

¿Puede un banco comercial actuar como banca de inversión sin generar conflictos de interés?

Uno de los aspectos que mayor debate ha generado dentro del proyecto de reforma al mercado de valores es la posibilidad de ampliar el rol de la banca comercial como intermediario directo en operaciones del mercado de valores. Más allá de la discusión jurídica, existe un elemento económico que merece especial atención: los potenciales conflictos de interés que podrían surgir cuando una misma institución concentra actividades con objetivos naturalmente distintos.

La banca comercial tiene como actividad principal captar depósitos y colocar créditos, a esto se lo conoce como la intermediación financiera. Su rentabilidad depende, en gran medida, de la calidad de su cartera, de la adecuada administración del riesgo crediticio, la protección de su balance y el crecimiento de su patrimonio para aumentar su cartera de crédito. En otras palabras, su prioridad es preservar la solvencia de la institución y maximizar el rendimiento de los recursos administrados.

La banca de inversión, por el contrario, responde a una lógica distinta, la desintermediación financiera. Su función consiste en asesorar al cliente para estructurar emisiones de valores, diseñar la estrategia de financiamiento más conveniente y colocar dichos valores entre inversionistas procurando obtener las mejores condiciones posibles para el emisor en términos de plazo, costo, monto y estructura financiera siendo este un punto de vital importancia, dado que trabaja en pro del cliente para mejorar su balance.

Aquí aparece un concepto fundamental de las finanzas corporativas que pocas veces forma parte del debate público: el deber fiduciario, cuyo concepto radica en la búsqueda de los mejores resultados para él como un tercero.

Una casa de valores vive de conseguir que el emisor obtenga el mejor financiamiento posible en el mercado. Su principal activo es la confianza del cliente y su capacidad para estructurar operaciones que respondan a las necesidades del emisor, aun cuando ello implique comparar múltiples alternativas de financiamiento disponibles en el mercado.

Un banco comercial, en cambio, vive de administrar su propio balance. Debe proteger la calidad de su cartera de crédito, mantener adecuados niveles de liquidez, preservar indicadores patrimoniales y minimizar su exposición al riesgo. Estos objetivos coinciden muchas veces con los intereses del cliente, pero no siempre.

Precisamente ahí nace el potencial conflicto económico.

Supongamos que una empresa mantiene una obligación crediticia importante con un banco. Si esa misma institución asume simultáneamente el rol de estructurador de una emisión de valores, podría existir el incentivo económico para diseñar una

operación cuya prioridad sea mejorar la posición financiera del propio banco antes que optimizar la estructura de financiamiento del cliente.

Por ejemplo, una emisión podría destinarse principalmente a cancelar créditos previamente otorgados por la institución financiera, reduciendo su exposición crediticia y mejorando indicadores internos de riesgo. Desde la perspectiva del banco, esta decisión puede resultar completamente racional. Sin embargo, desde la perspectiva del emisor, podría existir otra alternativa más eficiente: diversificar fuentes de financiamiento, renegociar plazos, incorporar nuevos inversionistas o incluso acudir a diferentes intermediarios para obtener condiciones más competitivas.

Del mismo modo, un banco que administra simultáneamente relaciones crediticias con distintos clientes podría verse enfrentado a decisiones donde la protección de su cartera influya, consciente o inconscientemente, en las recomendaciones que realiza como asesor financiero. Aunque estas situaciones pueden mitigarse mediante adecuados mecanismos de gobierno corporativo, constituyen ejemplos clásicos de conflictos de interés analizados en la literatura financiera.

Por esta razón, en numerosos mercados desarrollados existen mecanismos de separación funcional entre las actividades de banca comercial y banca de inversión, o bien estas últimas se desarrollan mediante filiales especializadas sujetas a normas específicas de conducta, revelación de información y administración de conflictos de interés.

El objetivo de estas medidas no es impedir la participación de la banca en el mercado de valores. Al contrario, los bancos constituyen actores fundamentales para el desarrollo del sistema financiero y, en muchas jurisdicciones, participan activamente en actividades de banca de inversión. Lo que buscan estas salvaguardas es asegurar que las decisiones de asesoría y estructuración respondan prioritariamente al interés del cliente y a la integridad del mercado, evitando que otros intereses institucionales puedan influir en ellas.

En mercados de capitales en proceso de consolidación, como el ecuatoriano, la confianza y la búsqueda de que el mercado crezca debe constituir uno de los principales activos del sistema. Por ello, cualquier reforma que busque ampliar la participación de nuevos actores debería incorporar mecanismos robustos de administración de conflictos de interés, garantizando que la competencia, la transparencia y la independencia profesional continúen siendo pilares del mercado de valores.