

El análisis principal realizado en términos generales, con pocos ejemplos concretos, puede enriquecerse con algunas notas relativas a algunas de las fusiones que han tenido lugar durante la segunda mitad de la década de 1990, período en el que es muy probable que se haya dejado sentir la influencia de la UEM como fuente de consolidación. Entre el reciente aluvión de fusiones que han de examinarse —tanto satisfactorias como fallidas— cabe citar la desarrollada entre Merita de Finlandia y Nordbanken de Suecia; la de los ban-

cos franceses Société Générale (SG), Paribas y Banque Nationale de Paris; la de National Westminster (NatWest), Royal Bank of Scotland (RBS) y Bank of Scotland (BoS) del Reino Unido; la del Deutsche Bank y Dresdner en Alemania, y la fusión entre los bancos españoles Santander, Central e Hispano que dieron lugar a la creación del BSCH y a su intento de entrar en Portugal; y, finalmente, las alianzas entre bancos españoles e italianos. Estas fusiones ilustran los siguientes puntos: que la actividad transfronteriza suele tomar forma de alianzas mientras se están estableciendo los «campeones nacionales»; la actividad transfronteriza en banca por teléfono y en la banca por Internet; la intervención de los gobiernos, bancos centrales y la UE en algunas fusiones; y el papel central que desempeñan las grandes compañías de seguros ayudando a dotar de fondos a las ofertas de adquisición en algunos de los casos.

La fusión entre Merita de Finlandia y Nordbanken de Suecia es la única fusión transfronteriza satisfactoria hasta el momento e ilustra además el éxito de los países nórdicos en la banca por Internet, así como el grado de cooperación existente entre los bancos de esos países. Cada uno de estos países tiene una población reducida, y hay economías de escala en la extensión de los servicios de Internet a otros países, especialmente en Escandinavia, donde la utilización de Internet por habitante es la más alta del mundo. Los bancos suecos han empezado ya a ofrecer este servicio en otros países de Europa occidental. Ello apunta a la posibilidad de que esos servicios transfronterizos resulten atractivos a algunos de aquellos grandes bancos que han establecido la banca por In-

ternet en sus propios países para hacer frente a la competencia de los nuevos competidores, como alternativa a las alianzas formales o a las fusiones transfronterizas. Los servicios ofrecidos incluyen la parte de la banca al por menor que pueda normalizarse, no sólo los pagos, sino los créditos hipotecarios, créditos al consumo, fondos de inversión, planes de pensiones, seguros de vehículos y seguros del hogar.

La creación de un «campeón nacional» francés tuvo sus inicios en una fusión acordada entre SG y Paribas, pero el banco francés más importante, Banque Nationale de Paris (BNP), intervino mediante una OPA hostil para lograr la fusión de los tres bancos. La batalla entre BNP y los otros dos bancos se libró durante varios meses. El Banco Central de Francia intervino sin éxito para frenar la propuesta del BNP, pero ésta fue rechazada subsiguientemente por los votos de los accionistas, entre los que figuraba CGU, la gran compañía de seguros británica.

Una fusión muy reciente es la realizada en el Reino Unido entre NatWest y Royal Bank of Scotland (RBS). Todo comenzó con una oferta hostil a Natwest por parte de otro gran banco escocés, el Bank of Scotland (BoS). NatWest ha tenido problemas desde hace algunos años y fue considerado, por lo general, como posible objetivo de ofertas de adquisición, por más que los ofertantes resultasen bastante sorprendentes. La dimensión del NatWest era aproximadamente 3,5 veces mayor que el del RBS y cerca de 4 veces mayor que el del BoS. No podía hablarse en este caso de campeones nacionales; se trataba del caso común en la historia de la banca de una gran entidad debilitada por errores de gestión atacado por otros bancos del grupo. Es interesante que RBS pudo obtener

ayuda por su estrecha relación con Banco Santander de España para financiar su oferta mediante un intercambio de acciones; CGU, la compañía de seguros más importante del Reino Unido, ayudó también mediante la adquisición de una participación del 50 por 100 en la compañía filial de seguros de vida de RBS y al comprometerse a adquirir acciones de RBS por valor de 300 millones de libras.

El principal intento de fusión que se pudo llevar a cabo en Alemania fue con la concentración de sus dos grandes bancos, Deutsche y Dresdner. Se unió a los dos bancos la compañía de seguros más importante de Alemania, Allianz, no como parte del banco fusionado, sino como proveedora de fondos y poseedora eventual de una parte importante de la red de sucursales del nuevo banco. La razón para este acuerdo es que Deutsche desea dejar la banca al por menor, que ha sido responsable de una notable disminución de sus beneficios. Desafortunadamente este intento de fusión fue finalmente abandonado un par de semanas después de su anuncio tras numerosas recriminaciones entre las entidades y la dimisión del presidente del Dresdner Bank. La razón para el abandono fue, al parecer, la resistencia del Deutsche a vender la filial de banca de inversión del Dresdner, denominada Dresdner Kleinwort Benson en vez de fusionarla con el departamento de banca de inversión del Deutsche. No es probable que sea ésta una política que haya de seguirse en otros países, ya que las condiciones en Alemania son peculiares al estar en manos de las cajas de ahorros cerca de la mitad del mercado de banca al por menor.

