

EURO Y COMPETENCIA EN EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL

Santiago Carbó
Juan Coello

I. INTRODUCCIÓN

La unión monetaria europea se acerca cada vez más provocando transformaciones profundas en todos los agentes económicos. En un primer momento, el sistema financiero va a ser el agente más afectado. En este sentido, las repercusiones sobre los sistemas bancarios de los países europeos se están sintiendo desde hace algún tiempo. Concretamente, desde que se iniciaron los primeros pasos hacia la liberalización de los distintos sistemas financieros nacionales la actividad de las instituciones y de los mercados financieros ha ido transformándose de forma progresiva, dando lugar a una importante reestructuración del sector con un grado de competencia mucho mayor en los sistemas bancarios de los países que tienen la expectativa del mercado único de servicios financieros.

La introducción del euro va a suponer la eliminación de las últimas barreras contra la competencia bancaria, ya que se pierde el riesgo del tipo de cambio al desaparecer las monedas nacionales e inevitablemente desciende el grado de segmentación de los mercados financieros europeos. Muy probablemente, este nuevo impulso integrador que producirá transformaciones en dichos mercados financieros europeos se irá reflejando en todos los aspectos o áreas del negocio bancario —aunque con diferente intensidad y rapidez— de cada uno de los participantes en los distintos sistemas bancarios.

Ante este futuro inmediato las entidades bancarias han de prepararse para un cambio permanente de sus actuaciones competitivas. A lo largo de este artículo vamos a describir cómo se plantea en el sistema bancario español la llegada tanto del mercado único como del euro. Para ello, en el segundo y tercer apartados, repasamos la actuación de las entidades financieras españolas en los últimos años en cuanto a su actividad bancaria tradicional, por un lado, y en cuanto a los nuevos productos financieros, aplicación de nuevas tecnologías a la banca y los nuevos mercados que están explorando, por otro. Después, en el apartado cuarto, se analiza la competencia entre entidades en el ámbito europeo, es-

to es, a nivel transfronterizo. Se finaliza con un apartado que realiza algunas previsiones sobre el impacto de la unión monetaria europea (UME) en la futura competencia bancaria.

II. LA ACTIVIDAD BANCARIA TRADICIONAL

A lo largo de las dos últimas décadas, el sistema bancario español ha pasado de un marco de protección y regulación a un proceso liberalizador que adecúa el entorno regulador español al marco legal comunitario. De la serie de cambios legislativos registrados en el mercado español se destaca la abolición de las restricciones territoriales a la expansión de las cajas de ahorros (en 1989) y la liberalización total de los tipos de interés regulados (en 1987), sin olvidar la reducción paulatina del coeficiente de caja, la eliminación de coeficientes obligatorios de inversión y la equiparación de la banca extranjera. Esto es, se ha producido una importante desregulación estructural del mercado financiero español que, junto con la expectativa del mercado único, ha originado numerosos movimientos en las entidades financieras nacionales (1).

De todos los efectos producidos en el entorno bancario español destacamos en este apartado únicamente los dos que consideramos más importantes, esto es, el aumento continuo de importancia de las cajas de ahorros y el crecimiento de la concentración del sector. El resto de acontecimientos del sector en cuanto a la caída de precios y márgenes, el descenso de beneficios y búsqueda de nuevas fuentes de ingresos y control de los gastos de explotación puede seguirse en numerosos trabajos (véase, por ejemplo, Carbó y Coello, 1997).

A pesar del intento de homogeneización de agentes financieros en el sistema bancario español, la evolución de la actividad financiera de las cajas de ahorros estuvo condicionada por la referencia obligada a los distintos coeficientes y restricciones competitivas respecto a la banca privada. La característica más importante que se observa desde la entrada de España en la Comunidad Económica

Europea (CEE) es que, simultáneamente a la equiparación paulatina con la banca, se produce en el sistema bancario español (SBE) una continua expansión del sector de las cajas de ahorros con un crecimiento muy superior al de los restantes grupos de entidades. El cuadro núm. 1 muestra una primera aproximación a la magnitud de este crecimiento.

Puede apreciarse que el incremento de las cajas en los activos totales, en términos reales, ha sido casi del 250 por 100 frente al 155 por 100 del SBE, aproximadamente, de modo que se ha ido elevando la importancia relativa de las cajas dentro del sistema a lo largo de los últimos veinte años. El número de oficinas abiertas al público de este colectivo se ha duplicado desde las 8.184 sucursales de 1977 hasta las 16.094 que existen a finales de 1996. En los empleados encargados de la atención al público ocurre algo parecido: ha crecido un 109 por 100, desde 41.863 hasta los 87.370 de 1996.

En cuanto a la importancia relativa que las cajas de ahorros tienen frente a la banca privada y las cooperativas de crédito, se constata que se ha producido un considerable crecimiento del peso específico de las cajas en el sistema crediticio español en detrimento de la banca. Es preciso tener en cuenta que las cajas son entidades eminentemente captadoras de recursos, financiando sus inversiones crediticias con depósitos de clientes, en tanto que los bancos básicamente conceden créditos a sus clientes previa financiación en el mercado interbancario. En el gráfico 1 se muestra la evolución en los últimos años de distintas partidas del balance para el conjunto del SBE.

La tasa de crecimiento de todas las variables consideradas (inversiones totales, volumen de crédito, cantidad de recursos ajenos y, muy especialmente, depósitos de otros sectores residentes) es muy superior en las cajas que en los demás grupos institucionales del sistema crediticio español, por lo que su cuota de mercado ha aumentado continuamente a lo largo de los últimos veinte años en torno a los 20 puntos porcentuales. Por su parte, las cooperativas de crédito se han mantenido siempre en un nivel reducido de importancia o peso relativo que

nunca ha superado el 7 por 100 del mercado nacional, aun cuando en algunos mercados geográficos concretos tienen una mayor relevancia.

En el lado del pasivo las cajas llegan incluso a superar a la banca alcanzando la barrera del 50 por 100, si bien esta afirmación debe ser matizada. En efecto, en los últimos años, como consecuencia de la menor rentabilidad producida por los depósitos frente a los fondos de inversión, muchos clientes han encaminado sus ahorros a inversiones más rentables que quedan fuera de los depósitos de otros sectores residentes. En este sentido, es conocido que los bancos poseen una cuota superior a la mitad del mercado, si bien en el último ejercicio su crecimiento ha sido inferior al experimentado por las cajas (véase el apartado III).

Respecto al tamaño y número de entidades del sector, se observa que el hecho más sobresaliente acaecido en el SBE ha sido la proliferación de fusiones, absorciones y compras de entidades que se han producido desde 1988, año de la creación del Banco Bilbao Vizcaya. De hecho, dicho año constituye un punto de inflexión en la evolución seguida por la concentración, ya que, hasta 1987 se produce un aumento significativo de la cuota de mercado de las entidades de tamaño mediano y pequeño, y a partir de 1988 son las principales entidades nacionales las que aumentan de forma considerable su cuota de mercado.

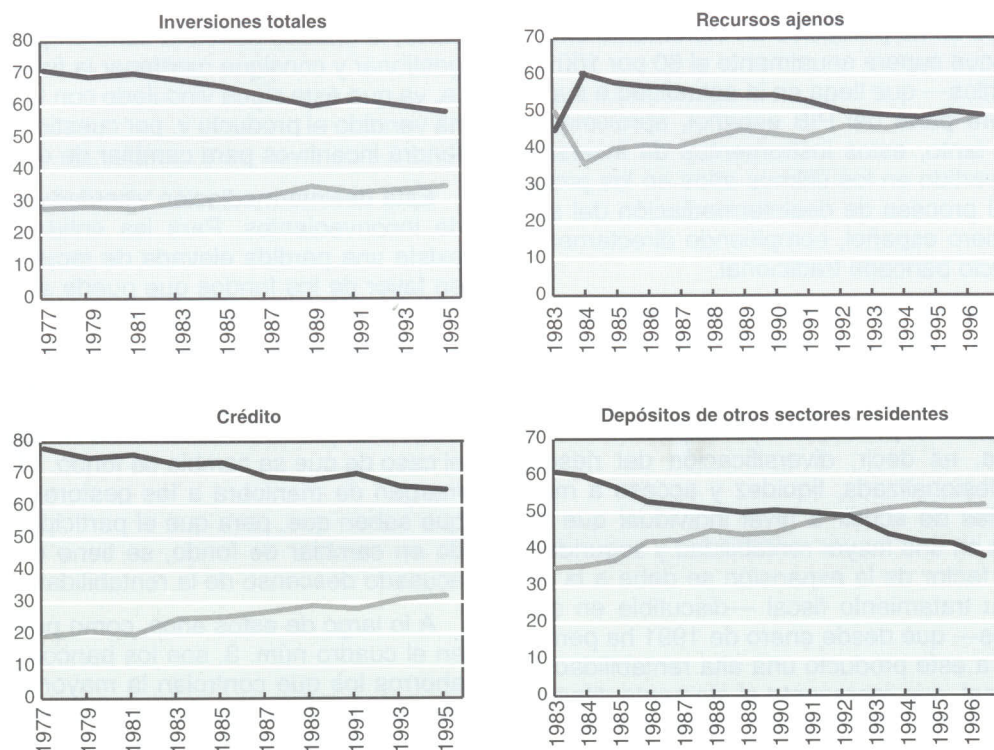
En estos momentos, como puede comprobarse en el cuadro núm. 2, se ha abierto una importante brecha entre la cuota de mercado en poder de las cinco mayores entidades y la que mantienen el resto de bancos y cajas de ahorros. La razón de la importante elevación de la concentración se debe a los numerosos agrupamientos, iniciados con la fusión de los Bancos de Bilbao y Vizcaya, seguido en 1990 con numerosas fusiones entre algunas de las principales cajas de ahorros, en 1991 con la creación del Banco Central Hispanoamericano y la reorganización de la banca pública en torno a la Corporación Argentaria, y en 1994 el Banco Santander adquirió a Banesto y su grupo (2).

