

Como la economía española y global, el entorno económico, empresarial y financiero de la Comunitat Valenciana ha tenido un año convulso y muy duro. Los efectos devastadores de la pandemia en materia sanitaria, económica y social no tienen precedente en magnitud y concentración en el tiempo. Tampoco parece que estuviéramos preparados para un shock tan inesperado. Las repercusiones de esta crisis sanitaria en el sector financiero de la Comunitat se pueden analizar bajo tres ejes: el papel de las entidades financieras, el futuro de la tecnología en la finanzas y el rol de los agentes regionales de financiación como el Institut Valencià de Finances.

Como premisa metodológica, este artículo no usa el término «sistema financiero valenciano». En un mundo globalizado y unido por las tecnologías de la información, con escasas barreras, no parece oportuno aplicarlo a región o país concreto. Es más preciso referirse a «sector financiero o entidades financieras que operan en la Comunitat Valenciana». Esto no resta importancia al papel que los agentes financieros deben jugar en los territorios o regiones. Deben verse como jugadores que trascienden en su actividad las definiciones de fronteras de toda clase.

Las entidades bancarias son el eje principal de la actividad financiera en la Comunitat. Con una gran capilaridad y proximidad a familias y empresas, gracias a su aún extensa -aunque disminuida tras la reestructuración- red de oficinas, conocen bien la realidad socioeconómica de la Comunitat y tienen una gran capacidad para evaluar y asumir los riesgos crediticios. No en vano, canalizan más de tres cuartas partes de la financiación de la economía valenciana. No obstante, tienen una creciente competencia tecnológica de las FinTech y pronto de las BigTech. Les obliga a estrategias defensivas y proactivas para defender su negocio y rentabilidad. Entre las primeras, procesos de fusión de grandes bancos en marcha, en los que participan dos entidades con sede social en la Comunitat (Caixabank y Bankia). También se ha intentado una integración, aunque, al parecer, se ha abandonado finalmente, entre otra entidad con sede en este territorio, Banc Sabadell, y BBVA. Hay que esperar cierta reestructuración -oficinas, empleo- que afecte más a la región por la gran presencia de esas entidades. Sin embargo, sería conveniente que ese reequilibrio de estructuras -donde muchos factores entran en juego- lograra atraer unas mayores competencias operativas de servicios centrales. Esto ampliaría el vínculo que ya tienen como sede

DESAFÍOS POST-COVID DE LA BANCA EN LA C. VALENCIANA

SANTIAGO CARBÓ VALVERDE

Catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Granada y Profesor Investigador del Ivie



Sede de CaixaBank en el antiguo edificio del Banco de Valencia. GERMÁN CABALLERO

LAS GRANDES TECNOLÓGICAS SERÁN UNA AMENAZA MAYOR

social. En las capitales valencianas existe capacidad suficiente para absorber y gestionar esa mayor responsabilidad. Y ventajas competitivas en materia de coste de la vida, clima y conectividad. No se debe olvidar para ponderar esa candidatura que, como territorio, la Comunitat Valenciana -de gran dinamismo empresarial-, genera en esas entidades unos volúmenes de negocio que se encuentran entre los tres mercados territoriales más importantes para las mismas.

La existencia y presencia significativa de una caja de ahorros (Caixa Ontinyent) -solamente hay dos en el Estado español- y varias cooperativas de crédito permite contar con una diversidad institucional, además de favorecer la inclusión financiera. Estas entidades de especialización y vocación territorial son una buena noti-

cia para la pugna competitiva y la atención y servicio en nichos de negocio vinculados a las economías locales. Otras comunidades autónomas no tienen ese alto grado de entidades autóctonas más pegadas al territorio.

A pesar de ser estrategias defensivas, las fusiones no serán suficientes para garantizar un modelo de negocio rentable futuro. Está limitado por un entorno difícil de tipos de interés ultrarreducidos o negativos, una economía debilitada por la pandemia y la creciente competencia de empresas tecnológicas, sean las grandes (Amazon, Google, Facebook) o de tamaño más reducido (FinTech). Es primordial que las entidades financieras de origen valenciano o las que operen en la Comunitat desarrollen un modelo de negocio rentable más tecnológico, atendido a nuevas necesidades del cliente, sea familia o empresa. Sin reacción suficiente, la gestión telemática de la información y las capacidades en inteligencia artificial juegan a favor de las empresas tecnológicas y plataformas y permitirán que éstas capten una cuota de mercado creciente en servicios financieros. Aunque estén entrando más lentamente en el negocio

bancario y de pagos, las grandes tecnológicas serán una amenaza mayor para las entidades financieras que las pequeñas. Su cobertura en servicios es diversificada y global, con gran capacidad inversora y altas capacidades en inteligencia artificial. Hay campo para el crecimiento de las FinTech start-ups de menor tamaño, como ocurre en muchos países. Aún más tras la reciente aprobación del Sandbox regulatorio (espacio de experimentación para promover la innovación en los servicios financieros dentro de un entorno seguro) en España. Es importante apoyar desde las instituciones y el sector privado los «hubs» (centros promotores) de Valencia y Alicante que fomentan esa innovación FinTech.

Por último, pero no menos trascendente, hay que destacar el peso creciente de las agencias financieras del sector público, desde el Banco Europeo de Inversiones a las de carácter nacional y regional, especialmente en esta coyuntura de pandemia. La trascendencia de los avales del Instituto de Crédito Oficial (ICO) para mantener la liquidez, el crédito y la cadena de pagos ha sido vital. Asimismo, hay que destacar el proactivo papel del Institut Valencià de Finances (IVF), del que tengo el honor de ser consejero independiente. Gracias a su conocimiento y vinculación con las empresas de la Comunitat abarca con sus soluciones financieras adonde otros -bancos, ICO- no llegan. Está siendo determinante para reforzar la liquidez y solvencia de empresas viables. La apuesta institucional de los últimos años apoyando la promoción del IVF está dando frutos, particularmente ante la pandemia. La versatilidad y capacidad de

adaptación de sus programas de avales y crédito, por un lado, y, por otro, de instrumentos de capital para reforzar la solvencia empresarial, están siendo la solución que necesitaban muchas empresas valencianas de distintos tamaños y sectores de actividad. Apoyar desde el sector público a las empresas evita contagios desde la morosidad empresarial a la de los intermediarios financieros. Lo último que deseamos es una crisis financiera cuando estamos afrontando la salida de esta crisis.

En suma, el futuro deparará un entorno financiero en la Comunitat similar al de otros territorios, con mayor canalización digital de recursos y creciente papel de empresas tecnológicas. Las entidades bancarias «tradicionales» deberán responder con un modelo más rentable de negocio si no quieren ver su papel considerablemente disminuido. Apuesto por una futura pugna competitiva creciente entre bancos, BigTech y FinTech, con resultado incierto. Eso sí, es beneficioso contar con la existencia de entidades financieras autóctonas y centradas en la región y de una agencia como el IVF, que llega donde otros intermediarios no alcanzan.