CAJAS DE AHORROS Y ECONOMÍA REAL

Julio RODRÍGUEZ LÓPEZ

INTRODUCCIÓN

LOS resultados de las cajas de ahorros en 1994 y 1995, así como la evolución de la cuota de mercado revelan la persistencia de la tónica positiva del comportamiento de estas entidades a lo largo de los dos últimos años. Los aspectos más relevantes de dicha evolución son la ganancia de cuota de mercado en recursos ajenos y en inversiones, y la tendencia a la baja del margen de intermediación, donde destaca el aparente mayor control de los bancos sobre sus gastos de explotación.

En los próximos años, las cajas deberán hacer frente al problema de la caída del margen de explotación a partir de unas estrategias de amplio espectro, donde la mayor diversificación del conjunto de los negocios y el control de los gastos generales serán las piezas más destacadas.

El mantenimiento de un perfil acusadamente territorial puede favorecer también una mayor competitividad por parte de las cajas, siempre que se pueda conjugar dicho perfil con el necesario rigor en la gestión.

I. ELEMENTOS MÁS DESTACADOS DE LAS CUENTAS DE RESULTADOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN 1994

En 1994 destacaron, entre otros puntos, los aspectos siguientes en la evolución de las cuentas de resultados de las entidades financieras:

- Un retroceso notable del *margen de explotación*, centrado sobre todo en los bancos, que contrastó con el estancamiento relativo en las cajas de ahorros y con la mejora de las cajas rurales (cuadro n.º 1).

- Un aumento moderado en el *margen de intermediación*, donde el aumento de los bancos (1,2 por 100) fue

muy inferior al de las cajas de ahorros y las cajas rurales (57 por 100 en ambos casos).

- Las cajas sufrieron un aumento importante en la cuantía de las dotaciones destinadas a *saneamiento de valores*, lo que evidencia el riesgo que para estas entidades presentan las colocaciones en valores a largo plazo.

- Las dotaciones para *saneamiento de créditos* retrocedieron ampliamente sobre 1993, destacando la intensidad del retroceso correspondiente a cajas rurales.

- El diferencial entre *tipos de interés* de los activos rentables y el relativo a los pasivos onerosos retrocedió en bancos y cajas, alcanzando mayor intensidad en las cajas de ahorros, que todavía mantuvieron un diferencial significativamente más elevado que los bancos.

- En cuanto a los *beneficios antes de impuestos*, contrastó la caída de la banca (-20,2 por 100) con los aumentos registrados por las cajas de ahorros (5,2 por 100) y las cajas rurales (28,1 por 100). Los aumentos de los activos totales medios superaron a los correspondientes a los beneficios después de impuestos en bancos y cajas de ahorros, mientras que sucedió lo contrario en las cajas rurales.

En términos de porcentajes sobre ATM, los beneficios después de impuestos retrocedieron en bancos y cajas de ahorros, y aumentaron ligeramente en las cajas rurales. La rentabilidad sobre recursos propios cayó notablemente en bancos (10,31 por 100 en 1993 a 8,21 en 1994) y ligeramente en cajas de ahorros (13,92 por 100 a 13,65), y creció en cajas rurales (13,10 por 100 a 14,88). El gasto medio de personal por empleado se elevó a 6,8 millones en las cajas de ahorros, frente a 6,1 en los bancos y 5,0 en las cajas rurales. A lo largo de los años noventa, el diferencial de coste medio salarial unitario de las cajas de ahorros con el resto de las entidades se ha acentuado, lo que

afecta a los resultados de dichas entidades.

La caída de los ingresos netos ligados a la partida de «otros productos ordinarios» influyó también de forma notable en los resultados de 1994, año en que la caída fue especialmente acusada en los bancos.

Del análisis de la cuenta media de resultados en 1994 (cuadro n.º 2) se deriva que las cajas de ahorros supusieron en 1994 el 31,5 por 100 de los ATM del sistema financiero, el 38,6 del margen de intermediación y el 39,7 de los beneficios netos. Las cajas tenían el 42 por 100 del conjunto de oficinas y el 34,3 del empleo total en entidades financieras. La relación entre beneficios netos y ATM resulta bastante más elevada en las cajas rurales que en las restantes entidades financieras.

