

LA BANCA Y LAS CAJAS DE AHORROS EN EL INICIO DE LA RECUPERACION

José M. Rodríguez Carrasco

El II Encuentro del Sector Financiero dedicado a "La Banca y las Cajas de Ahorros en el inicio de la recuperación", y organizado por el diario *Cinco Días*, Coopers & Lybrand con el patrocinio de Hewlett Packard, tuvo lugar en Madrid los pasados 8 y 9 de marzo.

Abrió la conferencia el Ministro de Economía anunciando que el *estrechamiento de los márgenes financieros* en el sector no había hecho otra cosa que comenzar, augurando, por tanto, tiempos difíciles para un sector que en los últimos años había tenido un buen comportamiento en su conjunto, y su suerte no parecía haber sido la misma que la de la economía real, aunque en los últimos tiempos se ha visto afectado por sus vaivenes.

El crecimiento de la morosidad, otro de los temas recurrentes de las jornadas, no cabe ser explicado solamente por la situación recesiva de la economía, sino que ha tenido otras causas coadyuvantes como han sido la política de selección de inversiones, poco adecuadas a la realidad, así como la valoración y gestión de riesgos.

Los indicadores apuntan, según la visión del ministro, a que se está a las *puertas de la recuperación*, aunque esta circunstancia no quiera decir que se avecinan tiempos boyantes para las empresas financieras, pues tendrán que hacer frente en esta nueva fase al aumento de competencia que la actual internacionalización del sistema financiero trae consigo. De ahí que el responsable de economía señalara *cinco puntos esenciales para la mejora de la gestión y eficiencia* de las entidades financieras:

- 1.- El establecimiento de *medidas de austeridad* para reducir los costes de explotación en todos sus apartados y no sólo en algunos.
2. Mejorar la *selección y gestión de riesgos*.
- 3.- Prestar *mayor atención a las operaciones y servicios complementarios*, aunque sin cobrar comisiones excesivas.
- 4.- Empezar todas las *operaciones que permitan mejorar el balance*, entre las que habrá que contar, aparte de las operaciones de fuera de balance, la de productos derivados, titulizaciones de activos y fondos de inversión.
- 5.- Finalmente, animó a buscar una *mayor especialización en la oferta de servicios financieros* y atención a segmentos de mercado.

Para realizar esta nueva forma de gestión será preciso ahondar en los programas de formación de personal y no olvidar nunca las virtudes del buen banquero: *prudencia, discreción*, aumentar la *rentabilidad de los recursos propios* y ofrecer un *trato adecuado a los consumidores*.

El gobierno, por su parte, se compromete a prestar el *respaldo legislativo* pertinente para que la gestión sea eficaz. Dentro de este programa legislativo se enmarca la adaptación a la segunda directiva de coordinación bancaria, normativa sobre seguros de vida y generales, reglamento sobre consolidación de grupos mixtos, legislación de instituciones de inversión colectiva y como gozne de todo el sistema la Ley de Autonomía del Banco de España.

Todas estas cuestiones planteadas por el Ministro tuvieron su contestación, lectura y comentario a lo largo de las jornadas.

El estrechamiento del margen financiero. El Consejo Superior Bancario en su publicación de las Cuentas de Resultados de la Banca (Diciembre 93) ya ha excluido los datos Banesto y sus filiales, para que los resultados de la entidad en crisis no distorsionen las cifras del conjunto.

El margen financiero absoluto alcanzado en 1993 ha sido un 0,9% inferior al del año anterior. Dos circunstancias han ayudado a que esta caída del margen no hubiera sido más acusada, ya que este margen inferior ha sido conseguido después de un aumento de los activos totales medios en un 16,6% y de la caída significativa de activos cautivos de bajo o nulo rendimiento, por la vía de la reducción del coeficiente de caja y la desaparición de los pagarés del Tesoro.

Los ingresos por servicios han aumentado un 4,6% con referencia al ejercicio pasado.

Los costes operativos, no sólo se resisten a la baja sino que han crecido en un 7,4% con lo que absorben dos tercios del margen financiero y los ingresos por servicios. Se sugirió que en este momento la reducción del número de oficinas y plantillas sería el modo más expeditivo para reducir costes.

Los beneficios por operaciones financieras, es decir, aquellos que se derivan de la actuación en los mercados monetarios, cambiarios y de capitales han supuesto el 19,2% del beneficio neto total en 1992 y han pasado a significar el 59,2% en 1993.

