

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Ana María Zuluaga y David Malagón

Julio 2 de 2015

Conglomerados financieros, tecnología y regulación

Recientemente, el banco HSBC anunció un recorte de 25.000 puestos de trabajo a nivel mundial (10% del total de sus empleados) y la venta de sus operaciones en Brasil (manteniendo parte de su negocio corporativo) y en Turquía, ver *Bloomberg News* del 8 de junio de 2015. De la misma manera, JP Morgan & Chase tiene previsto despedir a más de 5.000 funcionarios en 2016 (alrededor del 2% del total de empleados), mientras que Citigroup ya retiró a 11.000 personas en 2014 (cerca del 4% del total).

Esta “retracción” de los conglomerados financieros globales ha buscado reducir sus costos y mejorar su eficiencia operativa. Recordemos que su sobre-expansión global les había acarreado cuantiosas pérdidas, particularmente en sus operaciones de seguros, derivados y titularizaciones, cuyos riesgos se materializaron durante la crisis internacional (2007-2013).

Ahora también están incidiendo sobre sus costos bancarios la competencia “des-intermediada” que resulta de avances tecnológicos y los elevados costos regulatorios que enfrentan estos conglomerados en el período “pos-Lehman” (2010-2015). Cabe resaltar, por ejemplo, que dichos conglomerados deben adicionar cerca de un tercio de su capital frente a bancos que tengan operaciones simplemente locales (ver *The Economist*, 7 de marzo de 2015).

Recordemos que en el llamado mundo “pos-Lehman” se han identificado dos problemáticas asociadas a estos grandes *holdings*: entidades “*too big to fail*” y “*too big to manage*” (ver *Comentario Económico del Día* 27 de mayo de 2015). Las primeras hacen referencia a instituciones financieras cuya eventual quiebra conllevaría situaciones de riesgo sistémico para la economía. Un ejemplo sería el de JP Morgan & Chase, entidad que ha extendido sus operaciones más allá del negocio bancario tradicional, llegando a convertirse en un jugador representativo en la comercialización de *commodities*. Esta expansión también ha generado varios escándalos-fraudes, acarreado multas cercanas a los US\$25.000 millones (ver *Comentario Económico del Día* 28 de enero de 2015).

Por su parte, las entidades “*too big to manage*” son aquellas cuyo proceso de expansión global les dificulta realizar una administración eficiente. Allí figura Citigroup, entidad que redujo el número de sucursales internacionales (de 375 a 276 durante 2007-2014) y que recientemente puso en venta sus activos bancarios en Centroamérica y Perú (ver *Bloomberg News*, 14 de octubre de 2014). Este tipo de ajustes en los conglomerados financieros globales tiene un gran doliente: las entidades multinacionales, quienes a futuro verán que se les están encareciendo los costos de los servicios financieros que les prestan.

En contraste, existen algunos bancos de tamaño mediano cuya expansión reciente ha resultado exitosa, focalizándose en el tradicional negocio de intermediación financiera. Este es el caso de Wells Fargo en Estados Unidos, donde solo un 2% de sus ingresos corresponde a operaciones de *trading*. De hecho, este esquema les está reportando buenas rentabilidades patrimoniales, con ROE del 13% para Wells Fargo frente al 10% de JP Morgan & Chase (ver gráfico adjunto).