CUADRO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

Fecha	Activo total (mill. pesetas constantes)		Número de oficinas		Número de empleados	
	Cajas	SBE	Cajas	SBE	Cajas	SBE
1977	12.632	49.627	8.184	21.249	41.863	225.048
1980	13.773	54.584	9.309	25.786	54.110	247.199
1985	21.504	71.905	12.335	32.503	71.042	243.486
1989	32.038	88.648	14.944	34.511	83.026	248.276
1992	36.290	102.441	14.291	35.429	82.900	253.197
1996	43.901	126.276	16.094	37.079	87.370	242.221

Fuente: Banco de España y Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).

GRÁFICO 1
PARTICIPACIÓN DE LAS INSTITUCIONES EN EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL



Fuente: Banco de España.

III. NUEVOS PRODUCTOS, NUEVOS MERCADOS

Los retos que surgen en la competencia entre entidades financieras vienen marcados hoy día por la creación de la moneda única —el euro— y por la composición o el comportamiento del ahorro de las familias. Según las últimas previsiones se espera que continúe la transformación que se está observando en la colocación del ahorro, tendente a desplazarse desde los depósitos tradicionales hacia otro tipo de productos más sofisticados. Por ello, en las siguientes líneas se describen los últimos años

de este proceso de desintermediación. También, ante el reto del mercado único, se comentan otros dos puntos de referencia en la futura competencia de las entidades nacionales, esto es, el desarrollo de nuevas tecnologías en la banca y la expansión internacional de algunas entidades en busca de nuevos mercados.

1. Fondos de inversión

Los fondos de inversión en España cuentan con una larga tradición que se inicia con las primeras normas a mediados de los años sesenta. Pero no

CUADRO NÚM. 2
CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

	1980	1987	1989	1992	1996
R1	10,1	8,0	10,1	10,1	10,8
R5	36,9	34,7	35,4	42,0	43,3
R10	56,8	54,8	52,5	59,3	60,3
R20	72,2	68,8	68,4	74,4	74,8
R100	98,3	98,9	98,9	99,8	99,9

Fuente: AEB, Banco de España y CECA.

es hasta 1991 cuando los fondos se consolidan como una alternativa popular de ahorro. Sirva de referencia que en 1990 el patrimonio de esta inversión suponía 1,2 billones de pesetas y en octubre de 1997 tenemos ya 25,7 billones de pesetas, esto es, en siete años se ha producido un incremento extraordinario —que supera anualmente el 60 por 100 en término medios— que llega en la actualidad a suponer la tercera parte del PIB español, aproximadamente. Por tanto, estos instrumentos de inversión se han convertido en los últimos años en los protagonistas del proceso de desintermediación del sistema financiero español, compitiendo directamente con el negocio bancario tradicional.

Las razones de este espectacular desarrollo de los fondos de inversión se deben fundamentalmente a tres factores. El primero viene determinado por las ventajas que para los pequeños y medianos inversores supone el poseer una participación en una gran cartera, es decir, diversificación del riesgo, gestión profesionalizada, liquidez y acceso a mercados difíciles de acudir a nivel individual que se materializan en una mayor rentabilidad y seguridad. El segundo factor de la expansión se debe a la reforma de su tratamiento fiscal —discutible en sus fundamentos— que desde enero de 1991 ha permitido ofrecer a este producto una alta rentabilidad financiero-fiscal, que representa el elemento diferenciador de este tipo de inversión frente al resto de activos financieros. Y el tercer factor ha sido la decisión de las entidades de crédito de comercializar masivamente este producto (3).

La fuerte vinculación que existe entre los fondos de inversión y las entidades de crédito aminora las características de un proceso de desintermediación pura, en el sentido de que la relación del demandante de fondos no es directa con el oferente de la inversión sin la intervención de una entidad financiera. Esta desintermediación, conocida como vinculada, ofrece ciertas ventajas tanto para los clientes como para las entidades bancarias. Al cliente se le ofrece

un producto con una buena rentabilidad financiero-fiscal que puede conseguir en su entidad financiera habitual sin tener que preocuparse de la reinversión de sus rendimientos ni de su declaración fiscal mientras mantenga su inversión en el fondo. Por su parte, la entidad bancaria tiene un producto fácil de gestionar y consigue mantener la fidelidad del cliente, ya que éste sigue vinculado con la entidad que le ha vendido el producto y, por cuestiones fiscales, no tendrá incentivos para cambiar de entidad.

Esta desintermediación vinculada no está exenta de inconvenientes. Para las entidades de crédito existe una pérdida elevada de recursos financieros en favor de los fondos que puede significar una reducción de los beneficios de dicha entidad. Y para los partícipes de los fondos existe el peligro de quedar atrapado en el fondo por el que apostó en un primer momento, ya que, debido a la legislación actual, no se permite mantener las ventajas fiscales en el caso de que se cambie de fondo. Ello concede un margen de maniobra a los gestores de los fondos que saben que, para que el partícipe esté interesado en cambiar de fondo, se tiene que producir un acusado descenso de la rentabilidad.

A lo largo de estos años, como puede apreciarse en el cuadro núm. 3, son los bancos y las cajas de ahorros los que controlan la mayor parte del patrimonio gestionado por los fondos de inversión. Actualmente, representan más del 92 por 100 del mercado. Sin embargo, la estrategia que han seguido ambos grupos institucionales en la captación del ahorro ha sido muy distinta. Por un lado, los bancos han concedido mucha más importancia que las cajas de ahorros a la captación del ahorro a través de los fondos de inversión y, por otro lado, los fondos vinculados a cajas de ahorros invierten un mayor porcentaje de su patrimonio en adquisiciones temporales de activo. Ello se refleja en la participación que tiene cada grupo en el patrimonio de fondos gestionado donde bancos y cajas representan un 63,4 y un 28,7 por 100 del mercado, respectiva-

CUADRO NÚM. 3
PATRIMONIO DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (*)
<i>Volumen</i> (miles de millones de pesetas)	1,16	3,87	6,28	10,29	11,25	12,19	18,71	25,69
<i>Crecimiento</i> (%)	33,63	232,90	62,28	63,92	9,28	8,39	53,43	37,30
<i>Participación por grupos (%)</i> :								
Bancos	45,5	58,1	63,2	62,4	61,6	61,1	62,7	63,4
Cajas	38,3	31,2	27,6	27,9	28,8	29,1	28,5	28,7
Sociedades y agencias de valores ..	8,1	5,5	4,8	5,1	4,6	4,6	4,0	3,4
Compañías de seguros	4,1	2,7	2,5	2,5	2,6	3,0	2,7	2,3
Otros	4,0	2,5	1,9	2,1	2,4	2,3	2,1	2,1

(*) Datos hasta octubre.

Fuente: Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

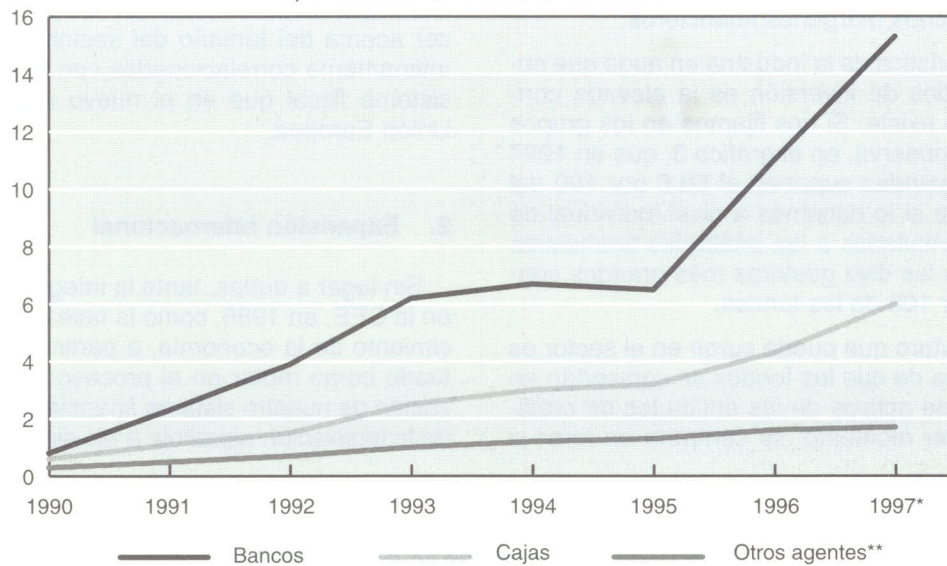
mente (véase el gráfico 2). Por eso, si se descuenta el efecto de los fondos de inversión se observa que la pérdida de cuota de mercado de la banca frente a las cajas ha sido mucho menor de lo que aparece cuando sólo analizamos el negocio denominado tradicional de las entidades financieras (mencionado en el apartado anterior).

Igualmente, habría que matizar o ampliar el análisis de estos instrumentos financieros para poder valorar el verdadero impacto que los fondos de in-

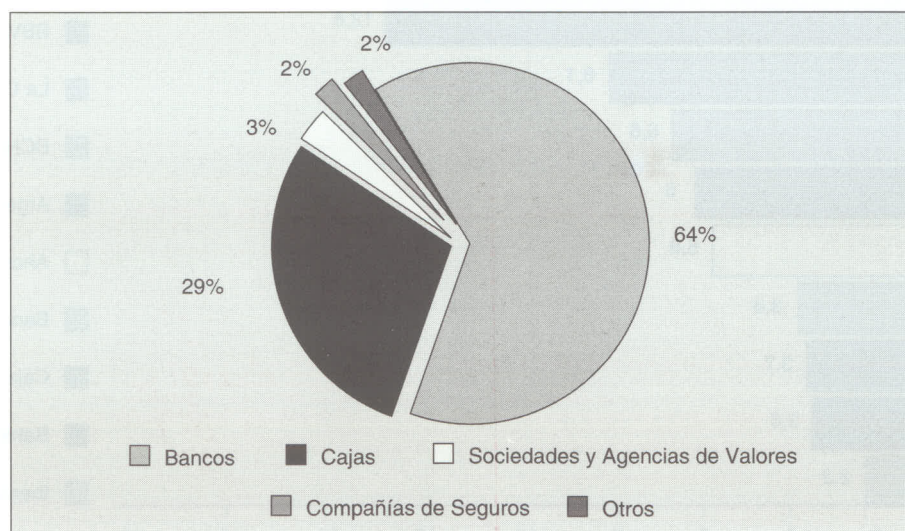
versión han tenido en el balance de las entidades financieras. En este sentido, debe tenerse en cuenta que no todo lo que ha ido a fondos de inversión proviene de los balances bancarios, y que parte del patrimonio de los fondos vuelve a los balances de las entidades financieras a través de cesiones temporales de activos, depósitos y otros pasivos bancarios. Efectivamente, el efecto neto de los fondos de inversión sobre los beneficios de las entidades financieras depende de varios factores de distinto

GRÁFICO 2

A) Patrimonio de fondos de inversión



B) Cuota de mercado en 1997



* Datos hasta octubre.