Estas cifras son indicativas de las *nuevas pautas del negocio financiero*, que se apartan sustancialmente del negocio bancario clásico relacionado con la financiación crediticia y los servicios bancarios. En el gráfico núm. 1 aparece la evolución del porcentaje del beneficio neto debido a la actuación en los mercados trimestre a trimestre, frente al beneficio neto total. ¿Se continuará este ritmo de vértigo en el futuro o se volverá, si es todavía posible al negocio bancario tradicional?

El beneficio neto total creció en un 8%, quedando la rentabilidad sobre activos totales medios (ATM's) en un 0,85%, siete céntimos menos que el año anterior, lo que se explica porque este crecimiento del beneficio ha ido acompañado igualmente de un ascenso de los activos totales medios.

El descenso de los tipos de interés. Se reconoció ampliamente la influencia tanto positiva como negativa que ha tenido la reducción de los tipos de interés a lo largo de 1993. La caída ha sido de más de cinco puntos al pasar del 14,71% al comienzo de año al 9,13% a final del 93. Esta caída ha tenido una repercusión diferente en las operaciones de activo y pasivo.

GRAFICO NUM. 1

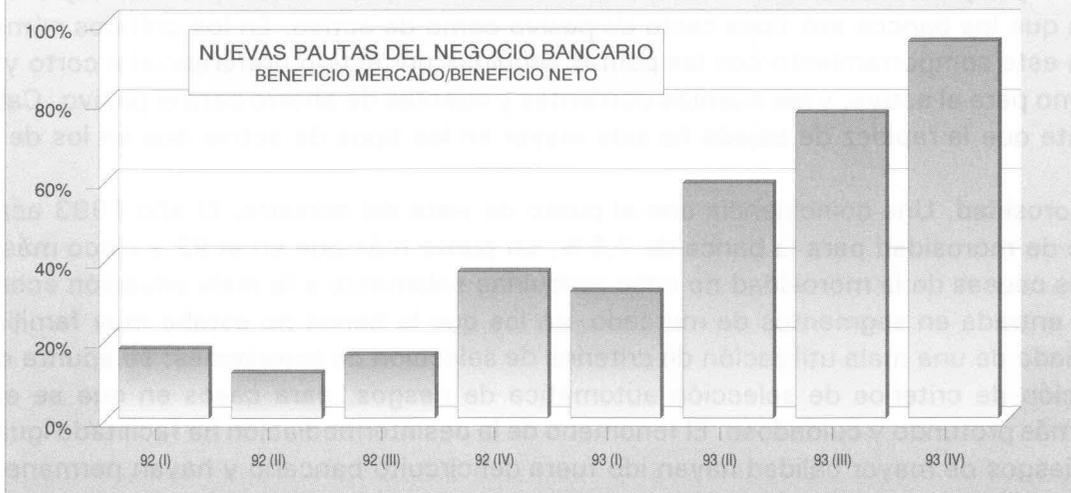


GRAFICO NUM. 2

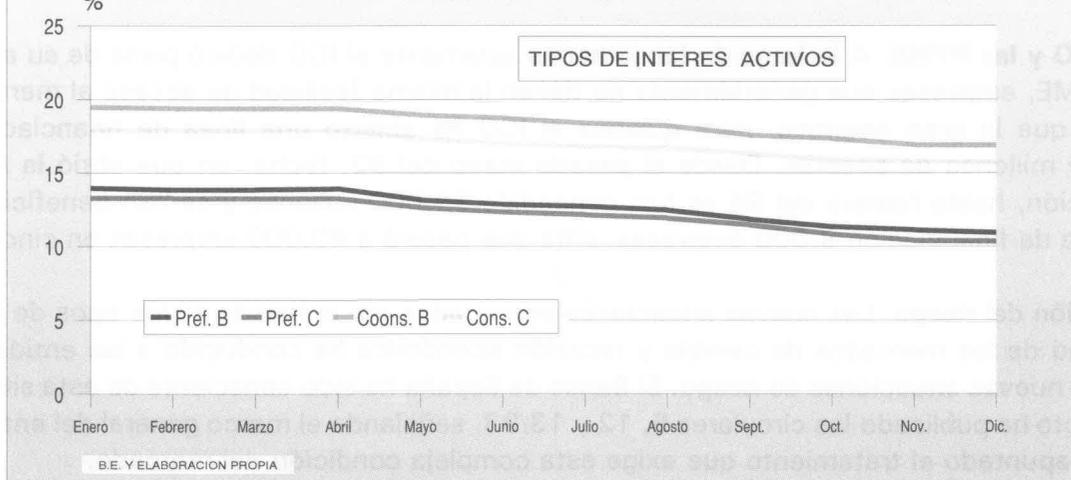
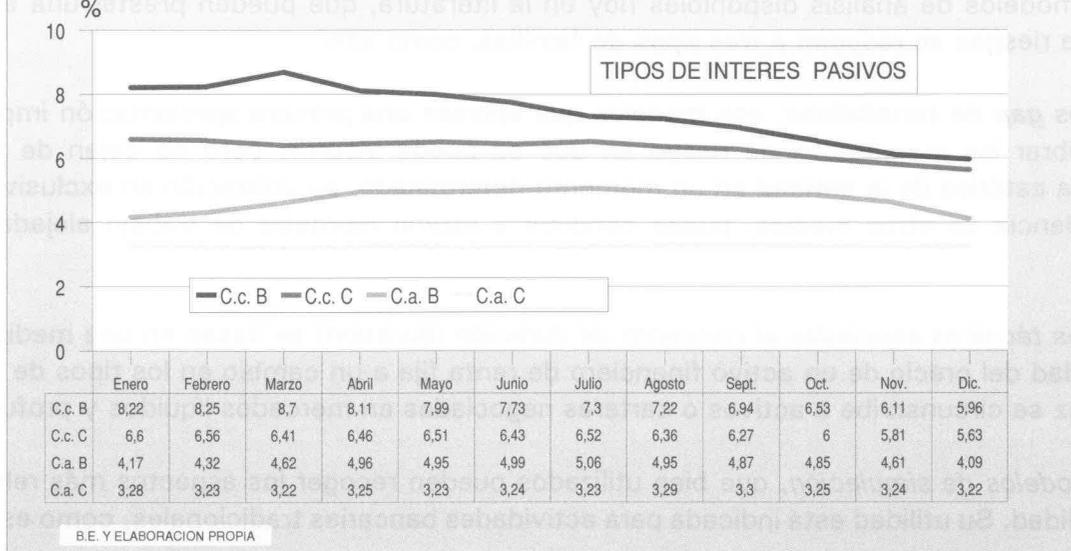


GRAFICO NUM. 3



Bancos y cajas trasladaron de modo diferente esta rebaja a sus clientes. Las cajas rebajaron algo más que los bancos sus tipos tanto de pasivo como de activo. En los gráficos núms. 2 y 3 se ilustra este comportamiento con las pautas seguidas por el tipo preferencial a corto y crédito al consumo para el activo, y las cuentas corrientes y cuentas de ahorro para el pasivo. Cabe decir igualmente que la rapidez de bajada ha sido mayor en los tipos de activo que en los de pasivo.

