

VENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS

Santiago CARBÓ VALVERDE
Juan COELLO ARANDA

I. INTRODUCCIÓN

LAS cajas de ahorros españolas han sido frecuentemente objeto de estudio en los últimos años. Las cuestiones de la dimensión, eficiencia y competitividad, así como los análisis históricos y jurídicos de las mismas han dado lugar a una abundante literatura sobre estas instituciones (1). No obstante, las fortalezas en la actuación y resultados de las cajas de ahorros sugeridas en estos estudios han sido escasamente evaluadas en un marco metodológico global, por lo que parece oportuno efectuarlo en este volumen. Este trabajo pretende evaluar los parámetros de la competitividad de las cajas de ahorros, en un entorno financiero crecientemente desregulado e integrado internacionalmente. Dos son las hipótesis subyacentes en este artículo: 1) los resultados de las cajas, ¿tenden a experimentar menor volatilidad y sufren menos las influencias cíclicas que las de los bancos privados?, y 2) la actuación de las cajas ¿reporta mayores beneficios a la economía y a la sociedad que otro tipo de entidades financieras?

Sobre el impacto de la diferente naturaleza jurídica de las entidades financieras en las diferentes variables cuantitativas y cualitativas de su comportamiento, tales como la eficiencia, los resultados y su conducta estratégica (2), se han elaborado numerosos trabajos que estudian la relación entre estructura de propiedad y resultados (3). Un buen número de estos trabajos analizan las diferencias entre entidades financieras con accionistas y aquellas de carácter mutualista o fundacional, basándose en la potencialmente diferente función objetivo de los gestores de las primeras respecto de los directivos de las segundas.

El presente trabajo pretende evaluar las ventajas competitivas sobre la actuación y resultados de las cajas de ahorros españolas comparándolas con algunas de sus homólogas occidentales y con la banca privada. Para ello, en primer lugar, se revisan las principales herramientas utilizadas en la literatura bancaria sobre la actuación y resultados

(*performance*) de las entidades financieras. En segundo lugar, se analiza la actuación y resultados de las cajas españolas comparadas con las entidades de los principales sistemas bancarios occidentales sobre los que existe información agregada (OCDE) para bancos y cajas de ahorros por separado. En tercer lugar, se realiza un ejercicio similar de comparación con la banca privada española y a través de los distintos tamaños. Por último, se plantean las conclusiones del artículo.

II. MARCO METODOLÓGICO

La literatura teórica y empírica sobre los indicadores y medidores de los resultados y la actuación de las entidades financieras es tan extensa como poco concluyente. Esta falta de consenso en los estudios sobre la cuestión no es ajena a la controversia sobre la medición del *output* bancario (4). La comparación de los resultados de diferentes entidades de depósito presenta dos problemas metodológicos fundamentales. La primera dificultad es la elección de un indicador apropiado de la rentabilidad de las entidades financieras. El segundo problema está asociado a la homogeneización de datos de diferentes países (o distintas entidades) y, de forma más general, a la necesidad de disponer de un punto de referencia exacto con el que comparar los resultados obtenidos.

De entrada, como el objetivo de este estudio es la evaluación de la actuación y rentabilidad de bancos y cajas de ahorros españoles, hay que descartar la posibilidad de utilización de indicadores basados en valores o precios de mercado, ya que éstos no existen para la totalidad de las cajas (no son sociedades anónimas) ni para un gran número de bancos privados (que no cotizan en Bolsa). Por consiguiente, los indicadores empleados en este trabajo se basan en valores contables (5).

1. Medidores de rentabilidad: ROE y ROA

Los dos indicadores de rentabilidad bancaria (*bank performance*) más ampliamente aceptados en los análisis comparativos entre diferentes entidades y países son «Rendimientos sobre recursos propios» (ROE: *Return on Equity*) y «Rendimientos sobre activos» (ROA: *Return on Assets*) (6). A pesar de la diversidad y complejidad del negocio de las entidades de depósito, sus actividades pueden clasificarse, en términos generales, bajo dos grandes epígrafes: ingresos y gastos. Estas dos categorías básicas, con las que se obtiene la cifra de

beneficios, permiten analizar y comparar la rentabilidad y actuación de diferentes entidades financieras tanto a escala nacional como internacional.

En la última década, conforme las condiciones de competencia en los sectores bancarios se han endurecido y se han reducido los márgenes de intermediación, los ingresos financieros han perdido importancia en la rentabilidad global de las entidades, mientras que ha aumentado el peso de las comisiones y otros ingresos generados por la venta de seguros, fondos de inversión y otros productos (7). Asimismo, la OCDE ha planteado que estas tendencias son el resultado del impacto del proceso de desregulación sobre los resultados de las entidades financieras, en el que ha aumentado la presión sobre los márgenes de intermediación de forma notable, lo que ha obligado a bancos y cajas a reforzar sus ingresos por comisiones y por operaciones fuera de balance.