** Incluye sociedades y agencias de valores, compañías de seguros y otros.

Fuente: CNMV.

signo. Por un lado, existe un efecto negativo en el trasvase de pasivos bancarios a fondos de inversión que se aminora cuando se tiene en cuenta que no todo el ahorro captado por los fondos proviene de los balances bancarios, y que una parte importante del patrimonio que gestionan es invertido de nuevo en pasivos bancarios. Y por otro, los fondos suponen una fuente de ingresos por la vía de las comisiones percibidas tanto para las entidades de crédito como para las otras entidades vinculadas con la entidad bancaria. Una ventaja adicional de los fondos para las entidades de crédito es que son una fuente estable de beneficios, independientemente de los riesgos del negocio típico bancario. Y este aspecto cobra especial importancia, ya que nos encontramos en un contexto de mercado muy competitivo con estrechos márgenes financieros.

Otra característica de la industria en auge que suponen los fondos de inversión es la elevada concentración que existe. Si nos fijamos en los grupos financieros se observa, en el gráfico 3, que en 1997 los diez más grandes suponen el 68,6 por 100 del mercado, y que si lo hacemos a nivel individual de las gestoras vinculadas a las entidades financieras se obtiene que las diez gestoras más grandes controlan el 56 por 100 de los fondos.

Un peligro futuro que puede surgir en el sector es el que se deriva de que los fondos se conviertan en competidores de activos de las entidades de crédito. En un primer momento, se centraría en torno a

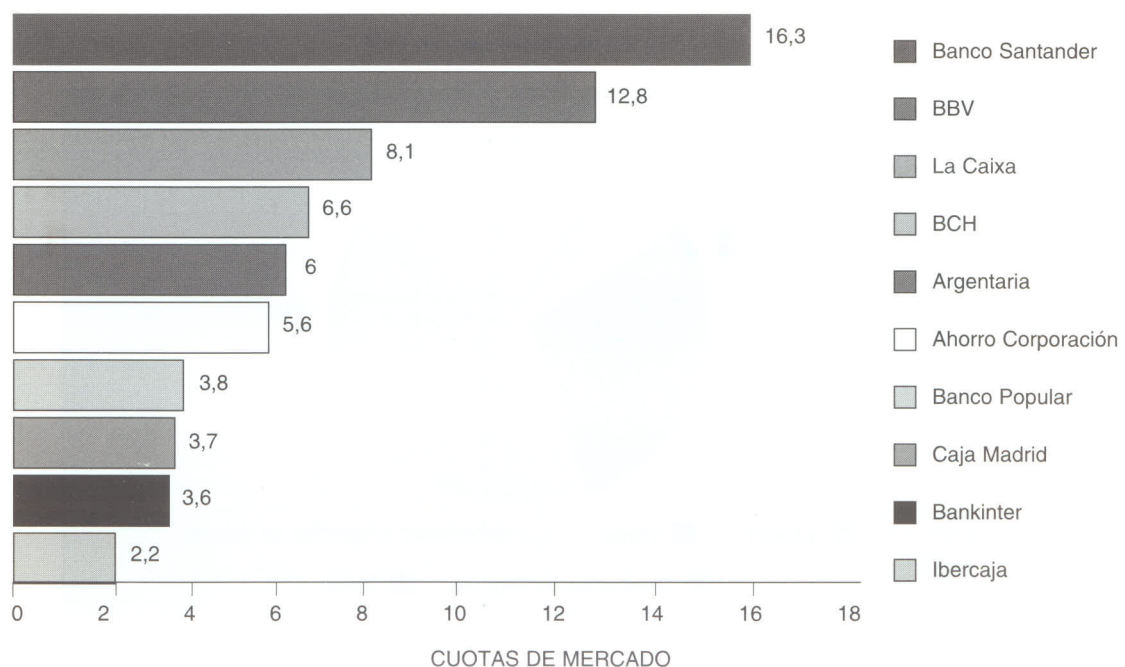
las grandes empresas, ya que los fondos suponen un claro incentivo para que coloquen emisiones de renta fija en vez de acudir al endeudamiento bancario. En la práctica, los valores privados adquiridos por los fondos vinculados a bancos y cajas son casi nulos tanto en términos absolutos de volumen de patrimonio como en magnitudes relativas de composición de carteras.

El verdadero futuro de los fondos de inversión, traspasado el año 2000, no es fácil de determinar. Existen análisis de cuál puede ser la distribución de activos financieros de las familias, de la competencia de instituciones extranjeras que comercialicen sus productos en España, de la ampliación de los mercados nacionales, etc. Pero es necesario reconocer que todas las predicciones que se puedan hacer acerca del tamaño del sector de fondos están íntimamente correlacionadas con la legislación y el sistema fiscal que en el nuevo siglo exista en la Unión Europea.

2. Expansión internacional

Sin lugar a dudas, tanto la integración de España en la CEE, en 1986, como la fase expansiva de crecimiento de la economía, a partir de 1985, han actuado como motor en el proceso de internacionalización de nuestro sistema financiero. La adaptación de la legislación española a las directivas comunita-

GRÁFICO 3
RANKING DE GESTORAS DE FONDOS



Fuente: CNMV.

rias y la participación activa en el proyecto de Unión Europea han sido fundamentales para la integración de las finanzas españolas, primero a escala europea y posteriormente a escala mundial. Igualmente, se considera que, tras la apertura exterior de la economía española, es inevitable que nuestro sistema financiero busque la integración a nivel internacional, ya que va a ser analizado y evaluado continuamente en un mundo económico más globalizado.

El proceso de internacionalización de la banca española está cobrando una particular y singular fuerza desde los inicios de la presente década, especialmente cuando se ha observado que un gran número de variables financieras está presionando sobre el futuro de la actividad bancaria más tradicional, esto es, la práctica de la banca al por menor de las entidades españolas descrito en el apartado anterior. Y ante esta coyuntura y el horizonte del euro, surge la necesidad de buscar fuentes adicionales de beneficio que permitan adaptarse a la nueva situación de paulatino deterioro del negocio tradicional español y de estrechamiento de los márgenes financieros a medida que aumenta el nivel de competencia entre los agentes de mercado integrado y se reducen los niveles de tipos de interés europeos.

Efectivamente, el estrechamiento de los márgenes financieros en el sistema bancario incentiva la búsqueda de nuevos mercados geográficos en el sector bancario. Y por la proximidad cultural, América Latina aparece como el área más apropiada para la expansión de la banca española. Al mismo tiempo, el sector bancario latinoamericano atraviesa una etapa de enorme dinamismo caracterizada por las fusiones, la internacionalización y las privatizaciones que los bancos españoles intentan aprovechar como una oportunidad de inversión. Es, por ello, que se está produciendo un incremento sustancial de la presencia de la banca española en la zona (4).

Este proceso creciente de globalización y expansión que vive la banca española está sustentado en varias hipótesis. En primer lugar, se plantea el interrogante sobre la dimensión óptima de la entidad financiera ante el futuro que se avecina, siempre con la búsqueda de mayores niveles de eficiencia que aumenten la competitividad individual. Simultáneamente, en la economía mundial se produce un acercamiento hacia mercados expansivos con el correlativo desplazamiento —en cuanto menor inversión— de mercados maduros, como el español dentro del futuro mercado único. También en el contexto financiero se constata que se camina hacia una explotación global de los recursos, las capacidades organizativas y tecnológicas que incentivan la expansión. Y, finalmente, una política de diversificación adecuada del riesgo fomenta igualmente la presencia en distintos mercados bancarios.

Una expansión internacional no se improvisa ni se puede hacer precipitadamente. La aproximación

a Europa requiere fórmulas económicas y financieras sofisticadas, ya que se trata de mercados maduros que tienen escasas posibilidades de adquisiciones y de altos costes. Sin embargo, existe una oportunidad coyuntural que favorece las inversiones, ya que nos encontramos en un momento del ciclo económico español favorable y, con la llegada de la Europa unida, se avanza en el proceso de consolidación y liberalización del sector financiero español. Ante esta tesitura, las entidades financieras españolas consideran que Iberoamérica es la zona más propicia para proceder a una expansión geográfica transfronteriza. Las principales razones que justifican esta argumentación optimista de inversión se resumen en los siguientes puntos:

- El idioma y la cultura común propicia la transferencia no sólo del factor capital sino también del factor humano y todo tipo de capacidades básicas de funcionamiento.
- La estructura de los mercados financieros iberoamericanos con una baja dimensión actual suponen un potencial de crecimiento que les hace especialmente atractivos.
- La poca competencia inversora, especialmente de la banca americana, hace que los costes de implantación en estos mercados sean asumibles.
- La importancia estratégica que puede suponer en el futuro esta área económica de cara a establecer alianzas o acuerdos con bancos europeos o americanos.
- El grado de bancarización de la economía es bajo, ya que apenas el 40 por 100 de las personas mayores de dieciocho años tiene o realiza operaciones bancarias; esto es, el negocio de la banca al por menor todavía tiene muchas posibilidades de crecimiento.

De la dinámica inversora bancaria española destacan especialmente tres grandes bancos, Banco Bilbao Vizcaya (BBV), Banco Central Hispano (BCH) y el Banco Santander. En conjunto, estos bancos españoles desde 1990 han invertido más de medio billón de pesetas, y su expansión en Iberoamérica se ha iniciado en los países de México, Chile, Argentina, Perú, Colombia y Venezuela. Hasta estos momentos, las entidades financieras en que participan se encuentran entre las más rentables y sólidas de la banca iberoamericana. También en Iberoamérica está presente el grupo Argentaria por medio del Banco Exterior de España (BEX), cuya actividad ha estado centrada en la potenciación y financiación del comercio entre España y Latinoamérica.

