

MITOS Y REALIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

Mariano Guindal y Mar Díaz-Varela

El libre establecimiento y oferta de servicios en España por parte de cualquier banco europeo ya es una realidad, y no ha pasado absolutamente nada. El tan temido «reto del 93» se ha disuelto como un azucarillo en un vaso de agua. Todos los expertos coinciden en señalar que los bancos españoles son los más rentables y solventes de Europa. El hecho de que dos de ellos estén situados entre los diez mejores del mundo, según el *ranking* elaborado por IBCA, demuestra que se ha mitificado la tradicional ineficiencia del sistema bancario español.

Desde 1985, PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ha pulsado de manera sistemática la opinión de los principales responsables de bancos y cajas de ahorros. A lo largo de más de un centenar de entrevistas, durante casi una década, hemos podido desgranar los mitos de las realidades, y muchas de aquellas verdades que parecían absolutas hace tan sólo unos años hoy aparecen claramente como tópicos.

Tal vez, el principal mito que se ha desvanecido haya sido el de la fuerte competencia que provendría de la banca extranjera cuando entrase en vigor la Segunda Directiva Bancaria y la Directiva de Servicios de Inversión. Esto no solamente no ha sido así, sino que en los últimos años se ha extendido el proceso de «vuelta a casa». Así, se ha producido una paulatina retirada del mercado europeo por alguno de los más importantes bancos estadounidenses; similar estrategia han seguido los bancos británicos, afectados por sus propios problemas internos, y los japoneses, mientras que franceses y alemanes parecen haberse tomado un respiro en el proceso de implantación en sus mercados vecinos.

Por su parte, la banca española en general ha mantenido la misma tónica, y el mito del mercado doméstico europeo de 350 millones de consumidores aparece más como una posibilidad a muy largo plazo que como una realidad a corto. La realidad

es que la expansión internacional se ha limitado a las operaciones realizadas por Banesto y BBV, en Portugal, y La Caixa, en Andorra y el Sur de Francia. Un caso excepcional es el del Banco Santander, que ha obtenido el 34 por 100 de sus beneficios de su red extranjera y, según anunció Emilio Botín en la última Junta General, el objetivo es alcanzar el 50 por 100. El banquero cántabro considera que es necesario «no poner todos los huevos en la misma cesta», por lo que una diversificación de riesgo supone incrementar su presencia en otros mercados y en otras monedas. Esta es la razón fundamental por la que se pretende incrementar la participación en el First Fidelity, elevándola del 16 al 23 por 100. Esta operación consolidaría la presencia del Santander en el área del dólar, que se suma a la cuota de negocio que ya tiene en la de la libra a través del acuerdo con el Royal Bank of Scotland.

BARRERA DE ENTRADA

La razón fundamental por la que muchos de estos bancos se han replegado a sus lugares de origen, justo cuando las legislaciones nacionales permitían mayores posibilidades de expansión, es la necesaria búsqueda de rentabilidad, puesta en entredicho por los problemas surgidos en sus economías nacionales. Y la segunda razón, y tal vez la más importante en el caso español, es que la competencia extranjera ha chocado con una extensa red de oficinas bancarias que han constituido una intangible, pero real, barrera de entrada.

Así, parece haber quedado demostrado que esta tupida implantación territorial de las entidades financieras españolas no era tan ineficaz e inútil como en un primer momento se había creído. Por el contrario, se ha manifestado como una parte importante de la propia personalidad del sistema bancario es-

pañol y, como todo, tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Pero lo cierto es que, en el conjunto del sistema financiero, el número de oficinas no ha disminuido sustancialmente, ya que las que han cerrado los bancos las han abierto con creces las cajas en su recién estrenada expansión territorial.

En este sentido, la realidad ha puesto de manifiesto cómo las relaciones con empresas y particulares que se han ido forjando a lo largo de décadas son un elemento fundamental a la hora de consolidar una base de negocio segura. La experiencia ha demostrado que entre la calidad del servicio, entendido éste en un sentido amplio, y la rentabilidad de los depósitos, una vez que éstos se han remunerado suficientemente, el ahorrador sigue optando por la primera.

«GUERRA DEL PASIVO»

Por tanto, otro mito que parece deshacerse es el de la llamada «guerra del pasivo» o «guerra de las supercuentas», que si bien no ha sido flor de un día, tampoco ha provocado los efectos que se pensaba. Si cuando se generalizó esta batalla se pensó que restaría cuota de mercado a las cajas de ahorros, el tiempo ha demostrado que éstas no sólo se han defendido perfectamente, sino que además han aumentado sus recursos ajenos durante 1992 en un 10,2 por 100, equivalente a 2,16 billones de pesetas. Y, tal como dice el Presidente de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y Vicepresidente de la Agrupación Europea de Cajas de Ahorros, **Braulio Medel**, «esto les ha permitido seguir ampliando su cuota de mercado, al igual que en el caso de la inversión crediticia, que ha registrado una variación absoluta de 2 billones de pesetas, lo que representa una tasa del 16,8 por 100».

Por tanto, y a la vista de la experiencia, se puede asegurar que el único favorecido por la «guerra de las supercuentas» ha sido el primer banco que las impuso, el Banco Santander, mientras que para el conjunto del sistema financiero ha supuesto un fuerte encarecimiento de su pasivo, que, unido al aumento de la morosidad, han sido factores decisivos en la reducción de las cuentas de resultados registrada a lo largo del ejercicio pasado.