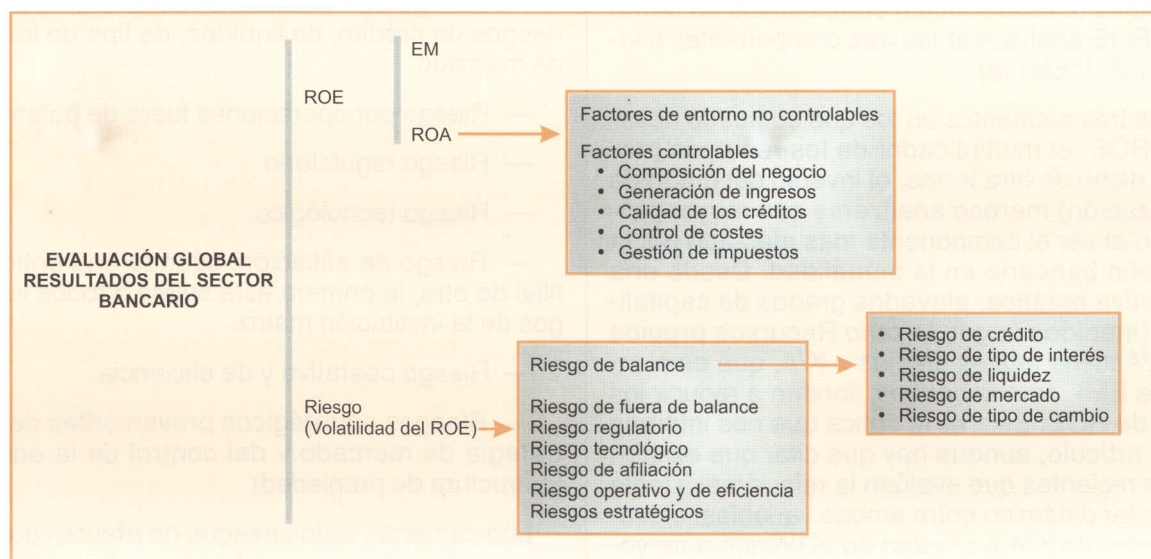
En todo caso, las medidas de rentabilidad ROE y ROA se encuentran entre las más significativas a la hora de evaluar la actuación y resultados de las entidades financieras (8). El esquema 1 muestra la evaluación global de la rentabilidad/riesgo de las entidades bancarias, en la que ROA y, especialmen-

te, ROE (y su volatilidad) juegan un papel central. La descomposición de ROE y su variabilidad permite adentrarse en las principales fuentes de rendimientos y riesgos de las entidades financieras.

Por el lado de las fuentes de rentabilidad, ROE se puede descomponer en ROA y el multiplicador de los recursos propios (*Equity Multiplier*, EM: Activos totales medios/recursos propios medios). Por su parte ROA depende de factores controlables por la entidad y de factores no controlables (del entorno). Entre los primeros, se encuentran, la composición del negocio (*business mix*), la generación de ingresos, la calidad del crédito, el control de los gastos, la gestión fiscal y la gestión de los vencimientos de activos y pasivos. Los factores no controlables son básicamente las condiciones de oferta y demanda en el entorno económico donde opere el banco o caja.

Como refleja el recuadro 1, la descomposición de ROE puede continuarse a través de la desagregación de ROA. Esta última es igual a la multiplicación de «Beneficios antes de impuestos/Margen ordinario» (PM: *Profit Margin*, una variable que representaría el margen de beneficios) por «margen ordinario/Activos totales medios» (AU: *Asset Utili-*

**ESQUEMA 1
EVALUACIÓN GLOBAL DE LOS RESULTADOS DEL SECTOR BANCARIO:
UN MARCO RENTABILIDAD-RIESGO**



Fuente: Figura 3.2., pág. 86, Sinkey (1998) y adaptaciones propias.

**RECUADRO 1
DESCOMPOSICIÓN DE ROE**

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \text{EM} \quad [1]$$

$$\text{como ROA} = (\text{PM} \times \text{AU}) / 100 \quad [2]$$

$$\text{ROE} = (\text{PM} \times \text{AU} \times \text{EM}) / 100 \quad [3]$$

donde ROE = Beneficios antes de impuestos/Recursos propios medios.

ROA = Beneficios antes de impuestos/Activos totales medios.

EM = Activos totales medios/Recursos propios medios.

PM = Beneficios antes de impuestos/Margen ordinario.

AU = Margen ordinario/Activos totales medios

Notas: Para la descomposición del ROE se necesitan dos partidas de la cuenta de resultados (Margen ordinario y Beneficios antes de impuestos) y dos de balance (Activos totales medios y Recursos propios medios). Como las dos primeras son variables flujo y las dos segundas son *stock*, es preferible la utilización de los valores medios de las partidas de balance.

Fuente: Adaptado de Sinkey (1998, tabla 3-1, pág. 88) y de Vennet (1996, página 1537).

zation, grado de utilización de los activos o capacidad de generar ingresos con los activos de la entidad). Por consiguiente, en última instancia, ROE depende del margen de beneficios (PM), del grado de utilización de los activos o capacidad de generar ingresos (AU) y del multiplicador de los recursos propios (EM). Por ello, se puede profundizar en las ventajas (o desventajas) competitivas en términos de ROE analizando las tres componentes citadas (PM, AU, EM) (9).