En cuanto al despliegue de la banca española en su proceso de expansión, se están siguiendo distintas estrategias de penetración, condicionadas en gran parte por las barreras de entrada y las legislaciones de cada uno de los países destinatarios de la inversión. Fundamentalmente, las entidades espa-

ñolas están utilizando tres modelos de establecimiento en los nuevos mercados que presentan ventajas e inconvenientes cada uno de ellos y que cada entidad española ha apostado por uno. Existe el modelo basado en la adquisición del 100 por 100 de las entidades iberoamericanas ya existentes de tal forma que la propiedad y la gestión pasa a manos españolas. En esta vía de actuación se encuentra el Banco Santander. Una segunda posibilidad es el modelo basado en la alianza continental a través de la constitución de un *holding* inversor en el continente latinoamericano, que ha sido la elección del Banco Central Hispano. Y se ha dado un tercer modelo de expansión basado en acuerdos con socios locales iberoamericanos, que supone el establecimiento de controles mayoritarios y desarrollo de la gestión del 100 por 100 por parte de la entidad española. Ésta es la alternativa adoptada por el Banco Bilbao Vizcaya.

La presencia en Iberoamérica de las cajas de ahorros españolas no es aún tan significativa. No obstante, es destacable el acuerdo que la Confederación de las Cajas de Ahorros (CECA) ha realizado con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y con la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI). El principal objetivo del acuerdo es la elaboración de programas de ayuda para las entidades de ahorro popular iberoamericanas. En un primer momento, se ha contactado con entidades de Colombia, Nicaragua y Paraguay, y se contempla que en breve se hará lo propio con Costa Rica, El Salvador, Perú y México. Asimismo, la CECA ha exportado a Centroamérica su sistema de medios de pagos y asesora el lanzamiento de la tarjeta monedero «Futura 3000».

No cabe duda de que las cajas de ahorros podrían desempeñar un importante papel en el continente de América Latina, ya que su orientación hacia el fomento y atención de las economías domésticas de ingresos reducidos les permitiría cumplir con su filosofía originaria de función social, a la vez que contribuirían enormemente a la bancarización de la población de menor nivel de renta. Por ello, cabe esperar que una mayor presencia de las cajas españolas en estos mercados bancarios no se haga esperar demasiado tiempo.

Lo importante es que todas estas actuaciones están conduciendo e impulsando a la banca iberoamericana hacia un proceso de renovación y transformación provocado por un desarrollo económico de internacionalización y por una corriente creciente de privatizaciones de las entidades estatales. En este contexto, el sector se prepara para la incorporación de las nuevas tecnologías, de las modernas formas de gestión, y la renovación de productos y servicios financieros tanto en la banca al por menor como en la banca de inversión. A su vez, esta dinámica plantea retos para las entidades españolas en cuanto que se requerirán ajustes organizativos y de gestión que deben ser solucionados con recursos

productivos en forma de amplios equipos de profesionales que verifiquen la idoneidad de los planteamientos estratégicos elegidos.

En todo caso, en la actualidad, el sistema bancario español es uno de los más competitivos del mundo y parece preparado para operar en condiciones similares a las de las entidades internacionales más eficientes, consiguiendo resultados económicos satisfactorios y proporcionando una labor de intermediación a las economías de los países donde prestan su actividad. La última sacudida de los mercados mundiales ralentizará el crecimiento en Latinoamérica, pero las perspectivas a medio y largo plazo son alentadoras. Los fundamentos económicos siguen sólidos y aunque es un mercado relativamente volátil es muy rentable a largo plazo. Claro está, nos estamos refiriendo a las posibilidades de inversión dedicadas a mercados emergentes como el iberoamericano, el asiático o el de Europa del Este.

3. Nuevos productos

La última de las grandes respuestas estratégicas del sector bancario español desde principios de los años noventa, que es el momento en el que se inicia una creciente competencia entre entidades, ha sido la oferta de nuevos servicios a sus clientes, englobados en el término del «banco en casa». Con el apoyo de las cada vez más sofisticadas técnicas informáticas y de comunicación, el cliente puede acceder a la información de sus cuentas financieras a través de un ordenador o través de la red telefónica; es decir, nos encontramos ante el desarrollo de la banca telefónica y de la banca electrónica —vía Internet—. Las entidades financieras que han iniciado este proceso de modernización están modificando la oferta de productos bancarios, la distribución de los mismos y, en consecuencia, la estructura de la relación con sus clientes. La razón que ha dado origen a estas alternativas de banca tradicional está en el deseo de lograr un mayor grado de fidelización —estableciendo ventajas diferenciales en la prestación del servicio—, en la necesidad de responder a un mercado cada vez más exigente y en una mayor agresividad comercial (5).

La banca telefónica, ya en pleno auge, se ha desarrollado con dos ópticas diferentes: una que contempla la creación de bancos independientes donde se ofrecen productos y servicios exclusivamente a través del teléfono, utilizando el correo para el envío de documentos; y otra, en una versión más integrada que ofrece un servicio adicional a su cartera de clientes supliendo o complementando la operativa de las sucursales bancarias sin llegar a ser un sustitutivo total de ellas. Este modelo de banca telefónica integrada supone, únicamente, la apertura de un nuevo canal de comercialización y distribución de los productos y servicios de la entidad. De he-

cho, salvo que se diseñen productos específicos para su distribución a través de la red telefónica o que existan algunos cuya comercialización por este canal sea inviable, las posibilidades que se ofrecen a través del teléfono suelen ser prácticamente idénticas a las que tienen los clientes que acuden a la sucursal.

Una de las claves del modelo de banca telefónica integrada estriba en que, al no crearse una entidad diferente, todos los clientes tradicionales del banco lo son automáticamente de la división de banca telefónica y viceversa. Por ello, el cliente puede elegir entre desplazarse a una sucursal y realizar su gestión a través del teléfono. A nivel de organización y control interno de la entidad se suele considerar que las operaciones hechas a través de la división de banca telefónica han sido efectuadas por la sucursal de la entidad en que tiene abierta su cuenta el cliente, pese a que éste no la haya visitado.

El esquema adoptado por aquellas entidades que decidieron crear un banco exclusivamente telefónico es totalmente distinto, ya que se basa en una organización propia, dedicada a la búsqueda de nuevos clientes a los que ofrece unos productos y servicios propios totalmente diferenciados de los de la casa matriz. Los productos que ofrecen estos bancos telefónicos están especialmente diseñados para su exclusiva comercialización a través de la red telefónica. Para acceder a la condición de cliente es preciso abrir algún tipo de cuenta en él, sin que sea suficiente con mantener cuenta en entidades del grupo. Por este motivo, se produce una competencia adicional entre el banco tradicional y su filial telefónica. En cualquier caso, la creación de una segunda marca aumenta las posibilidades de competir en el mercado con el resto de entidades bancarias, especialmente si éstas no son capaces de ofrecer productos similares.

Esta opción de crear una nueva entidad especializada permite eliminar las malas prácticas o ineficiencias estructurales que pudieran existir en la entidad matriz, puesto que los esquemas de funcionamiento parten de cero en la búsqueda de una mayor eficiencia. Sin embargo, este modelo de banca impone unos costes más elevados que el modelo integrado al exigir una estructura propia completamente nueva, perdiendo de esta manera los posibles beneficios de economías de escala con la entidad fundadora.

Por lo que se refiere a la clientela, la banca telefónica ofrece indudables ventajas de acceso respecto al modelo tradicional, dadas las crecientes dificultades para compaginar los horarios de trabajo del cliente con los propios de las oficinas bancarias. El cliente de banca telefónica puede reducir drásticamente el coste, en términos de tiempo, que debe emplear para efectuar cualquier tipo de transacción. Además este tipo de banca ofrece un servicio cuyo horario se extiende durante más horas que las jor-

nadas habituales de la red de oficinas y durante más días al año.

Esta mayor flexibilidad de acceso a los servicios bancarios resulta especialmente adecuada para todo tipo de profesionales y trabajadores, que no siempre pueden desplazarse a una sucursal durante los horarios de funcionamiento de éstas. Además, esta ventaja no supone coste adicional para el cliente, ya que las comisiones son similares —incluso inferiores— a las de los bancos tradicionales y el coste de la llamada telefónica suele ser gratis o compartida con la entidad. No obstante, la despersonalización del servicio de banca telefónica presenta ciertos inconvenientes en determinados segmentos de la población para los cuales las relaciones entre clientes y empleados resultan insustituibles.

Otros aspectos claves que la banca telefónica introduce son la facilidad o rapidez de adaptación a la situación del mercado y la resolución de las operaciones en tiempo real. Efectivamente, el modelo de banca telefónica presenta una mayor agilidad al permitir adaptarse con gran rapidez a cualquier situación cambiante que la estrategia comercial crea necesario modificar. Solamente es necesario enviar las nuevas orientaciones al centro donde se gestiona el servicio telefónico, quien a su vez, por medio de los operadores telefónicos, puede comunicarse con los clientes. Además, el seguimiento directo en un solo centro de operaciones permite realizar un ajuste flexible de los recursos necesarios que se necesitan en función de la demanda de servicios bancarios. En cuanto a la resolución de las operaciones en tiempo real, la comunicación con el cliente no concluye hasta que la transacción ordenada ha sido procesada con lo que se reducen notablemente el volumen de tareas administrativas que debe efectuar la entidad.

En España, la banca telefónica ha dejado de ser un instrumento marginal y dirigido hacia una elite de clientes para convertirse en uno de los elementos competitivos de mayor importancia en el panorama bancario actual. Este movimiento, cada vez más extendido, va a motivar que incluso las entidades más reacias a ofrecer este tipo de servicio se vean obligadas a hacerlo siguiendo una estrategia defensiva destinada a no perder la base de clientes interesados en este modelo de banca. En cualquier caso, las cualidades intrínsecas de la banca tradicional pueden trasladarse a la banca directa ya que no cabe duda de que constituyen un desarrollo con futuro que, probablemente, se va a convertir en imprescindible.