Sin embargo, la «guerra del pasivo» sí ha servido para incrementar la competencia interna. Esto les ha llevado a una cura de adelgazamiento, pero es cierto que lo que han perdido en grasa lo han ganado en musculatura.

NUEVAS REGLAS DE JUEGO

Por otra parte, este crecimiento de la competencia era inevitable desde el mismo momento en que se rompe otro de los mitos del sistema financiero: el *statu quo* que durante muchos años se mantuvo entre los «siete grandes». Ya no cabe la mínima duda de que, desde la «OPA hostil» que lanzó el Banco de Bilbao contra el Banesto en 1988, aquel

selecto «club» saltó por los aires, aunque sus presidentes siguieran reuniéndose a almorzar una vez al año.

Este incremento de la competencia, lógicamente, se desvió pronto hacia los créditos hipotecarios, cuyo objetivo no era otro que garantizar la fidelidad de los clientes. Sin embargo, en este terreno también se han manifestado las dificultades que han tenido los bancos para entrar en un mercado que durante mucho tiempo ha sido cultivado casi en monopolio por las cajas y las instituciones públicas del Estado, al margen de que un abuso de esta estrategia puede llevar a caer en la trampa de la morosidad.

Otra variante de esta mayor competencia ha sido la proliferación de productos que presentaban ventajas fiscales. Rápidamente se han generalizado los fondos de inversión, que han supuesto al conjunto de la banca una pérdida de su cuota de mercado del 1,6 por 100, en buena medida por el trasvase de dinero de depósitos (dentro de balance) hacia dichos fondos, que se computan fuera de balance. Además, esta figura puede suponer un grave *handicap* de cara al futuro. El gobierno premió fiscalmente a los fondos de inversión, hasta el extremo de entrar en contradicción con los fondos de pensiones, con el fin de estimular la inversión y el ahorro. La realidad es que gran parte de estos fondos no se están utilizando para este fin, sino para financiar la deuda pública. En un período de recesión como el actual, esta situación no presenta graves problemas. Pero hay quien advierte que cuando se produzca la recuperación no habrá fondos suficientes para apoyar la inversión, lo cual podría obligar a las autoridades económicas a replantear las reglas de juego con que opera esta figura.

Por otra parte, los fondos de inversión, unidos al menor crecimiento del volumen de negocio bancario, explican el fuerte estrechamiento del margen financiero. Reducción que no ha logrado ser compensada hasta el momento con las comisiones que se obtienen por la administración y gestión de dichos fondos.

Esta es la causa, explica el Presidente del Banco Bilbao Vizcaya, **Emilio Ybarra**, de que en su entidad los márgenes de intermediación sólo hayan crecido un 1 por 100 durante 1992, mientras que el cobro de servicios se ha incrementado en un 20 por 100. En este sentido, Bengoechea, del Servicio de Estudios Financieros e Internacionales del banco vasco, subraya que una de las tendencias que se observa claramente en las entidades, a escala mundial «es el aumento del peso específico de lo recaudado vía comisiones y servicios...; en este sentido, resulta significativo comprobar cómo los bancos suizos obtienen ya por esta vía la mitad de los ingresos ordinarios».

Hay que tener en cuenta, sin embargo, que el cobro de comisiones es un rasgo característico del sistema suizo, y que, por tanto, sería una temeridad pensar que en España se pueden alcanzar tales porcentajes sin que la banca pierda su función social como canalizador entre el ahorro y la inversión. No obstante, tal como dice el Consejero Delegado del Banco Pastor, Guillermo De la Dehesa, cada vez

más hay que empezar a pensar en las entidades financieras como asesores comerciales y fiscales, y no solamente como intermediarios.

Pero no todos los instrumentos que se han creado al calor de esta fuerte competencia han sido tan inofensivos. La aparición de figuras como la de las primas se seguro únicas y las cesiones de crédito, con las que algunas entidades privadas intentaron competir con el propio Estado, aprovechando los resquicios que existían en la legislación fiscal española, han dado pie a situaciones muy comprometidas para algunas instituciones que han terminado por afectar al conjunto del sistema. En este sentido, el Presidente del Banco Popular, **Luis Valls**, afirma que 1992 «ha sido un ejercicio de desprestigio, por no saber medir las consecuencias de decisiones presentes o pasadas. Se ha hecho patente en demasiadas ocasiones lo más negativo del negocio bancario: ser intermediario. Al intermediario le puede pasar lo que al mensajero; en muchos sentidos, son iguales. El sector se ha visto implicado de lleno en guerras políticas, empresariales o comerciales, y en las guerras siempre se contabilizan pérdidas de material, heridos, bajas».

Resulta significativo que algunos grandes bancos hayan impuesto a sus empleados un código de actuación ética o se hayan dado órdenes estrictas al personal contra el blanqueo de dinero negro o similares. Lo cierto es que el discurso de la ética en las finanzas españolas se ha hecho patente en el último año.

Otro mito que empieza a ser cuestionado seriamente es la llamada «ingeniería financiera». Como ha dicho en varias ocasiones el anterior Presidente del Banco Central Hispano, Alfonso Escámez, «esas son cosas que hemos hecho toda la vida, pero con otro nombre». No obstante, los expertos advierten, y concretamente el Banco de Pagos Internacionales, sobre los peligros inherentes a los mercados de *swaps*, futuros y opciones, que, nacidos para reducir la exposición al riesgo de las operaciones financieras, paradójicamente, en caso de crisis, podrían llegar a convertirse en uno de sus más efectivos instrumentos de transmisión internacional. Tampoco hay que olvidar que estos instrumentos están siendo los culpables, en gran medida, del distanciamiento cada vez mayor entre la economía real y la financiera.