El margen de intermediación de los bancos descendió en 1994 hasta el 2,63 por 100, frente al 3,69 de las cajas de ahorros y el 4,78 de las cajas rurales. La partida de «otros productos ordinarios» influyó más en 1994 en la cuenta de resultados de las cajas que en las del resto de entidades.

Los gastos de personal y los gastos generales se dejaron sentir sensiblemente más en las cuentas de resultados de las cajas de ahorros y rurales que en las de los bancos. Los menores gastos de explotación relativos de los bancos, así como la menor cuantía de los saneamientos de créditos, redujeron el diferencial de los beneficios antes de impuestos de las cajas respecto de los bancos a sólo 0,17 puntos de ATM, frente a los 1,06 correspondientes al diferencial de margen financiero y al 1,11 del margen ordinario. Es evidente que los bancos están compensando el menor margen financiero con un menor aumento de los gastos de explotación y también con un descenso más intenso de la morosidad.

El peso de las cajas rurales varía sensiblemente de una a otra comunidad autónoma, destacando sobre todo su presencia en Andalucía, donde se concentra la cuarta parte del conjunto de los créditos y depósitos de dichas entidades y el 23 por 100 de las oficinas. En dicha comunidad, las cajas rurales tienen una incidencia notable dentro del conjunto de entidades de crédito, existiendo provincias, como

CUADRO N.º 1

SISTEMA FINANCIERO. CUENTA DE RESULTADOS, 1994
Variaciones interanuales

	<i>Total Sistema financiero</i>	<i>Bancos</i>	<i>Cajas de ahorros</i>	<i>Cajas rurales</i>
1. Productos financieros.....	-13,0	-14,3	-10,2	-5,8
2. Costes financieros.....	-19,3	-19,5	-18,6	-15,0
3. Margen intermediación.....	-2,9	1,2	5,7	5,7
4. Otros productos ordinarios.....	-40,9	-50,5	-6,4	16,6
5. Margen ordinario.....	-6,9	-12,8	4,0	6,5
6. Gastos explotación.....	2,4	-0,1	6,7	5,8
7. Margen explotación.....	-21,1	-3,5	-0,5	7,6
8. Beneficios antes impuestos.....	-11,6	-20,2	5,2	28,1
9. Beneficios después impuestos.....	-7,6	-16,4	8,5	31,9
10. ATM.....	9,0	8,4	10,2	16,9

Fuente: Banco de España, *Boletín Económico*, abril 1994.

CUADRO N.º 2

CUENTA DE RESULTADOS, 1994
SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL (Porcentajes ATM)

	<i>Bancos</i>	<i>Cajas de ahorros</i>	<i>Cajas rurales</i>
1. Margen intermediación.....	2,63	3,69	4,78
2. Otros productos ordinarios.....	0,47	0,52	0,40
3. Margen ordinario.....	3,10	4,21	5,18
4. Gastos explotación.....	-2,12	-2,69	-3,17
4.1. Personal.....	-1,30	-1,65	-1,91
4.2. Costes generales.....	-0,64	-0,75	-1,03
4.3. Amortizaciones.....	-0,18	-0,30	-0,23
5. Margen explotación.....	0,98	1,52	2,01
6. Saneamiento créditos.....	-0,46	-0,60	-0,60
7. Saneamiento valores.....	-0,29	-0,24	-0,10
8. Beneficios antes impuestos.....	0,65	0,92	1,20
9. Beneficios después impuestos.....	0,48	0,71	1,00
10. Rentabilidad recursos propios (%).....	8,61	13,65	14,88
Participaciones (%)			
(I) en ATM.....	66,3	31,5	2,2
(II) en margen intermediación.....	57,9	38,6	3,5
(III) en beneficios netos.....	56,5	39,7	3,9
(IV) en empleo.....	61,9	34,3	3,7
(V) en oficinas.....	50,0	42,0	8,0

Fuente: Banco de España, *Boletín Económico*, abril 1994.

Almería, en las que dichas entidades son las de mayor peso dentro de las de carácter territorial.