En los próximos años, se cree que los hábitos de consumo, de ocio, de trabajo y, por supuesto, de inversión financiera de la población europea se van a ver radicalmente modificados. El atractivo de las novedades técnicas, la simplicidad y la rapidez de acceso a la tecnología informática revolucionará el

universo cotidiano, llegará «la era virtual» a la economía y, en el sector que nos ocupa, esto significa la llegada de la «banca cibernética». Sin embargo, esta modificación no es previsible que se produzca de forma inmediata y a gran escala, puesto que los clientes necesitan cierto tiempo antes de reconocer todas las ventajas de los nuevos procesos de comunicación, su comodidad, su economía y su simplificación. Los bancos tradicionales deben aprovechar esta demora para crear canales de distribución adecuados que hagan frente a los retos que el mundo de la tecnología les va a plantear.

Finalmente, como ejemplo de estrategias comerciales que en un futuro no muy lejano van a empezar a implantarse en nuestro sector financiero, mencionemos que los almacenes de datos o *data warehouse* están en el punto de mira de las grandes entidades españolas. La creciente competitividad y la demanda de un trato muy personalizado son dos de los aspectos que impulsan a las entidades financieras a la inversión en este tipo de productos. La adquisición de esta tecnología por parte del entorno financiero —que posteriormente se extenderá al resto de sectores económicos— está enfocada hacia la optimización de las bases de datos de clientes de bancos y cajas, como fórmula para rentabilizar al máximo dicha información. Se cree que el *data warehouse* se implantará especialmente para la segmentación de la clientela de forma que facilite las acciones de *marketing* y gestión comercial, para el análisis de la rentabilidad de productos y para el estudio de los factores de riesgo y morosidad que tiene cada grupo de clientela.

IV. LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS ANTE LA COMPETENCIA TRANSFRONTERIZA

Una vez estudiados la situación actual y el futuro de la competencia bancaria desde la óptica de la pugna entre entidades financieras de nuestro país, es conveniente profundizar sobre la incidencia de la potencial competencia externa tras la implantación del euro. En este contexto, la moneda única es un paso más —aunque sin duda de mayor trascendencia económica y estratégica al eliminar una barrera económica central como es el riesgo de tipo de cambio— en el proceso de integración en Europa que inició nuestro sistema bancario en 1986 con la incorporación de España a la CEE y que se reforzó con el mercado único en 1993. No obstante, los resultados de esta experiencia reciente son un necesario punto de partida para reflexionar sobre cuál puede ser el futuro impacto de la competencia transfronteriza en el sector bancario español.

El proceso de integración financiera en el contexto de la UE —cuyo evento más importante hasta la fecha ha sido la culminación del mercado único— ha alcanzado en buena parte aunque no con el al-

cance o rapidez previsto, los objetivos que pretendía para el sector bancario: un comportamiento más competitivo por parte de las entidades que operan en el mismo y una mayor orientación hacia el mercado (6). Aunque las optimistas previsiones de Cecchini sobre la convergencia en precios de los servicios financieros y sobre la actividad transfronteriza (Commission of the European Communities, 1988) no se han cumplido plenamente, sí que se han observado algunas de las conductas previstas por Cecchini como el interés prioritario del conjunto de las entidades financieras por mejorar su eficiencia productiva —a través de la reducción del peso de los costes de transformación—, su asignación de recursos propios y la gestión de sus riesgos. No obstante, aun reconociendo la importancia de la liberalización financiera en la UE en este proceso, no se puede ignorar que otros factores —como el impacto de la globalización o de las innovaciones tecnológicas— han contribuido también de forma determinante a explicar el comportamiento crecientemente competitivo de las entidades bancarias europeas.

Hasta la fecha, el mayor impacto de la integración europea sobre los niveles de competencia transfronteriza en el sector bancario se ha dejado sentir en el segmento mayorista (European Commission, 1997). Éste es un tipo de actividad con menores barreras de entrada —no es necesaria una extensa red de oficinas— y en el que las aplicaciones tecnológicas permiten una entrada más fácil a nuevos competidores. Por todo ello, se puede afirmar que desde hace unos años existe un mercado bancario mayorista con un elevado grado de integración —como preveía Cecchini— en Europa. En todo caso, la creciente competencia en la actividad financiera al por mayor ha reducido considerablemente los márgenes financieros de las operaciones en este segmento durante la última década. No obstante, el favorable comportamiento alcista de los mercados de capitales internacionales hasta fechas recientes ha compensado, en gran medida, las presiones sobre los márgenes unitarios y ha dado lugar a sustanciales ganancias en este negocio.

Como se evidencia en el cuadro núm. 4, las mayores reducciones en los precios bancarios desde la implementación del mercado único han sido en los productos del segmento mayorista. Por su parte, en el segmento minorista, la disminución ha sido menor, aunque en ciertos sectores bancarios nacionales —el español entre ellos— la caída ha sido sustancial, pero probablemente debido más al reforzamiento de la competencia interna que a la de carácter transfronterizo.

En todo caso, la situación del segmento bancario minorista —al que pertenecen la mayor parte de las entidades de depósito españolas, en especial, cajas de ahorros y cooperativas de crédito— en la UE es bien distinta al mayorista. Los mercados para este tipo de negocio están todavía muy fragmentados y, por consiguiente, se está todavía lejos de la conse-

CUADRO NÚM. 4
VARIACIONES EN LOS PRECIOS DE DIFERENTES TIPOS DE PRÉSTAMOS Y DEPÓSITOS
DESDE LA ENTRADA EN VIGOR DEL MERCADO ÚNICO

Producto	Irlanda	Reino Unido	Francia	Alemania	España	Portugal	Bélgica	Holanda	Grecia	Dinamarca	Italia	Unión Europea
Préstamos para grandes empresas	-44	-22	-47	-32	-42	-19	-27	-22	-39	-36	-25	-29
Préstamos para pequeñas empresas ..	-43	-22	-41	-26	-41	-18	-25	-23	-25	-21	-16	-24
Préstamos minoristas consumo	-43	-25	-37	-8	-36	-4	-21	-24	-26	-25	-12	-21
Préstamos hipotecarios minoristas	-26	-29	-41	-19	-45	-30	-23	6	-39	-31	-18	-16
Depósitos de grandes empresas	-40	-21	-42	-31	-26	-29	-27	-22	-28	-18	-11	-25
Depósitos de pequeñas empresas	-37	-19	-35	-29	-29	-30	-27	-30	-30	-13	-8	-24
Depósitos clientes minoristas	-37	-11	-35	-30	-28	-25	-27	-32	-30	-31	-4	-23

Nota: Los precios se definen como el margen entre el tipo de interés cobrado/pagado al cliente y el tipo del mercado monetario. Se excluyen las variaciones en el margen debidas a los efectos del ciclo económico.

- 50 significa «gran disminución»; - 25 significa «pequeña disminución»; 0 «no ha habido cambios significativos»; 25 es un aumento pequeño y 50 es un aumento grande.

Fuente: European Commission (1997, cuadros 4.1 y 4.3).

cución de un sector bancario minorista integrado en Europa. La causa fundamental que explica la segmentación de este sector es la existencia de diversas e importantes barreras de entrada. Los costes de entrada en la actividad financiera minorista —una extensa red de sucursales es condición necesaria— son, probablemente, la barrera más importante. En numerosos casos, la preferencia de los consumidores por las entidades y activos financieros nacionales es otra clara barrera de entrada, que se va erosionando con la mayor cultura financiera de los clientes bancarios y con el impacto de las nuevas aplicaciones tecnológicas. Sin embargo, existen otras barreras — menos estudiadas— de tipo legal, fiscal y social que no facilitan la competencia transfronteriza. Dentro de estas últimas barreras —que, con frecuencia, se presentan de forma muy sutil—, destacan cuatro: la concentración y su relación con la política de competencia de los diferentes países, el tratamiento fiscal, la regulación laboral en el sector y la persistencia de algunos «subsidijs» a las entidades nacionales (European Commission, 1997).

Anteriormente pudimos observar que durante los últimos años, coincidiendo en el tiempo con la implantación del mercado único, se ha acentuado la concentración del sector bancario español. Ello también ha acontecido en la mayor parte de los países de la UE (7). Un elevado grado de concentración en el sector no parece jugar en favor de los intereses de los usuarios o consumidores de servicios bancarios. Asimismo, tiende a inhibir la posible entrada de competidores extranjeros.

El régimen fiscal de buena parte de los países europeos también genera distorsiones en la estructura y competencia de sus mercados financieros y bancarios. Las divergencias nacionales en las ventajitas fiscales de productos como los préstamos hipotecarios (para la adquisición de vivienda), los seguros de vida, los fondos de inversión y pensiones, así como otros instrumentos de ahorro, no facilitan la creación de un sistema financiero integrado en la UE y alte-

ran la estructura de mercado del sector. Asimismo, las distintas facilidades fiscales estimulan distorsiones en los diferentes sectores financieros nacionales a través de los movimientos de capitales. Por todo ello, todavía queda un largo camino por recorrer para alcanzar una cierta homogeneidad en el tratamiento fiscal de las inversiones financieras en Europa, que no genere distorsiones en la estructura de mercado y competencia del sector. En todo caso, las autoridades monetarias por un lado, y las entidades financieras españolas, por otro, deberán estar muy atentas a la competencia transfronteriza de entidades residentes en países con un régimen impositivo favorable para las inversiones financieras y que puede ser muy importante para ciertos productos —inversión colectiva, entre otros—.

Las disparidades en el mercado de trabajo y regulación laboral del sector bancario en los países de la UE son otra fuente de distorsiones competitivas. El elevado grado de flexibilización del sector bancario británico —que durante la última década ya ha experimentado un sustancial ajuste o racionalización del número de empleados y de sus niveles salariales— contrasta con la rigidez de países como Alemania, Italia, Francia o España. En estos últimos países, con claros signos de sobrecapacidad en sus respectivos sistemas bancarios, la normativa laboral puede ser un obstáculo para aquellas instituciones que desean reestructurar su fuerza de trabajo, como forma de acrecentar su eficiencia en mercados crecientemente competitivos.