LA LACRA DE LA MOROSIDAD

Todos estos instrumentos son el reflejo de la fuerte competencia interna que se ha desatado, y que ha provocado un fuerte estrechamiento de los márgenes de intermediación. También desde este punto de vista parece que desaparece otro de los grandes tópicos de la banca española, como es la verdad absoluta de que altas tasas de inflación, y por consiguiente altos tipos de interés, producen altos beneficios bancarios. La realidad está demostrando lo contrario.

El Presidente de Argentaria, **Francisco Luzón**, mantiene que «la evolución de los resultados en

1993 dependerá de la evolución de los tipos de interés. Su bajada tendrá un efecto muy importante sobre el menor crecimiento de la morosidad, ya que reducirá los costes financieros de las empresas y les permitirá afrontar nuevas inversiones, y además reducirá el coste de la morosidad para las propias entidades. En segundo lugar, tipos más bajos permitirán un crecimiento del negocio y, por tanto, de la intermediación, por lo que tendrá un efecto positivo sobre las márgenes. Y, por último, provocará un cambio de expectativas que permitirá una mejora de la Bolsa y, por tanto, disminuirán las provisiones en este capítulo».

No obstante, existe una clara coincidencia en la mayor parte de los gestores de bancos y cajas en indicar que la reducción gradual de los tipos de interés, conforme vaya la economía española integrándose en la unión monetaria europea, podría suponer un elemento casi tan importante como el aumento de la competencia en la reducción de sus márgenes.

Dicho de otra manera, «al final, las instituciones financieras, al provisionar altas tasas de morosidad, lo que están haciendo es de amortiguador de la crisis», como mantiene Guillermo De la Dehesa, quien argumenta que esto es lo que explica en gran manera que hayamos llegado a unas tasas de morosidad que se sitúan en torno al 6,12 por 100 para los bancos y al 6,5 por 100 para las cajas de ahorros. En opinión del ex Secretario de Estado de Economía, la morosidad, por su efecto tendencial, seguirá creciendo durante dos años más, y en 1994 rondará la tasa del 8 por 100, que es un récord histórico y muy preocupante.

De la Dehesa hace esta ecuación porque la experiencia demuestra que la mora continúa creciendo dos años más desde el momento en que el crecimiento económico alcanza su punto más bajo, que es lo que sucede en estos momentos, y el endeudamiento de las empresas y familias su punto más alto. En este sentido, recuerda que el endeudamiento privado español alcanza ya el 80 por 100 de su PIB, que es un nuevo récord histórico en España.

No obstante, el ex Gobernador del Banco de España, Mariano Rubio, afirma al respecto que si el crecimiento de la morosidad se extiende durante 1993 y 1994, «no se pondría en peligro el sistema financiero español, ya que su nivel de solvencia y rentabilidad son muy fuertes y todavía tienen beneficios muy importantes, lo que les permite compararse de forma confortable a los grandes bancos de Europa, Asia, e incluso Estados Unidos». Rubio aprovecha para decir que esta situación ha sido posible gracias a la política impuesta, y no siempre comprendida, por las autoridades monetarias, que ha permitido aprovechar los años de bonanza para sanear las cuentas de resultados.

Sin embargo, el Presidente del Banco Central Hispano, **José María Amusatégui**, discrepa de esta opinión, al afirmar que si bien es cierto que los niveles de morosidad están alcanzando sus cotas más altas en la historia reciente de la banca española, en 1992 la morosidad alcanzó el 6,5 por

100 de las inversiones crediticias, pero con normas contables mucho menos rígidas, por lo que, en términos homogéneos, probablemente son menores.

Además, **Amusátegui** mantiene que aunque en el presente ejercicio la morosidad seguirá aumentando, lo hará a un ritmo mucho menor. Por lo que las dotaciones a provisiones no serán tan importantes como el año pasado. La fuerza de este argumento es que en 1992 se pusieron en marcha «políticas más rigurosas en la concesión de créditos y mayores niveles de control y seguimiento de éstos que comienzan a dar sus frutos en 1993».

En cualquier caso, para conocer el impacto de la morosidad en las futuras cuentas de resultados, será preciso conocer el índice de cobertura de la mora, y en este aspecto también hay grandes diferencias entre las entidades. Por ejemplo, las cajas de ahorros están practicando una política menos prudente que los bancos a la hora de provisionar, si bien esto no significa que no cubran las exigencias mínimas marcadas por las autoridades monetarias.

En este sentido, hay que recordar que aquellos bancos que han sido más prudentes en la política crediticia, como el BBV o el Popular, que desde hace tres años empezaron a cuidar la calidad de sus préstamos, han tenido un impacto menor que aquellos otros, como Banesto y las cajas de ahorros en general, que se lanzaron a planes de expansión para captar base de clientes y que ahora lo están pagando en sus cuentas de resultados.

Hay que tener en cuenta la advertencia del Gobernador del Banco de España, Luis Angel Rojo, que el pasado mes de septiembre alertó sobre el crecimiento del crédito que se estaba produciendo y el peligro que entrañaba «cambiar créditos de buena calidad por créditos que después resultarán difíciles de recuperar». En su opinión, muchas empresas podían estar endeudándose para pagar sus nóminas o sus compromisos insalvables, y lo mismo podía estar ocurriendo con las familias.