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Ana María Zuluaga y David Malagón

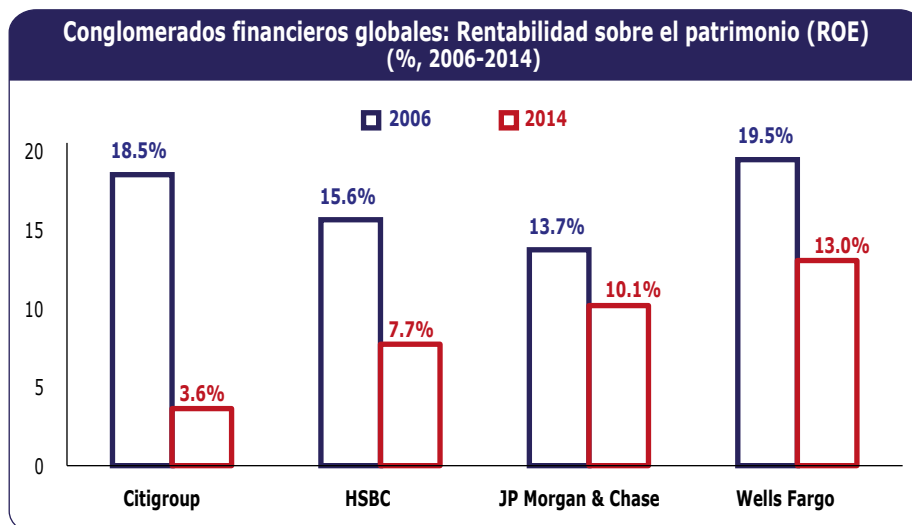
Lo paradójico es que las amenazas ahora no se limitan a los grandes conglomerados financieros globales, sino que también el resurgimiento de la “banca tradicional local” enfrentará grandes exigencias en reducción de costos operativos. Este último tema fue destacado por el Dr. Perdomo, Presidente de la Junta Directiva de Asobancaria, en el marco de la última Convención Bancaria.

En efecto, estas amenazas están referidas a innovaciones tecnológicas que ofrecen servicios a través de plataformas virtuales que operan como verdaderas “pasarelas de pagos” (“disruptores digitales” o “fintechs”). El problema central es que se genera “competencia desleal” frente a la banca tradicional, pues dichas pasarelas enfrentan mínimas exigencias regulatorias. Por ejemplo, los “Lending Clubs” agrupan a inversionistas y prestatarios a través de dichas plataformas, donde se tiene el potencial de negociar créditos directamente.

Aquí es donde los reguladores deben estar muy atentos a que no se estén creando “zonas grises bancarias” que después constituyan “elusión regulatoria” y posibles dolores de cabeza con riesgo sistémico. Así, como el regulador ha estado “presto” a exigir capitales bancarios adicionales a las llamadas entidades SIFIS (*Systemically Important Financial Institutions*), debe estarlo igualmente para evitar “arbitrajes regulatorios” de entidades que quieren realizar operaciones bancarias sin serlo.

Tal vez la conclusión más importante a este respecto, la cual muchas veces pasa desapercibida por el propio regulador, es que un indebido endurecimiento de las condiciones operativas de los intermediarios financieros conlleva precisamente lo que supuestamente el regulador quiere evitar: *una gran concentración en manos de unos pocos operadores que están dispuestos y cuentan con el capital requerido para re-invertir en el sector y así poder seguir operando en él*. Dicho de otra manera, la posiciones oligopólicas son inducidas por el propio regulador, el cual debería estar promoviendo el derrumbe de barreras a la entrada para así promover la competencia.

¿Será que la sobre-regulación financiera global y local continuará en esta “frenética” carrera? Por el momento, los hechos nos indican que así está ocurriendo: i) los conglomerados financieros supervisados por el FED (domésticos y externos) se han reducido de 640 pre-Lehman hacia 466 en la actualidad; ii) los tres principales conglomerados bancarios del país ya representan cerca de dos tercios de los activos; y iii) el número de AFPs locales se ha reducido de unas 8 a solo 4, por cuenta de que el grueso de los extranjeros decidieron irse del país, en unos casos, al replegar sus velas debido a la crisis reciente y, en otros, por los efectos de la sobre-regulación, del 4x1.000 y del impuesto patrimonial, todo lo cual deja a Colombia como un lugar de poco atractivo a la hora de la rentabilidad neta internacional.



Fuente: *The Economist* y cálculos Anif.