Es conveniente considerar a España, Italia y Portugal conjuntamente, ya que se están esta-

bleciendo lazos entre bancos en estos tres países. En España, las fusiones que se han materializado recientemente han dejado solamente dos grandes bancos básicos, BSCH y BBVA, que estaban integrados principalmente por los Siete Grandes Bancos de hace más o menos diez años. El Banco Santander es el miembro dominante del primer grupo, después de haber ascendido desde el número seis en un corto período. Adquirió importancia hacia 1989 lanzando una oferta de depósitos con tipos de interés mucho más altos que los tipos convenidos para depósitos normales. Mediada ya la década de 1990, Banesto fue declarado culpable de prácticas ilegales. El Banco de España invitó como postores a los otros grandes bancos a asumir la administración de este banco, y el Banco Santander fue el vencedor; tras unos años en esta posición, ganó otra opción para adquirir el banco con carácter permanente. Ese hecho explica la parte de «BS» en el acrónimo; en 1999 adquirió el Banco Central Hispano Americano, constituido en una fusión anterior del Banco Central y el Hispano Americano, proporcionando la parte correspondiente a «CH». El Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) es el segundo banco estructurado a partir de los Siete Grandes originales, siendo la parte «BBV» el resultado de la fusión del Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya en 1987; la «A» representa a Argentaria, agrupación del Banco Exterior y de todos los demás bancos de propiedad del gobierno, que fue adquirido en 1999. (Los componentes de Argentaria no figuraban entre los siete bancos básicos originales; el número siete, el Banco Popular, sigue siendo independiente.)

El Banco Santander ha establecido vínculos con otros ban-

cos europeos, siendo más estrechos los establecidos con el Royal Bank of Scotland y la Société Générale de France, si bien la atención de los dos grandes grupos se está orientando a establecer vínculos con bancos de otros países de la UE puesto que la consolidación de los bancos españoles ya está prácticamente completada. Ambos bancos españoles tienen interés en establecer alianzas con bancos italianos y portugueses, cosa que no siempre carece de complicaciones, ya que en ninguno de esos dos países el sistema bancario está plenamente consolidado. Ello se hizo patente particularmente en el intento del BSCH de constituir una relación muy estrecha con el grupo Champalimaud, que controlaba a varios grandes bancos portugueses y se estaba desintegrando. El interés en este intento de alianza se centró en el veto de las autoridades portuguesas. La UE desafió este veto por motivos legales, siendo ésta la primera vez en que ha intervenido después de que un estado miembro haya bloqueado un convenio de consolidación transfronteriza. En este caso, se llegó a una solución de compromiso otorgando al BSCH mucho menos de lo que en principio deseaba.

Italia ofrece un caso interesante de sistema bancario que no ha completado todavía su consolidación. Un alto porcentaje de los bancos estaba en manos del Estado, y eran escasos los progresos que podían hacerse hasta la privatización del más importante de todos ellos y la entrada en vigor de las disposiciones de la nueva ley bancaria. Esta ley hizo que una única categoría de instituciones de crédito abarcara a los bancos comerciales, las cajas de ahorros, los bancos cooperativos y las antiguas instituciones crediticias públicas especiales, acabando de este

modo con la inmunidad para absorciones excepto en el caso de las cooperativas de crédito rural. La consolidación no está siendo fácil, debido a que los accionistas principales de los grandes bancos tendían a ser el mismo grupo de compañías industriales, compañías de seguros y otros bancos, y debido a que muchas de las cajas de ahorros y los bancos cooperativos estaban bajo el control de los diversos partidos políticos. En estas condiciones, la formación de dos o tres grandes grupos de los cuatro o cinco posibles representa un avance aceptable.

De los restantes países, en Grecia ha habido algunas fusiones, mientras que en Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Holanda y Suecia existe un margen muy limitado para una futura consolidación debido a las fusiones que se produjeron anteriormente. Estos países están abiertos a fusiones transfronterizas del exterior. En Luxemburgo, tratándose de un minúsculo sistema bancario nacional adscrito a un importante centro financiero internacional, la consolidación es intrascendente.

V. CONCLUSIONES

Hasta aquí apenas se ha hecho mención de la UEM excepto al afirmar en el primer apartado que el proceso de consolidación bancaria es de ámbito mundial y que es incapaz de ser la principal explicación de la actual consolidación de los sistemas bancarios dentro de la UE. De hecho, fue el nacimiento del Mercado Único Europeo en 1992-1993 la única medida independiente de la UE que pudo decirse que había iniciado la consolidación bancaria de la UE, quedando la UEM como estímulo posterior.