También el Ministro de Economía, Carlos Solchaga, mostró su preocupación por esta tendencia que se había observado, fundamentalmente, en las cajas de ahorros, argumentando que de seguir creciendo el crédito, España podría perder su ventaja comparativa frente a la crisis. «Los dos factores determinantes a favor de la economía española respecto a la anglosajona son el bajo endeudamiento, tanto público como privado, y el elevado grado de saneamiento y rentabilidad que tiene el sistema financiero. Por estas razones, cuando se empiece a producir la recuperación económica no será necesario tener que dedicar la primera parte de los beneficios a pagar lo que se debe, y la recuperación puede ser mucho más rápida».

Los expertos matizan al ministro Solchaga señalando que si es cierto que el endeudamiento de empresas y familias españolas es mucho menor que el que existe en Reino Unido, Francia o Estados Unidos, donde se eleva a un 112 por 100 de su PIB, en España los niveles alcanzados son los más altos de toda su historia. El Director General de La Caixa,

Josep Vilasarau, justifica que la inversión crediticia creciera en su entidad un 24 por 100, por lo que se alcanzaba la cifra de 2,384 billones de pesetas, afirmando que es un crecimiento relativo si se tiene en cuenta el aumento de sus depósitos. «En la medida que La Caixa tiene un plan de expansión territorial, ha de afianzarse dando los créditos que otros niegan. Es cierto que el Gobernador tiene un punto de razón en sus advertencias, pero no lo es menos que ahora los créditos se dan con mucho más cuidado, y que las instituciones financieras no se pueden desentender del tejido empresarial del país».

Por otra parte, y como dice el Director General de la Caja de Cataluña, **Francesc Costabella**, «las buenas dotaciones de hoy pueden ser recuperadas y, por tanto, son los beneficios de mañana». Esto no significa que las entidades financieras no estén fuertemente preocupadas por esta cuestión; es un problema, y muy grave. No sólo por su volumen cuantitativo, que se ha incrementado en un 50 por 100 para el conjunto del sistema bancario, alcanzando un saldo de 1,369 billones en la banca y de 812.000 millones en las cajas. El problema fundamental es el síntoma que esto puede suponer de resquebrajamiento del principio moral que obliga a devolver lo que se ha recibido prestado.

Además, la morosidad ya está alcanzando a una serie de préstamos que hasta ahora padecían escasamente este problema, como los hipotecarios, préstamos de consumo para las familias, etc. Tampoco se puede olvidar que ha disminuido la recuperación de los créditos morosos en un 50 por 100 respecto a los que se recuperaban hace tan sólo tres años.

También aquí se rompe un mito: el que afirmaba que el crédito a las economías domésticas era un crédito seguro, mientras que el descuento comercial presentaba altos índices de riesgo. La realidad parece estar cuestionando esta «verdad absoluta». «Ante el progresivo encarecimiento de la partida de acreedores bancarios —dice el responsable de los estudios financieros e internacionales del BBV, Bengoechea—, muchas entidades han reaccionado intentando trasladar la mayor parte del mismo a los tipos de activos. Esta reacción, además de suponer un nuevo acicate para que las buenas empresas busquen financiación barata en otros ámbitos —mercado de deuda, títulos y mercado de valores en general—, ha permitido el redescubrimiento de la actividad de *retail*, que es la que, dadas las características de sus prestatarios, en principio genera mayores márgenes».

Durante los últimos años, se ha producido un espectacular aumento del crédito al consumo. Sin embargo, se puede apreciar fácilmente cómo comienza a quebrarse dicha tendencia a medida que el aumento de los fallidos relacionados con las economías domésticas hace más conveniente poner el acento en el control de esos riesgos que en su expansión. La agresividad de la oferta crediticia llevada a cabo por las entidades durante los años de bonanza económica ha determinado un endeudamiento de las familias hasta niveles próximos a lo que se considera la máxima capacidad financiera para satisfacer el servicio de su endeudamiento. El

problema es que esta situación puede agravarse aún más por la pérdida de poder adquisitivo de los salarios reales y por un fuerte crecimiento de las tasas de paro, que en nuestro país puede superar, en 1993, la tasa del 20 por 100 de la población activa, lo que supone más de 300.000 nuevos parados.

Por otra parte, este tipo de política, en la que tradicionalmente se habían especializado las cajas y en la que tratan de irrumpir los bancos, está produciendo un divorcio muy peligroso entre la economía financiera y la economía real. El Director General del Banco de Sabadell, **Josep Ollu**, ha puesto el dedo en la llaga cuando afirma que «los grandes bancos buscan inversiones más seguras discriminando enormemente entre las empresas y compitiendo en precios en las que presentan un bajo riesgo, dejando a veces en difícil situación a las pequeñas y medianas y contribuyendo también a la mayor morosidad de éstas».

EMPRESAS Y BANCOS

También aquí se quiebra otro de los mitos: el del tradicional maridaje entre empresas y bancos. Ya no es que el modelo de banca industrial haya sido sustituido por el modelo de banca de servicios, sino que «los bancos se están retirando del mundo empresarial, no sólo como capital, sino como prestamistas», según denuncia el Jefe de Estudios y Programas de la Diputación Foral de Guipúzcoa, Miguel Ibáñez.