La morosidad. Una coincidencia con el punto de vista del ministro. El año 1993 acabó con un índice de morosidad para la banca de 7,5%, un punto más que en el 92 y cinco más que en el 89. Las causas de la morosidad no cabe atribuir las solamente a la mala situación económica, sino a la entrada en segmentos de mercado en los que la banca no estaba muy familiarizada, acompañado de una mala utilización de criterios de selección de inversiones; se apunta el abuso de adopción de criterios de selección automática de riesgos, para casos en que se exige un examen más profundo y cuidadoso. El fenómeno de la desintermediación ha facilitado igualmente que los riesgos de mayor calidad hayan ido fuera del circuito bancario y hayan permanecido los de menor calidad.

Las cajas hasta setiembre pasado han mantenido un índice de morosidad semejante al de la banca, a partir de esa fecha han visto aumentar ligeramente su índice.

El ICO y las PYME. A lo largo de las jornadas solamente el ICO dedicó parte de su atención a las PYME, empresas que generalmente no tienen la misma facilidad de acceso al mercado de créditos que la gran empresa, para quienes el ICO ha abierto una línea de financiación por 150.000 millones de pesetas. Desde el pasado mayo del 93, fecha en que abrió la línea de financiación, hasta febrero del 94 se han concedido 94.000 millones y se han beneficiado de esta línea de financiación 8.000 empresas, cifra que pasará a 40.000 empresas en cinco años.

Gestión del riesgo. Las nuevas situaciones provocadas por la bajada de los tipos de interés, volatilidad de los mercados de cambio y recesión económica ha conducido a las entidades de crédito a nuevas situaciones de riesgo. El Banco de España ha sido consciente de esta situación, y tal efecto ha publicado las circulares 5, 12 y 13/93, señalando el marco general del entorno de riesgo y apuntado el tratamiento que exige esta compleja condición del mercado.

La mera lectura de las circulares del Banco de España y el ritmo de aceleración de las nuevas situaciones exigen, sin duda, una mayor profesionalización de los gestores de riesgos.