Las provisiones para saneamiento de valores y la reducción de tipos de interés de la cartera histórica de cré-

ditos hipotecarios ejercieron una influencia notable en 1994, en lo que se refiere a reducción relativa de los beneficios después de impuestos y de la rentabilidad de las cajas de ahorros en dicho año. Los primeros avances

de resultados de las cajas hasta septiembre de 1995 parecen avanzar unos beneficios netamente superiores a los de 1994, destacando el importante aumento del margen de explotación.

II. LA CRISIS DEL MODELO TÍPICO DE FUNCIONAMIENTO DE LAS CAJAS DE AHORROS

Desde hace algún tiempo, se ha consolidado un esquema operativo de funcionamiento de las cajas de ahorros apoyado en los componentes siguientes (M. J. Lagares, «La estrategia de las Cajas de Ahorros», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 62, 1995): especial atención a la captación de recursos ajenos, fuerte dotación en servicios y recursos humanos, especialización en el negocio de familias, sobre todo en la captación de pasivo con este origen, ausencia aparente de excedentes de plantilla, con fuertes disparidades según las cajas de ahorros. Las fusiones en las cajas de ahorros han estado ligadas a problemas de funcionamiento más que a estrategias específicas de concentración. El nuevo contexto en el que se desenvuelve el sistema financiero se traduce en un aumento notable de la competencia, que tiende a reducir el margen de intermediación. La dificultad de frenar los costes en dicho marco y los elevados gastos de explotación condicionan sensiblemente el futuro de estas entidades.

Esta evolución ha tenido lugar dentro de una tendencia general en la que las cajas de ahorros han ganado gradualmente cuota de mercado, especialmente en lo relativo a recursos ajenos, y también en cartera de créditos, aunque en este caso con menor intensidad.

La diversificación de los productos, la mayor atención a todos los inversores (PYME, colectivos empresariales, financiación específica para las necesidades de las empresas) y los resultados de fuera de balance, constituyen algunos de los principales retos de las cajas de ahorros para los próximos años. La reducción de costes, ligándolos estrechamente a la actividad, la «subsidiación cruzada de actividades» y la cooperación entre entidades deben ser exigencias inevitables en el funcionamiento futuro de estas entidades. El reforzamiento de la identidad institucional, el fortalecimiento de la red territorial, el logro de una mayor capilarización en el tejido social, son elementos que pueden contribuir así-

mismo a que las cajas mantengan una buena parte de su negocio tradicional.

Otros elementos notables de la futura estrategia deberán ser el tratamiento integral del negocio inmobiliario, cubriendo ampliamente el crédito a promotor y el crédito a comprador. Las transacciones de viviendas de segunda mano ganarán, crecientemente, peso dentro del conjunto del mercado inmobiliario, lo que exigirá readaptar la configuración del negocio inmobiliario-hipotecario dentro de las cajas, en general más preparadas para el crédito-promotor tradicional que para el crédito-comprador.

La mayor diversificación de actividad y la más intensa presencia de las cajas de ahorros en el negocio relativo a PYME llevarán a estas entidades a asumir posiciones de riesgo en segmentos en los que están menos familiarizadas. La mayor posibilidad de asunción de riesgos deberá acompañarse de un reforzamiento significativo de los controles. La despersionización de las responsabilidades en materia de asunción de riesgos, el reforzamiento y la mayor operatividad de la red, y la atención a la evolución previsible de los tipos de interés son también elementos que deberán desempeñar un papel notable en la acción futura de las cajas.

III. CUOTA DE MERCADO, PERFIL TERRITORIAL

A lo largo de la primera mitad de los años ochenta, las cajas de ahorros han ido acrecentando de manera notable su cuota de mercado dentro del negocio bancario. En lo que se refiere a recursos ajenos, las cajas han visto elevarse su cuota desde el 38,6 por 100 de 1990 al 42,8 de 1994 (datos a 31 de diciembre), en los que destaca sobre todo la cuota especialmente elevada que las cajas han obtenido en materia de depósitos (50,1 por 100 del total en la misma fecha). Por lo que se refiere a las inversiones, las cajas han pasado desde el 31,6 por 100 de 1990 al 34,2 de 1994, siendo más alta su participación en el componente de valores (36,6 por 100) que en el de créditos (33,2 por 100). Dentro del crédito, las cajas tienen el 55 por 100 de la cuota de crédito hipotecario, aumentando