Esta afirmación puede hacer pensar que la crisis industrial responde en gran medida a esta retirada, lo cual no es del todo cierto. La rentabilidad y eficacia de una empresa es consecuencia de otra serie de factores mucho más importantes, entre los que se encuentra la calidad de la gestión. En este sentido, no hay que olvidar que los bancos son también empresas, y sería un error imperdonable que no vigilaran su rentabilidad. Por ello, una cosa es asumir un cierto grado de riesgo y otra muy distinta conceder créditos con la certeza de la insolvencia. En este sentido, los banqueros se defienden argumentando que si es cierto que la esencia misma de un empresario es el riesgo, en una entidad financiera, necesariamente, hay que ser más conservador, ya que el banquero, a diferencia del empresario, no se juega su propio dinero, sino el de sus depositantes. Son significativas al respecto las palabras de **Emilio Botín** cuando afirma que «en banca sólo hay dos estrategias: la muy prudente y la mala».

No es cierto que los bancos hayan abandonado la industria, sino que se han atrincherado en los sectores monopolistas o casi monopolistas, como el eléctrico, la construcción, el gasístico o el petrolero, donde el mercado se reparte en media docena de grandes empresas. Los bancos han decidido apostar por lo seguro, rechazando asumir cualquier tipo de riesgo.

REDUCCION DE BENEFICIOS

Otro tópico que empieza a cuestionarse es el de la ventaja comparativa que tiene la banca al por mayor frente a la banca minorista. Cada vez son más quienes mantienen que la competencia en la banca al por mayor empieza a ser terrorífica, y los márgenes de intermediación cada vez se estrechan más. Esta reducción de márgenes se explica porque han sido precisamente las empresas más solventes las que han acudido en mayor medida a otras vías de financiación, como los títulos o el mercado de valores. Las empresas han aprovechado la buena calidad de sus activos para emitir pagarés a menor tipo de interés que el dinero prestado por unos bancos que, en ocasiones, ostentan menor calificación (*rating*) que ellas mismas. De esta manera, las entidades de crédito están viendo cómo se deteriora la calidad de los prestatarios a los que conceden sus fondos.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que una de las principales amenazas con las que hoy se enfrentan los bancos parece ser la excesiva concentración de riesgos en un sector como el de construcción y promoción inmobiliaria. Y ahí están los casos de suspensiones de pagos producidas en los últimos meses en Prima Inmobiliaria, el grupo Confort, el hotel Villa Olímpica, etc. A esto se añaden los límites impuestos a la participación industrial por la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria, el tratamiento que de ésta hace el Banco de Pagos Internacionales (BIS), la agresividad demostrada en este segmento por parte de la banca extranjera, la proliferación de los *merchant bank* o la modernización de los propios mercados de capitales, permitiendo la competencia de otros agentes ajenos al sistema que han determinado un claro debilitamiento de las relaciones que existían entre las grandes empresas y los grandes bancos.

El caso es que todos estos problemas que hemos ido analizando —crisis, crecimiento de la morosidad, estrechamiento de los márgenes de intermediación, mayor competencia interior, nuevos competidores no tradicionales, como el Estado o las sociedades de intermediación, concentración bancaria y universalización del negocio bancario— han quebrado la creencia de que las instituciones financieras tenían que batir récords de beneficios año tras año. Si bien hay que recordar que en 1978 se registró una caída del 1,9 por 100 y en 1982 la ganancia fue el 1,15 por 100 menos que en 1981. Pero aquellos resultados pudieron disimularse con un cierto «maquillaje» contable.

Por el contrario, en 1992, por primera vez, el conjunto de los seis grandes grupos bancarios españoles ha sufrido un recorte en sus beneficios por encima del 7 por 100, que para el conjunto del sistema bancario se estima que llegará al 10 por 100. El Presidente del BBV, **Emilio Ybarra**, ha afirmado que «ha sido el peor ejercicio de los últimos diez años». Sin embargo, hay que reconocer que no todos los grandes bancos han tenido el mismo comportamiento: mientras el BCH ha disminuido sus beneficios un 17 por 100, el BBV un 19,8 por 100 y el

Banesto un 27 por 100, Argentaria los ha incrementado un 14,6 por 100, el Santander un 11,8 por 100 y el Popular un 9,6 por 100. Lo que demuestra que los bancos cada vez son más diferentes entre sí, y que ya no se puede hablar genéricamente de la banca española, sino que hay que hablar de cada una de las instituciones.

No obstante, esta disminución de beneficios no significa que la banca española no esté saneada o que no sea rentable. Estos seis bancos ganaron el año pasado 375.000 millones de pesetas. Esta rentabilidad, unida al impacto beneficioso que va a tener durante los próximos ejercicios la reducción de los coeficientes obligatorios de baja rentabilidad, y al potencial de crecimiento de las comisiones por servicios, va a suponer una sólida base de partida y una amplia «caja de resistencia», como dice Guillermo De la Dehesa, para seguir manteniendo una rentabilidad elevada en términos relativos con otros bancos europeos durante bastantes años.

En las cajas de ahorros, la tendencia no ha sido similar, según se deduce de las palabras del Presidente de la CECA, **Braulio Medel**, quien afirma que «la evolución y los resultados de las cajas durante 1992 pueden calificarse como muy positivos, dadas las circunstancias imperantes en la economía. Se han incrementado los recursos ajenos, se ha seguido ampliando cuota de mercado, tanto por el activo como por el pasivo, y el resultado antes de impuestos del conjunto de las cajas ha aumentado un 6,8 por 100 respecto a la cifra del ejercicio anterior».