La consecuencia de la moneda única, al eliminar el riesgo del tipo de cambio dentro de la eurozona, y la gradual unificación del mercado de capitales de Europa Occidental fueron factores de apoyo, pero no más. Fue la evolución de los sistemas financieros desarrollados y la de otros sectores de las economías desarrolladas hacia la etapa de globalización la que debemos considerar como principal factor explicativo: el tamaño de los mercados financieros ha ido progresando de nacional a europeo y de éste a global, siendo los efectos del aumento de tamaño de los mercados el objeto propio del presente estudio.

La consolidación de los sistemas bancarios de la UE está todavía en curso, siendo el objetivo actual la creación de «campeones nacionales», a los que se puede definir como bancos con el tamaño suficiente para competir en los mercados globales. No es sorprendente, por tanto, que las fusiones transfronterizas se hayan demostrado complejas y que las alianzas sean la modalidad principal de actividad transfronteriza. Estas alianzas pueden dar lugar a fusiones una vez se complete la era de los «campeones nacionales».

La consolidación se traduce en un aumento de la dimensión bancaria y el resultado de la concentración producida ha sido un aumento del tamaño de los grandes bancos que hemos estudiado. Se trata de un proceso que será copiado a su debido tiempo por los bancos pequeños, las cajas de ahorros y las diversas clases de bancos mutualistas y cooperativos, aun cuando no tengan aspiraciones razonables de llegar a ser globales. Quedan dos preguntas por contestar: ¿cuánto tiempo llevará completar la

consolidación del sistema bancario europeo?, ¿qué forma asumirá el sistema bancario del mundo globalizado? Una breve y práctica respuesta a la primera pregunta es que la consolidación seguirá sin duda adelante, pero que el ritmo en que se realice dependerá en gran medida del número de obstáculos bajo la forma de estructura nacional actual, de la situación de la economía, y de los precios en la bolsa de valores como determinantes del atractivo de las fusiones bancarias. Se encontrarán algunos obstáculos en el camino hacia la consolidación de la banca nacional en todos los países. La segunda pregunta es prácticamente imposible de responder en la etapa evolutiva actual, fuera de la evidencia de que la estructura final del sistema bancario en un mundo globalizado dependerá más de lo que suceda en el mundo real de la industria y del comercio que de cuestiones relativas al ámbito bancario.

BIBLIOGRAFÍA

- COLWYN COMMITTEE (1918), *Report of the treasury Committee on Bank Amalgamations*, Cd 9052, Londres, His Majesty's Stationary Office.
- DAVIES, Martin (1993), *The origins and development of cartelisation in british banking*, Institute of European Finance Research Monographs in Banking and Finance, número 93/2, Bangor, Gwynedd, Institute of European Finance.
- HUMPHREY, David B. (1987), «Cost dispersion and the measurement of economies in banking», *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Richmond, vol. 73, número 3, mayo/junio, págs. 24-39.
- REVELL, Jack (1987), *Mergers and the Role of Large Banks*, Institute of European Finance Research Monographs in Banking and Finance, n.º 2, Bangor, Gwynedd, Institute of European Finance. (Se informó que el Banco de España hizo una traducción de este libro, que ha circulado por los bancos).
- RYBCZYNSKI, T. M. (1997), «A new look at the evolution of the financial system», capítulo 1 en Jack Revell (ed.), *The recent Evolution of Financial Systems*, Basings-toke y Londres, Macmillan Press.

Resumen

La consolidación del sistema bancario es un proceso irregular y que no es reciente, cuyo resultado es una mayor dimensión bancaria. El presente artículo revisa, en primer lugar, la posición ocupada dentro de los mercados por los distintos agentes financieros en cuanto a su especialización, competencia y eficiencia. A continuación, y ya dentro del nuevo entorno, se muestra cómo han modificado el panorama bancario cambios operativos como los derivados de los avances en la tecnología y el manejo de la información, la apertura de nuevos canales de distribución y el replanteamiento de los ya existentes, junto con los de tipo estructural centrados en la difuminación de la frontera entre el modelo alemán de banca universal y el anglosajón, así como en el desarrollo de las relaciones banca-seguros. Por último, se muestra cómo el deseo de obtener bancos «campeones nacionales» ha promovido una importante oleada de fusiones, si bien las llevadas a cabo con éxito han sido escasas.

Palabras clave: concentración, consolidación, dimensión bancaria, grandes bancos, mercados, fusión.

Abstract

Consolidation of the banking system is not a consistent or a recent process, the result of which is increased banking size. In the first place, this article reviews the position occupied in the markets by the different financial agents as regards specialization, competition and efficiency. We then show, within the context of the new environment, how the banking scene has been modified by such operating changes as those stemming from advances in technology and information handling, the opening of new distribution channels, and the reshaping of existing ones, along with those of a structural type focused on the blurring of the dividing line between the German model of universal banking and the Anglo-Saxon one, as well as on the development of banking-insurance relations. Lastly, we show how the desire to obtain «national champion» banks has led to a significant wave of mergers, even though those brought to a successful conclusion have been few and far between.

Key words: concentration, consolidation, banking dimension, large banks, markets, merger.

JEL classification: G21, G34.