

LA BANCA SE MUEVE

Ramón Casilda Béjar
Expansión, sábado 21 de enero del 2006

El mercado bancario español, por encontrarse altamente "bancarizado", se halla en una guerra permanente, sin cuartel, ni delimitación de fronteras, con un despliegue de armas que no son las tecnológicas, pues estas, no nos confundamos, representan un medio para la acción; las armas son las ideas, que emanan del conocimiento, del saber y del comprender en que negocio estamos.

La banca, las cajas de ahorro, ya no son lo que eran, que tiempos cuando los consumidores eran presa de los precios regulados por el Banco de España, en tanto que las empresas, especialmente las pequeñas y medianas se encontraban sujetas a créditos en condiciones de interés que les desbordaban directamente por los altos tipos, pero también por las compensaciones exigidas que iban asociadas a su concesión. Entonces todo resultaba más cómodo, más fácil, pues se trabajaba con unos márgenes medios del 4,5%, sin embargo la calidad, la productividad y la eficiencia era bastante menor.

El negocio estaba acotado y puede decirse que transcurría sin grandes cambios en la oferta de las entidades, y los balances salvo en lo relacionado con la cartera industrial, no sufría grandes modificaciones, pues se operaba en una economía cerrada y un sector muy regulado. Seguidamente, con la llegada de la democracia, comienza la liberalización de la economía española y con ella, la del sector bancario, pieza delicada donde las halla en el engranaje de todo sistema económico. Comienza la competición, que se inaugura con el Real Decreto 2290/1977, pieza esencial de la reforma Fuentes Quintana, que abría el camino a las cajas de ahorros para equiparlas en su operativa plenamente con los bancos, después, vendría la geográfica con el Real Decreto 1582/1988, que les permitía abrir oficinas fuera del territorio de la Comunidad Autónoma donde tenían su sede social.

La guerra estaba servida, decidiendo los bancos comenzar por cuenta propia la suya particular: la búsqueda de tamaño, la cual dio paso a las fusiones y adquisiciones que aún continúan. El tamaño manda estratégicamente: se buscan economías de escala, pues la competencia en un mercado liberalizado se marca por los precios y los clientes así lo entienden, por ello exigen mejores condiciones en los créditos, pero también para el ahorro, señal de que son ya más cultos financieramente hablando, lo cual les hace más exigentes y algo temido: son más infieles, cambian de entidad sin reparos... si no tienen ataduras a 20 y ahora hasta 50 años con las hipotecas. Se compete con desconocida intensidad, lo cual eleva el nivel de complejidad, pero ya no son los reales decretos los que la determinan, sino las propias entidades, siendo entonces cuando entran en juego las habilidades, las capacidades y creatividad de cada entidad para diferenciarse de las demás, dado que el límite de la competitividad lo establece la propia entidad.

En efecto, después de este rapidísimo recorrido por la reciente historia del sistema financiero español, la guerra continúa, como lo evidencia el caso último, que no definitivo, protagonizado por el Banco Santander, quien hace dos décadas revolucionó el mercado al lanzar su innovadora: supercuenta, que llevaba asociada el cobro de "comisiones", y ahora nuevamente nos sorprende al dar un golpe imprevisto: decidir "suprimir" el cobro de comisiones, al menos para un tercio de sus clientes, los del segmento con menos poder adquisitivo. Será que quiere atraer de un plumazo al extenso grupo de inmigrantes, que una vez regularizada su situación comienza su "bancarización", esto que precisamente debe hacerse sin demora en América Latina, según la resolución de la XV Cumbre Iberoamericana celebrada en la ciudad de Salamanca.

La banca se mueve

Será que este movimiento forma parte de una estrategia de largo plazo, pero que de momento nos deja expectantes ante cuales serán los movimientos de sus competidores, que indudablemente intentarán mejorarlo para tranquilizar a su propia clientela. Ahora bien, y los que no puedan hacerlo o lo hagan por debajo de los demás: ¿qué pasará?. Que se multipliquen estos movimientos que nos benefician como clientes y consumidores en general, pero que salgan las cuentas ... claras.