BANCOS VERSUS CAJAS

Estos desiguales resultados parecen deshacer otro de los grandes mitos del sistema: el que afirmaba que las cajas de ahorros eran instituciones viejas, caras, sin estrategia definida y, por tanto, sin futuro. Lo cierto es que desde que Fuentes Quintana, en 1978, equiparó a los bancos y las cajas, éstas les han comido a aquéllos 12 puntos en el pasivo y 10 en el activo, mientras que la banca extranjera sólo les ha quitado a sus homólogos nacionales 6 puntos en el activo y prácticamente nada en el pasivo.

Esto no significa que la situación sea irreversible y que vaya a continuar al mismo ritmo. Según algunos expertos, la estrategia de expansión emprendida por las cajas comporta ciertos riesgos, y la morosidad les puede pasar factura a medio plazo.

Además, tienen sin resolver su personalidad jurídica de cara al futuro. En este sentido, el Presidente de La Caixa, **Josep Vilarrasau**, mantiene que el Tribunal Constitucional dejó zanjada la polémica sobre si estas entidades eran sociedades o instituciones benéficas al afirmar que «las cajas son cajas». Por ello, dice que se está deshaciendo el tópico de que «a las cajas nos iban a faltar fondos propios, la verdad es que esto no está pasando y si no se están usando las cuotas participativas es porque no se está necesitando. Tampoco veo la necesidad de privatizar porque nos va bien como estamos».

Evidentemente, no todos los directivos de las cajas piensan lo mismo, pero lo cierto es que, con el actual *status*, La Caixa es la segunda de Europa por recursos ajenos y activos totales, CajaMadrid es la sexta y la Kutxa la 19, después de haber ganado tres puestos en el *ranking*. Todo hace pensar que cada vez es más impreciso hablar de la gran banca sin tener en cuenta estas tres instituciones, cuyas diferencias estratégicas cada vez son menores respecto a los bancos.

No obstante, las cajas de ahorros, en general, tienen que resolver la política de activos que van a llevar en el futuro. Hasta el momento, las cajas se han especializado en captar ahorro y, en vez de gestionarlo directamente, lo prestaban al resto de los agentes del sistema financiero a través del interbancario. Este planteamiento, sobre el papel, hace que su rentabilidad sea menor que si administrasen directamente estos fondos.

En este sentido, **Josep Vilarrasau** argumenta que hay opiniones para todos los gustos en esta cuestión. «Los banqueros escoceses tradicionalmente dicen que su vocación es recaudar recursos y tras muchas condiciones los prestan. La otra filosofía es prestar la mitad del dinero que se compra. En realidad, nadie sabe lo que es bueno o malo, lo cierto es que hasta ahora nuestros negocios han sido diferentes a los de los bancos. Las cajas han preferido prestar en el mercado hipotecario en lugar de dar créditos comerciales, y la verdad es que con esta estrategia no nos ha ido nada mal y que son los bancos quienes envidian a las cajas».

MAPA FINANCIERO

Este proceso de homogeneización entre ambos tipos de instituciones también cuestiona el tradicional «mapa financiero». El diseño actual se caracteriza por tres «super-bancos» —BBV, BCH y Argentaria—, dos medianos respecto a sus recursos propios, pero sumamente rentables —Popular y Santander, si bien la diferencia de activo de éste último sobre los anteriores cada vez es menor—, y un banco como Banesto que, tras el acuerdo alcanzado con el JP Morgan, ha dado un paso adelante en su proceso de saneamiento y ha despejado en gran medida su futuro.

Hoy por hoy, el banco que preside **Mario Conde** ya no es el «fleco» para cerrar el sistema financiero español. Por ello afirma que «entre las grandes [entidades financieras] españolas no parece que vayan a producirse fusiones, ya que parece que todas tienen tamaño suficiente para competir en el mercado único». En su opinión, se producirán fusiones donde más se necesita: en las entidades menores, que aún no disponen de tamaño crítico para poder competir. Esta es una opinión bastante generalizada en el sector.

Braulio Medel y el propio Gobernador del Banco de España comparten esta teoría, al tiempo que argumentan que, entre las entidades pequeñas, sólo aquellas que lleven a cabo un proceso de especialización —geográfica, de clientes o de productos—

eficiente podrán sobrevivir. De esta manera, el Banco Pastor, que es muy pequeño para el conjunto de España, es grande en Galicia, ya que tiene un 18 por 100 de su cuota de mercado. La Banca March es el típico ejemplo de especialización en el turismo, o incluso el Banco de Sabadell, muy rentable porque se ha especializado en el descuento de papel.

La pregunta es si estos bancos tendrán que buscar algún tipo de coordinación o fusión entre ellos para aprovechar mejor las economías de escala y agruparse de alguna manera en forma de «banca federada», siguiendo el modelo de **Francisco Luzón** en Argentina. Aquí los puntos de vista son muy distintos: mientras el Consejero Delegado del Banco Pastor cree que es un proceso muy difícil por la diferencia de culturas y de intereses personales, el Director General del Banco de Sabadell piensa que, de una u otra forma, «la banca regional de futuro deberá ser federada».