Los modelos de análisis disponibles hoy en la literatura, que pueden prestar una ayuda al gestor de riesgos se reducen a tres tipos de familias, como son:

a) *Los gap de sensibilidad*, son modelos que aportan una primera aproximación importante para calibrar las magnitudes de riesgo en que se puede incurrir, pero no dejan de ser una fotografía estática de la entidad en un momento determinado, su utilización en exclusiva y con independencia de otros medios, puede conducir a asumir hipótesis de trabajo alejadas de la realidad.

b) *Las técnicas asociadas al concepto de duración (duration)* se basan en una medida de la sensibilidad del precio de un activo financiero de renta fija a un cambio en los tipos de interés, su validez se circunscribe a activos o carteras negociadas en mercados líquidos y profundos.

c) *Modelos de simulación*, que bien utilizados pueden recoger los aspectos más relevantes de la realidad. Su utilidad está indicada para actividades bancarias tradicionales, como es el caso

de las cajas de ahorros y los bancos comerciales. Estos modelos tienen también una serie de limitaciones pues exigen mucha información y experiencia en quienes los manejan.

No existe, en definitiva, un modelo capaz de ser utilizado unívocamente, ni una superioridad manifiesta de un método sobre otro y lo sensato es no prescindir de ninguno de ellos en el análisis del riesgo. De este modo se tiende a minimizar la subjetividad que proyecta cualquier analista al riesgo que se estudia.

Otro modo de enfocar el análisis del riesgo es partir de la base que el riesgo de tesorería o riesgo de "mesa", y el riesgo comercial, que hace referencia a las operaciones típicas bancarias, se prestan a tipos de análisis diferentes que afectan a la información, comportamiento, variabilidad y precio. Las diferencias entre ambos quedan plasmadas en el cuadro núm. 1.

CUADRO NUM. 1

Factores	Tesorería	Comercial
Información	Precisa	Estimada
Comportamiento	Imputable a unidad	Evolución de la clientela
Variabilidad	Medible en momento	Con retraso
Precio	Negociado en cada operación	Con retraso

La particular situación de las cajas de ahorros. El presidente de CECA planteó la postura de las cajas de ahorro españolas frente a la normativa que entró en vigor a lo largo del último ejercicio y la que actualmente está en régimen de discusión parlamentaria. Señaló en primer lugar el reflejo que la *rebaja del coeficiente de caja* ha tenido en las cajas al liberar unos fondos que antes estaban cautivos y que han permitido una mayor operatividad de las cajas en los mercados.

Respecto a la *naturaleza jurídica* de las cajas manifestó que no hay cambios normativos ni es previsible que los haya en el próximo futuro, si bien señaló que la norma que rija las entidades debe garantizar la profesionalización y "desadministración" de las mismas. En el curso de posteriores discusiones se llegó a apuntar que la doble competencia que tienen sobre las cajas, el gobierno central y los autonómicos, y la mayor presencia representativa de los gobiernos locales en los órganos de gobierno de las cajas es una posible causa de descoordinación e inestabilidad.

Respecto al *Fondo de Garantía de Depósitos* expresó su deseo, de que por un lado se mantengan separados los fondos de las cajas y de los bancos e insistió sobremanera para que no haya aportaciones públicas sesgadas a estos fondos.

Igualmente se refirió al proyecto de *Ley de Subrogación de Préstamos Hipotecarios*, actualmente en trámite parlamentario, al que calificó de restrictivo, puesto que interviene en los mecanismos de mercado y abre interrogantes sobre el desarrollo del futuro mercado hipotecario.

Otro proyecto de Ley que merece especial atención por parte de las cajas es el de *Autonomía del Banco de España*, sugiriendo que conviene profundizar en la discusión del concepto de autonomía, así como si la política monetaria y la supervisión deben estar concentradas en una misma institución.

En el ámbito económico financiero la operativa de las cajas y los bancos se van acercando cada vez más, aunque los fines sean diferentes. Por lo que respecta a clientes y productos son los bancos quienes están realizando un acercamiento a productos tradicionales de las cajas como son las hipotecas y la libreta de ahorros. Dentro de la operativa económico financiera la vocación de las cajas de atender al pequeño ahorrador se demuestra en una *mayor presencia en las provincias más pobres* que la mostrada por los bancos.

La *expansión territorial* sigue aparentemente un curso contrario a la banca, ésta es partidaria de la reducción de redes, mientras que algunas cajas están comprando redes bancarias, pero la importancia de este fenómeno es más cualitativa que cuantitativa.