su cuota en unos cinco puntos en el período 1990-1995. A lo largo de 1995, ha continuado mejorando la cuota de las cajas dentro de la inversión, que ha crecido en el conjunto de créditos y valores en 2,02 puntos porcentuales entre mayo de 1995 e igual mes de 1994. La cuota de las cajas en recursos ajenos ha experimentado una muy ligera pérdida en el mismo período (-0,27 por 100), descenso concentrado sobre todo en los depósitos de ahorro y a plazo.

Los procesos de concentración bancaria parecen volver a reanudarse en el contexto presente de reactivación económica, en especial dentro de los bancos más que en las cajas de ahorros. La economía española necesita hacer frente, en general, a la creciente competencia que le plantea la economía globalizada. Existe una idea muy generalizada de que las grandes empresas, los grandes bancos, son por sí mismos más eficaces que los de menor tamaño, y ello sólo por el hecho de la dimensión. Dicha idea parece ser el resultado de una «combinación de estrategia económica e intereses políticos» (Joaquín Muns, «El problema de las grandes empresas», *La Vanguardia*, 30-10-95) más que las conclusiones de un contraste riguroso de la eficiencia.

Las cajas de ahorros deben poder hacer frente a una competencia mayor sin que resulte imprescindible desarrollar dichos procesos de concentración. Esto último no excluye la cooperación entre las cajas ni tampoco la necesidad de proceder a desarrollar profundos ajustes en sus estrategias, sobre todo en cuanto a control de sus gastos generales. El tamaño medio actual de las cajas les permite disponer de una vocación territorial que hace que resulte beneficiosa su existencia, bajo la forma legal presente, para las zonas geográficas de implantación. El mantenimiento simultáneo de una política de acrecentamiento de los recursos propios y de aportaciones significativas a la Obra Benéfica Social les permite efectuar acciones selectivas de reforzamiento de las instituciones del estado bienestar, en un momento de revisión a la baja del alcance de este último, así como también les puede llevar a financiar actuaciones que favorezcan, por ejemplo, una mayor adecuación de la oferta de trabajo a las condiciones del mercado.

Una modificación sensible de su *status* jurídico actual podría llevar a una desnaturalización de sus rasgos más peculiares. El ejemplo reciente de la modificación experimentada por las cajas de ahorros en Italia parece ha-

ber tenido consecuencias negativas para las cajas en dicho país.

Las cajas de ahorros pueden apoyar a la economía real a partir de los muy diferentes tipos de negocios que

pueden desarrollar. Esto último y el mantenimiento de una vocación de apoyo al territorio de origen debe resultar compatible con la necesidad de mantener unos niveles elevados de controles y de solvencia.

Resumen

Los resultados de las entidades financieras en 1994 resultaron más positivos para las cajas de ahorros que para los bancos comerciales. Sin embargo, la evolución de dicho año revela la presencia de un esfuerzo notable en los bancos en lo que se refiere a moderación de los gastos generales y a reducción de la morosidad. La ganancia de cuota de las cajas en los últimos años no debe considerarse como un proceso irreversible, sino que será necesario ajustar el esquema tradicional de funcionamiento de dichas entidades para que mantengan plenamente su capacidad potencial dentro del sistema financiero.

Palabras clave: cuota de mercado, margen financiero, gestión de explotación, implantación territorial, cajas rurales, status jurídico de las cajas, negocios bancarios.

Abstract

The results of financial institutions in 1994 reflected better results for savings banks than for commercial banks. However, trends during the year evidenced the presence of a notable effort by banks to contain general costs and reduce bad debts. The gains in the market share of savings banks in recent years should not be considered an irreversible process, and the traditional operational framework of these institutions will have to be adjusted if they are to preserve their potential capacity in the financial system.

Key words: market share, financial margin, operating management, territorial presence, rural savings banks, legal status of savings banks, bank business.

JEL classification: G21, R58.