La última barrera a la plena competencia transfronteriza es la existencia de determinados «subsidijs» —explícitos o sutiles— por parte de las autoridades monetarias a todas o a algunas de sus entidades nacionales. Para muchos analistas, la fijación de primas lineales en el seguro de depósitos beneficia a aquellas entidades que asumen mayores niveles de riesgo. Por otro lado, la función de los bancos centrales como «prestamistas de última instancia» y el mayor apoyo que reciben las entidades

bancarias grandes por parte de las autoridades supervisoras cuando éstas experimentan dificultades —la doctrina denominada «demasiado grande para caer», *too big to fail*— parece jugar más en favor de las instituciones nacionales, entre otras razones, por su mayor importancia cuantitativa. La existencia de esta «red de seguridad» puede entenderse como un fallo del mercado, pero su contribución, desde una óptica macroeconómica, a la estabilidad monetaria y financiera y, desde la perspectiva microeconómica, a la protección del ahorrador, justifican su presencia. En cualquier caso, y en términos de su impacto competitivo, que es lo que nos ocupa, las diferencias —en muchos casos, sutiles— en el apoyo y «subsidios» por parte de las autoridades monetarias a entidades nacionales y extranjeras, son, en principio, otro obstáculo para la plena competencia transfronteriza.

En suma, todavía existen cuantiosas e importantes barreras a la competencia bancaria transfronteriza, tal y como ha mostrado el repaso anterior. Sin embargo, buena parte de estas barreras probablemente van a irse erosionando en el futuro conforme el impacto de la unión monetaria —especialmente si viene acompañado de una mayor homogeneidad y armonización en materia fiscal, laboral y de política de competencia— y de las nuevas innovaciones tecnológicas aplicadas a los canales de distribución se deje sentir en el sector.

La fortaleza de las entidades de depósito nacionales y la importancia de las citadas barreras de entrada (8) se ha reflejado en la evolución de la banca extranjera —tanto de dentro como de fuera de la UE— en España durante los últimos años. El cuadro núm. 5 recoge las principales cifras cuantitativas de las entidades financieras no españolas, del total de la banca nacional y del conjunto de entidades de depósito que operan en nuestro país. A 31 de diciembre de 1996, 56 entidades bancarias extranjeras operaban en nuestro país, siete más que a principios de la década. Sin embargo, su peso relativo en el número de oficinas, empleados, re-

ursos ajenos y créditos ha disminuido en los últimos seis años. En 1990, sus 144 oficinas representaban el 0,88 por 100 del total de la banca y el 0,40 por 100 del conjunto del sistema bancario, porcentajes que han caído, con sus 134 sucursales a finales de 1996, hasta el 0,76 y 0,36 por 100, respectivamente. Por lo que hace referencia al número de empleados, el peso relativo de la banca extranjera en 1990 era de 2,35 por 100 del total de la banca y del 1,47 del conjunto del sistema bancario, mientras que en 1996 eran de 2,40 y de 1,41 por 100, respectivamente. En cuanto a las cuotas de negocio, su participación en los recursos ajenos ha aumentado desde el 1,65 por 100 del total de la banca en 1990 hasta el 1,75 en 1996; sin embargo, en términos del total de entidades de depósito —comparación de mayor relevancia— su cuota ha disminuido ligeramente desde el 1,03 por 100 de 1990, hasta el 1,01 por 100. Por último, en términos de créditos sobre clientes —negocio en el que han mantenido una mayor implantación—, su cuota ha pasado del 8,48 al 8,79 por 100 del total de la banca durante el sexenio 1990-1996, mientras que en relación a todo el sector bancario ha decrecido, pasando del 5,49 al 5,19 por 100 en el mencionado período.

El conjunto de estas cifras revela que la importancia cuantitativa de la banca extranjera en España es marginal y, además, ha tendido a decrecer en los últimos años, como se observa en la comparación con el conjunto de entidades de depósito. No obstante, los retos de futuro —euro, globalización y expansión de los nuevos canales tecnológicos de distribución, factores todos que implican una clara reducción de las barreras— obligan a las entidades financieras españolas a prepararse de forma adecuada ante la potencial competencia transfronteriza. Por ello, parece conveniente analizar cuál es la situación actual de las entidades financieras españolas a nivel europeo e internacional, para poder evaluar su posible grado de respuesta ante los desafíos competitivos que se avecinan. La comparación internacional de la dimensión y de los principa-

CUADRO NÚM. 5
LA BANCA EXTRANJERA EN ESPAÑA (1990, 1996)

	1990			1996		
	Banca extranjera (*)	Total banca	Total entidades de depósito	Banca extranjera	Total banca	Total entidades de depósito
Número de instituciones	49	154	327	56	156	313
Número de oficinas	144	16.325	35.234	134	17.674	37.080
Número de empleados	3.698	157.010	251.587	3.435	142.827	242.221
Débito a clientes (miles de millones de pesetas)	414	25.099	40.010	661	37.623	65.377
Créditos sobre clientes (miles de millones de pesetas)	1.689	19.919	30.753	2.826	32.126	54.471

(*) Incluye las sucursales de bancos extranjeros con sede tanto dentro como fuera de la Unión Europea.

Fuente: Banco de España, AEB y elaboración propia.

CUADRO NÚM. 6
LOS BANCOS Y CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLES
EN LOS RANKINGS INTERNACIONALES (1990-1996)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1. Top 100 World Banks							
1.1. Número entidades españolas	36	45	45	41	35	36	39
1.2. Posición de la primera entidad española ..	37. ^a (BBV)	31. ^a (BCH)	43. ^a (BBV)	51. ^a (BBV)	52. ^a (BBV)	47. ^a (BBV)	45. ^a (B. Santander)
2. Top 500 European Banks							
2.1. Número de entidades españolas	50	48	47	47	45	45	45
2.2. Posición de la primera entidad española ..	19. ^a (BBV)	16. ^a (BCH)	22. ^a (BBV)	20. ^a (BBV)	23. ^a (BBV)	23. ^a (BBV)	24. ^a (B. Santander)

Fuente: *The Banker* y elaboración propia.

les indicadores de rentabilidad, eficiencia y solvencia de bancos y cajas de ahorros españolas arrojará luz sobre la actual posición competitiva de las entidades de depósito españolas.

La presencia numérica de los bancos y cajas españoles en los *ranking* internacionales no es despreciable y se ha mantenido desde 1990 en torno a 40 entidades entre las mil de mayor dimensión del mundo (*Top 1000 World Banks*) y 45 en las quinientas más grandes de Europa (*Top 500 European Banks*) (cuadro núm. 6). Esta notable abundancia de entidades contrasta, de alguna forma, con la carencia de alguna entidad financiera española que figure entre las diez o quince más grandes del mundo o de Europa. El banco de mayor dimensión en nuestro país en la actualidad, Banco Santander, solamente ocupa la posición 45 a nivel mundial y la 24 a nivel europeo, lo que es indicativo de que, a pesar de las fusiones que han tenido lugar en el sector, no existe ningún «megabanco» en España.

El tamaño es para numerosos analistas una variable que jugará un papel crucial en la futura competencia bancaria en la unión monetaria europea (9). La importancia de la dimensión está más relacionada con cuestiones estratégicas y de negocio que con el logro de una mayor eficiencia productiva, aspecto este último sobre el que la evidencia empírica no es, en absoluto, concluyente (10). Las nuevas estrategias de diversificación de negocio (por ejemplo, el modelo *bancassurance* o la entrada de algunas entidades en el negocio mayorista de la banca de inversiones) exigen una mayor escala de las operaciones, y por tanto, un mayor tamaño de entidad. Por otro lado, el horizonte de la moneda única está impulsando una creciente presión de los cada vez más globalizados mercados de capitales para la consecución de un mayor tamaño por parte de las entidades financieras.

Esta aparente necesidad por una mayor dimensión puede ser cubierta de diferentes formas. Por ejemplo, como ya hemos visto anteriormente, una actitud de fuerte dinamismo en materia de estrate-

gias ha permitido a algunas entidades financieras españolas (BBV, Banco Santander, CECA, etc.), con una menor dimensión que los grandes bancos internacionales, liderar la expansión en ciertos mercados internacionales, como Latinoamérica. Por otro lado, las alianzas estratégicas y la cooperación entre entidades financieras pueden lograr muchos de los objetivos de una mayor dimensión. Todo ello demuestra que el aumento de la dimensión, por importante que parezca, no es la única alternativa estratégica para hacer frente a la futura competencia internacional.

Respecto a los indicadores de rentabilidad, eficiencia y solvencia, hay que indicar que los datos existentes más recientes para una muestra de grandes bancos y cajas de ahorros de los principales países de la UE, indican que los niveles de las entidades de depósito españolas obtienen una comparación favorable (cuadro núm. 7) (11). La rentabilidad nominal sobre recursos propios de los bancos y cajas de mayor dimensión en 1996 fue sustancialmente superior al de la media de la muestra de entidades de Alemania, Italia y Francia. Solamente la media de ROE de los bancos del Reino Unido de la muestra, que alcanzaron excelentes resultados en 1996, superó a la media española. También salen favorecidas las entidades financieras españolas en términos de eficiencia, medida según el cociente «costes de explotación/margen ordinario», ya que presentan un nivel medio de 57,52 por 100 en 1996, significativamente menor al de los otros cuatro países.

Por lo que hace referencia al grado de capitalización, las entidades financieras españolas de la muestra mantuvieron una media del 5,44 por 100 de la *ratio* «recursos propios Tier 1/activos totales» en 1996, valor notablemente superior al de Francia, Alemania y Reino Unido y, en menor medida, al de Italia. Este elevado grado de capitalización realza todavía más el nivel de rentabilidad sobre recursos propios antes comentado, ya que la *ratio* de capital es el divisor de este indicador.