RECONVERSION

Tal vez el único dogma que aún no ha sido cuestionado es el de que, con fusiones o sin ellas, la gran asignatura pendiente de la banca española sigue siendo la reconversión en materia de personal y red de sucursales. El consenso es general cuando se afirma que hay un exceso de capacidad, producto de la rápida implantación de las nuevas tecnologías y de la informática, que han sustituido el trabajo del hombre y a las que a nadie le cabe la menor duda de que aún no se les ha sacado todo su jugo. Todas las entidades han centrado su esfuerzo en la implantación de medidas para incrementar su productividad y para mejorar las políticas de control de los costes.

A pesar de los esfuerzos realizados, no se han obtenido los resultados esperados, ya que, si bien en los últimos años se ha avanzado en la contención del gasto de personal, fundamentalmente amortizando los puestos de trabajo que quedaban vacantes, este ahorro se ha visto, en gran medida, absorbido por el desmesurado crecimiento de los gastos generales que han requerido las fuertes inversiones en equipos informáticos y la automatización de las actividades. No obstante, hay que reconocer que a lo largo de 1992 esta tendencia ha cambiado de signo y, en general, ha sido mayor el crecimiento de los gastos de personal que el de los gastos generales. Esto demuestra que cuando los gestores deciden apretar el acelerador de la austeridad chocan con la fuerte rigidez del mercado laboral, tanto por la dificultad a la hora de adaptar las plantillas a la actividad como por los incrementos de los costes laborales que se pactan a través de los convenios colectivos.

Sin embargo, este camino de recortar y reducir también parece tener un techo, y todo hace pensar que el sistema financiero no está aprovechando todas sus posibilidades en la exploración de otros negocios que le permitan una mayor especialización de las redes bancarias, de acuerdo con los segmentos de clientela y de productos, y en el uso

eficiente de los sistemas tecnológicos, que serán factores claves de cara al futuro.

El sistema financiero español, ya muy desregulado, tendrá que buscar su expansión a través de otros segmentos de negocio como seguros, valores, financiación especializada, etcétera. Cada vez más, veremos cómo se transforman los grupos bancarios en conglomerados financieros.

Las reglas de juego de la banca española, en consecuencia, ya son prácticamente similares a las de su competencia. Si se analiza el proceso de liberalización del sistema bancario español, es fácil darse cuenta de la enorme transformación que se ha producido desde 1987, cuando una orden ministerial liberalizó los tipos de interés y las comisiones bancarias. Un año después, se aprobó la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, y ese mismo año se promulgó el Real Decreto sobre creación de bancos e instalación en España de bancos extranjeros. En 1990, se produjo la reducción de coeficientes de caja. En 1991, se inició la plena liberalización de movimientos de capitales, que se hizo definitiva un año después.

No obstante, el Presidente del BCH mantiene que «la competitividad de la banca española puede verse limitada por la normativa financiera de nuestro país». En su opinión, la normativa bancaria española «es más estricta que la de otros países en determinados aspectos como la solvencia, la fiscalidad del ahorro, etc., y, por tanto, las entidades españolas se encuentran en desventaja respecto a las de otros países con regulaciones menos exigentes. Se hace necesaria una revisión urgente de la normativa española, ya que de lo contrario nuestras instituciones pueden ver debilitadas sus posibilidades de competir en el mercado único».

Esta tesis de **Amusátegui** no es compartida por todos los banqueros, y hay quien afirma que cuando el mercado único sea una realidad, la normativa será prácticamente única. Y que, en cualquier caso, se compite mejor partiendo de una solvencia elevada que desde posiciones más relajadas.

De esta opinión discrepa abiertamente el Gobernador del Banco de España, que mantiene precisamente que este rigor legislativo garantiza la solvencia del sistema financiero español y le previene de posibles quiebras. Es más, en su opinión, este rigor debería hacerse extensible al conjunto de Europa, ya que el riesgo de contagio en las quiebras será muy importante.

EL RETO DE LA UNION MONETARIA

Tal vez sea el profesor Rojo quien tenga una teoría más elaborada sobre las consecuencias que tendrá para el sistema financiero español la creación de la unión monetaria, que, en su opinión, no sólo no se va a retrasar, sino que incluso se va a acelerar. Según afirma, «este avance va a ser más rápido de lo previsto, e incluso será inminente en cuanto los países centrales se den cuenta de que es la única

solución posible para eliminar la inestabilidad del mercado financiero».

A su juicio, los sistemas financieros de los países comunitarios ya han vivido un largo proceso de liberalización e integración, que ha incrementado la competencia, ha diversificado la oferta y ha limado las diferencias entre los distintos países. En este sentido, recuerda que desde el 1 de enero de 1993 existe libertad completa de establecimiento y de oferta de servicios financieros. En esta etapa, tenderán a disminuir las barreras institucionales y las establecidas por las diferencias históricas en hábitos y prácticas financieras. Pero persistirán segmentaciones muy importantes derivadas de la presencia de cierto grado de riesgo cambiario y de la posibilidad de aplicar políticas monetarias hasta cierto punto diferenciadas en los distintos países de la Comunidad Europea.

La propia constitución de la unión monetaria, a su juicio, representará un nuevo avance en el proceso de liberalización del movimiento de capitales. Por otra parte, la sustitución de las monedas existentes por la moneda europea y el propio traspaso de las políticas monetarias nacionales a una comunitaria llevarán implícita la desaparición del riesgo de cambio en las transacciones entre los distintos países, así como el establecimiento de un precio único para todos los activos del área de igual riesgo y liquidez.