Los bancos están entrando en *actividades culturales*, algo que las cajas han venido haciendo a través de su obra social desde sus inicios. La novedad que se puede destacar hoy día es que las cajas tienden a configurar su *obra social* bajo la figura de *fundaciones*.

El proceso de *fusiones* puede darse por terminado, puesto que en el año 93 las cajas solamente se han reducido en dos entidades. Lo que está abierto en este momento es el proceso de alianzas estratégicas entre diferentes cajas.

Otras cuestiones tratadas en el tiempo dedicado a las cajas fueron las posibles formas de reducir los costes operativos por medio de la *subcontratación de servicios* a empresas externas o *outsourcing*. Con esta técnica se podrían reducir las plantillas de un modo paulatino y se mejoraría la productividad. La concesión a una empresa de servicios de la gestión del crédito al consumo por ejemplo, supondría un aumento de la jornada y menores costes.

Una cuestión de especial atención para las cajas, sobre todo con el mayor grado de competencia que se avecina y la posible expansión del negocio, es la necesidad de aumentar sus *recursos propios*. No es un problema acuciante porque las cajas cumplen con creces la normativa actual de solvencia, pero pensando en las posibles vías de incrementar los recursos propios en el futuro, las posibilidades que caben son las siguientes:

1.- *Nuevas aportaciones* de las fundaciones o asociaciones fundadoras de las cajas. Vía harto difícil pues dichas organizaciones no tiene hoy la capacidad de aportar fondos en la medida necesaria.

2.- *Revalorización de activos*. Este camino también está cerrado pues en los últimos tiempos la normativa ya no ha permitido revalorizaciones.

3.- *Actuar sobre la estructura del balance*. Las posibilidades se reducen a realizar inversiones en activos de bajo riesgo, perfeccionar el mercado de hipotecas y desarrollar las actividades de intermediación.

4.- *La dotación del 50% de los beneficios a reservas*, según la Ley 13/1985, las cajas de ahorros deberán destinar a reservas un 50% como mínimo de sus excedentes líquidos. Esta dotación en el futuro puede no ser suficiente debido al estrechamiento del margen financiero.

5.- *Emisión de deuda subordinada*. Su cuantía está limitada al 30% de los recursos propios.

6.- La emisión de *cuotas participativas*. Un instrumento híbrido que incorpora derechos políticos y que ninguna caja ha utilizado hasta el día de hoy.

7.- *Las fusiones entre cajas* parece ser un fenómeno que de momento ya está cerrado, aunque no se han producido fusiones entre cajas de diferentes autonomías.

8.- *La conversión en sociedades anónimas.* Esta transformación jurídica otorgaría a los accionistas todos los derechos de las sociedades anónimas, permitiría negociar los títulos en bolsa y su cotización sería un juicio emitido por el mercado sobre la estrategia seguida por las cajas. Esta vía de la conversión en sociedades anónimas ya se ha ensayado siguiendo dos modelos distintos, uno el de contar con una fundación o asociación promotora como ha sido el caso de Estados Unidos y el Reino Unido. Otro ha sido el ejemplo italiano o danés de conferir a un organismo o fundación la mayoría de las acciones para que destine los dividendos a la labor social de las cajas. En cualquier caso esta última, vía si se ensaya, puede menoscabar la labor social de las cajas y una vez iniciada posiblemente no admita un retorno a la situación jurídica actual.

Conclusión.

Cajas y bancos han actuado durante el pasado ejercicio en un entorno económico financiero turbulento, enmarcado por la caída de los tipos de interés, la depreciación de la peseta y el crecimiento de la morosidad. Las entidades financieras han salido bien paradas de estas circunstancias adversas actuando en los mercados cambiarios y de capitales, es decir, han obtenido beneficios que pueden calificarse de no recurrentes, con los cuales han dotado los fondos de saneamiento necesarios y obtenido unos beneficios sobre ATM's cercanos al 1%, que es una cifra elevada comparada con la conseguida por las entidades financieras de nuestro entorno más inmediato. Es probable que en el 94 no se den de nuevo los beneficios recurrentes con la misma magnitud que en el pasado, pero la anunciada mejora económica reducirá también las necesidades de saneamiento.

En cuanto a la *organización* de las jornadas el hecho de reunir 37 ponencias o comunicaciones durante dos días, no deja de ser una pesada carga para el oyente, que observa cómo se van enumerando las cuestiones sin la debida profundidad, sobre todo si no se reparte ningún tipo de documentación de apoyo, como ha ocurrido en esta ocasión. Posiblemente el desarrollo de sesiones en paralelo, con aporte de documentación, fomentaría la discusión y un examen más profundo de los problemas expuestos.