CUADRO NÚM. 7
RATIOS DE RENTABILIDAD, EFICIENCIA Y SOLVENCIA DE LOS SECTORES BANCARIOS
DE LOS CINCO MAYORES PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
(Muestra de entidades *The Banker*, datos 1996)

	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido	España
Número de entidades de la muestra	83	21	65	31	39
Rentabilidad sobre recursos propios (%)	12,59	7,55	6,20	27,37	17,02
Costes de explotación/margen ordinario (%)	58,41	63,58	64,39	60,39	57,52
Recursos propios Tier 1/activos totales (%)	2,93	4,03	5,39	4,73	5,44

Fuente: *The Banker* (julio 1997).

En suma, los aspectos cuantitativos —rentabilidad, eficiencia y solvencia— de las entidades financieras españolas revelan que éstas tienen margen de maniobra para poder hacer frente a los desafíos futuros de la competencia bancaria. Respecto a la dimensión, es previsible un incremento del nivel medio de la misma como respuesta a la globalización y al euro. En todo caso, no se pueden olvidar ciertos factores cualitativos, tales como el dinamismo, cooperación e innovación que están presentando buena parte de las entidades de depósito españolas en sus estrategias y que pueden suplir, en cierta medida, la posible falta de dimensión de un buen número de bancos y cajas españoles.

V. PREVISIONES PARA EL FUTURO

A partir de todo lo anterior, se pueden plantear, aunque sea a mero nivel tentativo, algunas previsiones cuantitativas y cualitativas sobre el impacto de la UME en la competencia bancaria. De nuevo, no se puede ignorar que además del euro, la competencia también sentirá los efectos de la globalización y de la eliminación de numerosas barreras a través de las innovaciones tecnológicas.

Cuatro son los aspectos sobre los que se van a realizar previsiones: negocio, tipos de interés, cuenta de resultados y concentración del sector. En nuestra opinión, el nuevo marco competitivo se reflejará en estas áreas del modo siguiente:

A) *Negocio mayorista y minorista*: como ya ha acontecido en las diferentes etapas y eventos de la integración financiera en la UE —léase, entrada en la Comunidad Europea y Programa de Mercado Único—, el negocio mayorista va a ser el que percibirá de forma más rápida el impacto de la creación del euro. Por un lado, este segmento —por exigencias de su clientela, grandes empresas, inversores institucionales, etc.— empezará muy probablemente a operar en euros desde el comienzo de la unión monetaria europea por lo que, para entonces, las entidades financieras deberán ser competitivas en productos y servicios en la nueva moneda, si no desean perder negocio. Por otro lado, es probable una

rápida transformación de los mercados financieros europeos, marcada por el reforzamiento de la competencia y la concentración de los mismos, por lo que las entidades financieras locales dedicadas al negocio mayorista pueden verse perjudicadas (12).

El negocio minorista, al que le hemos concedido una mayor importancia en el enfoque de este trabajo, en cambio, sufrirá un impacto más gradual en su grado de competencia, aunque no por ello las transformaciones que se produzcan a medio y largo plazo en este segmento serán menos significativas. Efectivamente, parece poco probable que el impacto de la competencia transfronteriza a corto plazo vaya a ser muy intenso, debido a las importantes barreras de entrada todavía existentes en el sector. Específicamente la amplia red de oficinas de las entidades financieras minorista de nuestro país sería la principal barrera de entrada para la competencia exterior. Sin embargo, esa misma tupida red de sucursales es la que podría generar dificultades a medio y largo plazo, por los elevados costes de transformación que implica. La no racionalización de estos últimos, podría ser un serio problema para el logro de rentabilidades suficientes en las entidades de depósito españolas en un contexto de intensa competencia y de tipos de interés reducidos y estables.

A lo largo del presente número de PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO, se ha observado que los costes y dificultades de adaptación de las entidades financieras a la moneda única son considerables. Estos costes y problemas tienen una sustancial incidencia en los niveles competitivos del sector bancario. Las dificultades más importantes para una adaptación completa al euro se sitúan en la disponibilidad de la capacidad de gestión necesaria para diseñarlas, coordinarlas y controlar su introducción en un plazo relativamente reducido de tiempo. En nuestro país, estos obstáculos están siendo identificados y resueltos —en buena parte— por los trabajos de las asociaciones y federaciones que engloban a los distintos tipos de entidades (AEB, CECA, cajas rurales). Sin embargo, para las entidades financieras de mediana y reducida dimensión —como es el caso de la mayoría de cajas de ahorros y

cooperativas de crédito españolas— el esfuerzo pudiera ser muy gravoso debido a que el impacto del euro sobre ellas es mayor en la medida en la que los costes de adaptación tienen un importante componente fijo. Ante este esfuerzo considerable, las entidades financieras de menor tamaño podrían tratar de instrumentar, en un principio, un ajuste de adaptación mínimo, lo que podría entrañar riesgos significativos ya que otros competidores de mayor tamaño, durante el período transitorio 1999-2002, podrían sacar ventaja por su mayor capacidad de ofrecer productos y servicios en euros desde el primer momento. Asimismo, los riesgos derivados de minimizar el ajuste se multiplicarían si el uso del euro fuera extenso desde el 1 de enero de 1999, tanto en mercados monetarios y de capitales como en la actividad de los agentes económicos.

Por último, parece oportuno indicar algunos de los productos sobre los que es más probable que la competencia se acentúe. Por un lado, en el negocio de balance, es muy probable que los préstamos hipotecarios sean el segmento que continúe atrayendo más competencia. En el fortalecimiento de la competencia en este segmento influirán, sin duda, las posibilidades legales de cambio y renegociación de las condiciones de las hipotecas —gracias a la Ley 2/1994 sobre subrogación y modificación de préstamos hipotecarios y a los acuerdos entre AEB y CECA—, y la tendencia a la baja de los tipos de interés. En todo caso, las entidades de depósito españolas podrán seguir gozando de ventajas competitivas debido a su mejor conocimiento de los prestatarios locales a la hora de evaluar riesgos, por lo que el incremento de competencia se producirá, fundamentalmente, entre entidades nacionales. Por otro lado, en el negocio de fuera de balance se reforzará la competencia en los productos de inversión y de previsión, segmentos con expectativas de crecimiento muy atractivas. En este negocio —que incluye fondos de inversión y de pensiones y seguros de vida—, la competencia de las entidades extranjeras puede ser mayor, por las mayores posibilidades de comercialización de estos productos sin la necesidad de disponer de una tupida red de oficinas.

B) *Tipos de interés*: la convergencia de los tipos oficiales y monetarios españoles hacia los de la futura UME —con los tipos alemanes como principal referencia— ha sido evidente en los últimos años, aunque todavía queda una parte de esa aproximación (a la baja) por recorrer en los próximos meses (13). En cualquier caso, este ajuste de los tipos monetarios españoles muy probablemente afectará a la estructura general de los tipos de interés en España. Sin embargo, esta convergencia no necesariamente se traducirá en que todos y cada uno de los tipos de los diferentes mercados se igualen a los europeos. Algunos de ellos, en particular los del segmento minorista —como los hipotecarios— pueden continuar manteniendo diferencias con los niveles europeos durante algún tiempo.

En este último contexto, la evidencia empírica reciente sugiere que la competencia tiene mucho que decir al respecto. El ejemplo más claro en nuestro país ha sido la evolución de los tipos de los préstamos con garantía hipotecaria desde 1993. Este negocio de activo ha sido, sin duda, el que ha presentado el mayor fortalecimiento de la competencia desde la citada fecha. Ello ha llevado a una caída espectacular de los tipos hipotecarios en España desde 1993, que ha supuesto reducir el diferencial de casi ocho puntos existente con Alemania a primeros del citado año, a algo menos de un punto en 1997 (gráfico 4). Respecto a la media de la UE, la convergencia a la baja también ha sido notable, al pasar de un diferencial de algo más de tres puntos en 1993 a tener tipos hipotecarios ligeramente inferiores a los del promedio comunitario. Esta intensa caída de los tipos de interés sería todavía más notoria si se consideraran los tipos marginales de las nuevas operaciones hipotecarias, en vez de los tipos medios.

Con todo, no cabe esperar grandes reducciones en los tipos de estos segmentos con una competencia tan fuerte, ya que los márgenes son ya muy reducidos. Por su parte, tras la implantación de la UME, la influencia de las entidades extranjeras en los tipos de este negocio depende, en gran medida, del éxito de los demandantes finales de fondos en la obtención de financiación en intermediarios de otros países. No obstante, en este último caso, la prima de riesgo que esas instituciones asignarán a unos prestatarios desconocidos y distantes será un obstáculo importante para que la competencia extranjera sea determinante en la evolución de los tipos de interés minoristas como el de los préstamos con garantía hipotecaria.

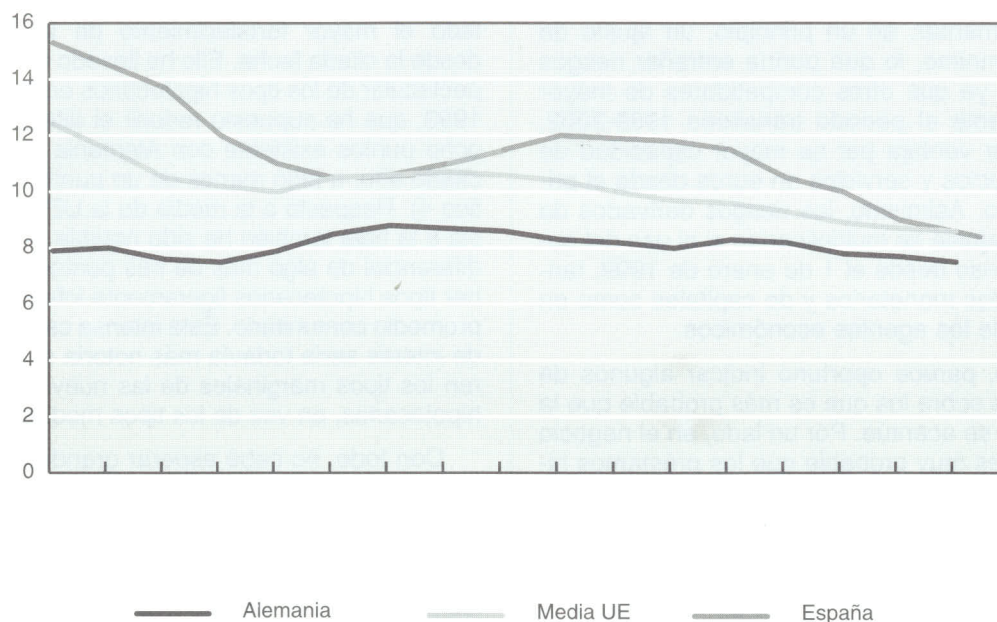
C) *Cuenta de resultados*: el impacto de la intensificación de la competencia durante los últimos años se ha recogido fielmente en la evolución de la cuenta de resultados, siendo la fuerte reducción de los márgenes de intermediación desde 1990 el síntoma más notorio (cuadro núm. 8). Las entidades de depósito españolas han respondido a la caída de los márgenes financieros de varias formas, destacando tres estrategias o actuaciones:

— Aumento del peso relativo del negocio de fuera de balance, con lo que se ha incrementado el peso de los otros productos ordinarios en la cuenta de resultados.