Asimismo, esta disminución de las incertidumbres, argumenta el Gobernador del Banco de España, implicará una disminución de las primas de riesgo que se incorporan a los tipos de interés —y que se sumará a la baja que experimentarán los tipos por sí mismos en países como el nuestro, en que están sujetos a una perspectiva inflacionista— y facilitará la eficacia de los mercados financieros y una reducción de los costes de financiación, que será especialmente notable en España.

A Luis Angel Rojo no le cabe duda de que la mayor competencia homogeneizará las estructuras de los sistemas financieros. Es probable, a su juicio, que se incremente la importancia de los mercados de valores frente a la banca, e incluso que los distintos tipos de actividades financieras —banca, seguros, valores, financiación especializada— se interconecten, bien a través de la actividad de las entidades existentes o mediante la formación de conglomerados financieros.

En cuanto a los mercados de valores, el Gobernador considera que en los mercados de deuda tendrá mayor consideración el riesgo de crédito, dejará de ser importante el país en que se invierte en razón de la solidez de su moneda, se incrementará el atractivo de Europa y se constituirán una o más grandes plazas financieras europeas, y otros centros regionales en los que se negociarán las deudas de sus países y buena parte de los valores de las empresas locales.

Por lo que respecta a las entidades bancarias, es previsible que el aumento de los fondos canalizados por los mercados de valores y el desarrollo de la inversión colectiva provoquen un fuerte aumento

de la competencia y, por lo tanto, una reducción de sus márgenes. Esta reducción tendrá implicaciones muy importantes, ya que irá acompañada de una desregulación financiera y de una mayor interrelación entre los distintos mercados nacionales y las distintas actividades financieras.

Luis Angel Rojo considera, por tanto, que la competencia bancaria es actualmente más evidente en los mercados al por mayor y, dentro de los mercados al por menor, en la captación de fondos. Sin embargo, no tardará en trasladarse con gran intensidad a los mercados de crédito. Un factor adicional que incrementará la competencia es la desaparición de los monopolios nacionales de emisión de moneda y la interconexión de los mercados interbancarios. En todos los países europeos, existe un grupo reducido de grandes entidades bancarias de ámbito nacional que domina los mercados locales, que se denomina el *banking system* de cada país, entidades de grandes dimensiones cuya solvencia es decisiva para el conjunto del sistema financiero nacional. Este pequeño grupo de grandes bancos mantiene, en general, relaciones especiales con los bancos centrales respectivos y controla los mercados de la divisa correspondiente, pero sus componentes tenderán a convertirse en competidores en un sistema integrado. La intensificación de la competencia entre las más importantes entidades para formar parte del «*banking system europeo*» debilitará su carácter nacional y probablemente reducirá su número por absorciones o fusiones.

VIGILANCIA Y TUTELA

Sin embargo, el profesor Rojo considera que la tendencia hacia la universalización y la globalización es la vía adecuada para todos los grandes bancos nacionales. Cada banco, de acuerdo con sus condiciones, deberá buscar el ámbito donde se encuentren sus mayores ventajas relativas, la proximidad a los clientes continuará siendo un elemento muy relevante en el negocio bancario en términos de costes de información y de evaluación del riesgo del crédito y suministro de servicio; al tiempo que se incrementará la competencia, se reforzarán los estímulos para la innovación financiera.

La reducción de los márgenes de las operaciones financieras, la extensión de innovaciones cuyos riesgos no son conocidos con precisión, y la posibilidad de que grandes entidades sigan estrategias equivocadas, configuran un panorama en el que aumenta la posibilidad de serias crisis financieras en el futuro. Además, en unos mercados financieros estrechamente conectados, los riesgos de contagio se incrementan. Por ello, habrá que revisar los actuales mecanismos de regulación prudencial y supervisión financiera.

Existen dos grupos encargados de coordinar la regulación: el Comité de Bancos Centrales de Basilea y la CE. La tarea de ambos es establecer criterios de actuación en los casos de bancos que operan en más de un país y establecer coeficientes de solvencia. En general, opina el Gobernador, la

regulación internacional ha tratado de no interferir en las decisiones empresariales, por lo que se ha concentrado en los riesgos de insolvencia e iliquidez.

Rojo considera que del examen de los Estatutos del Banco Central Europeo y del Sistema Europeo de Bancos Centrales se deduce que las tareas de supervisión bancaria y garantía de estabilidad del sistema financiero han merecido escasa atención, aunque no se descarta que tengan funciones supervisoras; concretamente, sobre el funcionamiento del sistema de pagos. Mientras, el sistema europeo de bancos centrales deja la puerta abierta para que se cree la agencia central comunitaria. En su opinión, «es peligroso otorgar a las tareas de supervisión una importancia secundaria».

Por ello, considera que es evidente la necesidad de unificar la legislación bancaria para evitar que el Fondo de Garantía de Depósitos lo paguen los ciudadanos de un país y beneficie a los de otro. Además, porque resulta injusto que unos países realicen políticas conservadoras para preservar la solvencia de sus entidades y se vean perjudicados por las dificultades de otros que sólo se han preocupado de estimular el crecimiento de sus instituciones. Por eso, reclama el establecimiento de criterios comunes de actuación en las crisis bancarias y considera que es imprescindible que una institución europea realice las funciones de coordinación.

En este marco de futuro, el sistema financiero español podrá mejorar sustancialmente si los bancos y cajas saben reaccionar y responden con estrategias adecuadas a los retos que se avecinan. En definitiva, partimos hacia un mercado único financiero con unas bases más sólidas y unas expectativas más prometedoras que otros sectores económicos de nuestro país.