— Control de los gastos de transformación —aumento de la eficiencia productiva— con lo que se ha reducido significativamente el peso de los mismos medidos en porcentaje sobre balance medio y se ha mantenido una *ratio* «Gastos de explotación/margen ordinario» en torno al 60-65 por 100.

— Evaluación rigurosa de los riesgos para disminuir el peso de los saneamientos de créditos, lo que ha permitido, junto a una coyuntura económica más favorable, la reducción sustancial del peso de las dotaciones desde 1994.

GRÁFICO 4
TIPOS DE INTERÉS DE LOS PRÉSTAMOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA
(1993-1997) (Porcentaje)



Fuente: Federación Hipotecaria Europea, Banco de España y elaboración propia.

Respecto al futuro de la cuenta de resultados y la incidencia de la competencia en la misma tras la implantación del euro, algunas de las claves para el mantenimiento de la rentabilidad del sector pueden ser las siguientes:

1) El margen de intermediación puede reducirse algo más pero no de forma sustancial ya que no se puede ignorar que el sistema financiero español ha alcanzado un grado de madurez y de cierta sobrecapacidad, con lo que existe un «suelo» (límite inferior) a la caída del citado margen y que, por debajo del cual, podría dar lugar a pérdidas para las entidades. Asimismo, los costes de adaptación al euro que van a asumir las entidades pueden implicar la necesidad de frenar algo la caída de los márgenes de intermediación.

Por ello, no cabe esperar, al menos a corto plazo, un margen financiero para el agregado de bancos y cajas significativamente por debajo del 2 por 100 del balance medio.

2) En cualquier caso, los ingresos por otros productos ordinarios tendrán que mantenerse por encima del 25 por 100 del margen ordinario para el conjunto de bancos y cajas, para compensar las posibles reducciones —por pequeñas que sean— del margen de intermediación. Con ello, el negocio no tradicional seguirá ganando peso, aunque esta estrategia tiene sus propias limitaciones, por la pérdida de ingresos en moneda extranjera al introducir el euro y por el previsible aumento de la competencia —y consiguiente reducción de las comi-

CUADRO NÚM. 8
ALGUNAS RATIOS DE CUENTAS DE RESULTADOS (BANCOS MÁS CAJAS)
(Porcentaje)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Margen de intermediación/ATM (*)	4,02	3,86	3,62	3,15	2,97	2,67	2,48
Otros productos ordinarios/margen ordinario	12,61	12,67	16,97	22,22	13,87	20,05	24,62
Gastos de explotación/margen ordinario	60,65	61,99	63,30	60,49	66,76	65,86	64,13
Saneamientos de créditos/ATM (*)	0,33	0,53	0,65	0,76	0,51	0,42	0,29

(*) ATM = Activos Totales Medios.

Fuente: Banco de España, elaboración propia.

siones— en el negocio de fondos de inversión y pensiones.

3) La clara evolución a la baja del peso relativo de los gastos de transformación (como porcentaje de balance medio) podría truncarse en el período de adaptación al euro (1999-2002), como consecuencia de los elevados costes de su implementación. Éste puede ser el período crítico para la rentabilidad general del sector, pero, en especial, para pequeñas y medianas entidades financieras, en las que el impacto de la adaptación del euro puede ser más intenso. Tras el período de adaptación, los costes de transformación deberán situarse por debajo del 60 por 100 del margen ordinario para el conjunto de bancos y cajas y, en términos de activos totales medios (ATM) en torno al 1,70 por 100. Éste es un aspecto fundamental para el mantenimiento de la rentabilidad del sector a medio plazo en un contexto tan competitivo.

4) Por último, parece necesario reforzar la evaluación rigurosa de riesgos para atenuar que el potencial comportamiento negativo de los saneamientos de créditos en las fases bajistas del ciclo económico no sobrepase el 0,50 por 100 sobre el ATM en los años donde la economía está en recesión y que se sitúe en torno al 0,25-0,30 por 100 en los períodos de recuperación.

D) *Dimensión y concentración del sector bancario*: por último, de todo lo anterior, se puede deducir que las entidades financieras españolas, especialmente las de menor dimensión —que afectarían a un buen número de cajas de ahorros y cooperativas de crédito— pueden verse forzadas a buscar las ventajas de un mayor tamaño ante el impacto competitivo del euro, en especial en lo concerniente a la racionalización de costes. Dos vías tienen abiertas hacia esa mayor consolidación: el reforzamiento de la cooperación —así como alianzas estratégicas— y un nuevo impulso del proceso de fusiones.

Ambas vías son, en principio, útiles para avanzar en el proceso de universalización del negocio y racionalización de costes que necesita un buen número de entidades financieras españolas ante los retos de la UME. Por ello, no es descabellado esperar un aumento en la concentración del sector en los próximos años.

En cualquier caso, los procesos de fusiones deben ponderarse también desde el punto de vista del usuario de los servicios bancarios, ya que una excesiva concentración podría dar lugar a posiciones de mercado excesivamente fuertes de unas pocas instituciones. Ello podría alterar la actual estructura competitiva del mercado bancario español o de algunos de sus segmentos y dar lugar a la aparición de prácticas menos cercanas del modelo competitivo, que tan beneficioso ha sido para el consumidor español en los últimos años.

NOTAS

(1) Un análisis detallado de todos estos cambios se pueden seguir, por ejemplo, en ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (1996) y en FREIXAS (1996).

(2) No obstante, los datos a nivel nacional pueden ser matizados a nivel provincial y/o regional. Si se desea información adicional al respecto, consúltese CEBRIÁN (1997).

(3) Un análisis detallado de los fondos de inversión se encuentra en GONZÁLEZ-MOSQUERA (1995) y en FREIXAS, ISLA y MÉNDEZ (1997).

(4) Si se desea ampliar información sobre la situación y perspectivas de la banca española en Iberoamérica puede consultarse CASILDA (1997).

(5) Una información más detallada de los servicios telefónicos en España se encuentra en LANGA y VELASCO (1996).

(6) En este contexto, véase el artículo de GARDENER, MOLYNEUX y WILLIAMS, incluido también en este volumen de PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO.

(7) Véase, por ejemplo, CEBRIÁN (1997).

(8) Lógicamente, no se puede ignorar que la banca extranjera estuvo sujeta durante la década de los ochenta a restricciones normativas considerables —como el límite a su captación de recursos de clientes—, que obstaculizaron la entrada y expansión de la banca extranjera en nuestro país.

(9) Véase, por ejemplo, MORGAN STANLEY (1996).

(10) Véase BERGER y HUMPHREY (1997).

(11) Si se emplean los datos de la OCDE (1997) para el conjunto del sector bancario español en 1995, se obtienen conclusiones similares.

(12) Véase ESCRIVA *et al.* (1997, págs. 77 y ss.).

(13) Véase, por ejemplo, SICILIA (1997).

BIBLIOGRAFÍA

ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (1996), *Guía del Sistema Financiero Español*.

BERGER, A. N., y HUMPHREY, D. B. (1997), «Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research», *European Journal of Operational Research*, núm. 98, páginas 175-212.

CARBÓ, S., y COELLO, J. (1997): «Las cajas de ahorros españolas: 1977-1997», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 59, páginas 101-118.

CASILDA, R. (1997), «La Banca española en Iberoamérica. Situación y perspectivas», *Banca & Finanzas*, núm. 21, págs. 5-22.

CEBRIÁN CARRASCO, J. (1997), «Concentración del sistema bancario español en el período 1980-1995», *Boletín Económico*, Banco de España, enero, págs. 79-102.

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1988), *European Economy: The Economics of 1992*, Brussels Directorate-General for Economic Affairs.

ESCRIVÁ, J. L.; FUENTES, I.; GUTIÉRREZ, F., y SASTRE, M.^a Teresa (1997), «El Sistema Bancario Español ante la Unión Monetaria Europea», *Estudios Económicos*, núm. 59, Banco de España.

- EUROPEAN COMMISSION (1997), *The Single Market Review. Sub-series II: Impact on Services, Volume 3: Credit Institutions and Banking*, Kogan Page, Earthscan, Londres.
- FREIXAS, X. (1996), *Los límites de la competencia en la banca española*, Colección Documenta, Fundación BBV.
- FREIXAS, X.; ISLA, L., y MÉNDEZ, D. (1997), «Evaluación de los Fondos de Inversión», De. Civitas.
- GONZÁLEZ MOSQUERA, L. M. (1995), «Los fondos de inversión y sus implicaciones para las entidades de crédito», *Boletín Económico*, julio-agosto, Banco de España.
- LANGA, J. L., y VELASCO, J. E. (1996), «La banca telefónica en España», *Boletín Económico del ICE*, núm. 2.514, págs. 9-15
- MORGAN STANLEY (1996), «EMU, convergence and re-rating: Spain, Italy and Sweden the Pick», *European Banking Commentary*, 20 febrero.
- OCDE (1997), *Bank Profitability, Financial Statements of Banks*, París.
- PALOMO, R. J., y MATEU, J. L. (1997) «Las estrategias de implantación de las entidades de crédito españolas en Iberoamérica», *Banca & Finanzas*, núm. 29, págs. 5-18.
- SICILIA, J. (1997), «El dilema de los tipos de interés ante el euro», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 127, octubre, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, páginas 63-70.