De los tres elementos en los que se puede desagregar ROE, el multiplicador de los recursos propios (o, dicho de otra forma, el inverso del grado de capitalización) merece analizarse con mayor profundidad al ser el componente más afectado por la regulación bancaria en la actualidad. Desde una perspectiva estática, elevados grados de capitalización (medidos según la *ratio* Recursos propios medios/Activos totales medios = K/A, que es el inverso de EM), *ceteris paribus*, tienden a reducir los niveles de ROE. Ésta es la óptica que nos interesa en este artículo, aunque hay que citar que existen trabajos recientes que evalúan la relación existente de carácter dinámico entre ambas variables: elevados niveles de K/A preceden en el tiempo a mayores ROE (véase Berger, 1995) (10).

El análisis de la relación entre capitalización y ROE (y con otras variables) para diferentes tipos

de entidades ha sido frecuente en la literatura bancaria, y tiene importantes implicaciones estratégicas: por ejemplo, Peltzman (1984) muestra que la gran banca estadounidense operaba con *ratios* «K/A» inferiores a los de entidades de menor dimensión —este autor lo denomina «economías de escala en materia de recursos propios» (véase también Carbó, 1994)—, evidencia que refuerza la doctrina «*too big to fail*» («demasiado grande para dejarlo caer»); Molyneux y Thornton (1992) revelan que la banca pública en Europa ha mantenido menores *ratios* «K/A» (consecuencia del respaldo implícito del sector público a las operaciones de aquella); por su parte, Lindgren, García y Saal (1996, página 13) sostienen que elevadas *ratios* de capital que reducen los niveles de ROE pueden dar lugar a OPA hostiles cuyos efectos sobre la estabilidad de la entidad son inciertos.

Como punto final del análisis de ROE como medida de rentabilidad, es conveniente indicar que para realizar comparaciones internacionales rigurosas es necesario eliminar el impacto de la inflación de cada país en la citada tasa de retribución del capital. El ROE, en términos reales, se calculará de la siguiente forma —siendo *p* la tasa de inflación— (véase González Mosquera, 1991a: 6-7):

$$\text{ROE real} = [(1 + \text{ROE nominal}) / (1 + p)] - 1 \quad [4]$$

Por su parte, el componente global de riesgo de la entidad (esquema 1), que puede ser medido por la volatilidad de ROE, depende fundamentalmente de siete fuentes de riesgos genéricos (11):

- Riesgo de cartera o de balance: incluye los riesgos de crédito, de liquidez, de tipo de interés y de mercado.
- Riesgo por operaciones fuera de balance.
- Riesgo regulatorio.
- Riesgo tecnológico.
- Riesgo de afiliación: cuando una entidad es filial de otra, la primera está sujeta a todos los riesgos de la institución matriz.
- Riesgo operativo y de eficiencia.
- Riesgos estratégicos provenientes de la estrategia de mercado y del control de la empresa (estructura de propiedad).

Lógicamente, estos riesgos no afectan por igual a todos los tipos de instituciones. Los diferentes ámbitos geográficos (regionales, nacionales e internacionales) en que operan, la dimensión de las entidades y la naturaleza jurídica de las mismas

son factores que acentúan o atenúan los diferentes tipos de riesgos a los que se enfrentan los bancos y cajas de ahorros.

Es en este marco de análisis donde se plantea si las cajas de ahorros mantienen mayores niveles de rentabilidad y menor volatilidad de ésta que el resto de entidades financieras. Al respecto, aparecen opiniones confrontadas. Algunos analistas sostienen que en entidades financieras de tipo mutualista o fundacional, su propiedad es difusa debido a que no existen accionistas activos con derechos de apropiación del excedente y, por tanto, vigilantes de la institución. Esto puede implicar que, desde la perspectiva de la teoría de los derechos de propiedad, las entidades mutualistas pueden manifestar una ineficiencia latente, consecuencia de la aparentemente mayor libertad de acción bajo la que se desarrolla la actividad de los directivos y trabajadores. Ello les lleva a plantear que la función objetivo de las entidades mutualistas no se basa en la maximización de beneficios sino en un modelo distinto (12). Sin embargo, esa visión puede estar alejada de la realidad, ya que, cada vez más, todas las entidades financieras, sea cual sea su naturaleza jurídica, están sometidas a los tests externos del mercado —de eficiencia y de rentabilidad—, en un contexto plenamente liberalizado del sistema financiero como el actual. En este contexto, otros analistas —por ejemplo, Revell (1989)— afirman que el carácter mutualista o fundacional de las cajas les permite adoptar perspectivas y estrategias de largo plazo, con lo que una de las fortalezas competitivas de estas instituciones podría residir en que sus resultados, comparados con los de la banca privada, parecen estar menos sujetos a las influencias del ciclo o de la coyuntura económica y tienen una menor volatilidad (13). Este aspecto se convertirá posteriormente en una de las hipótesis con las que se trabajará en los apartados empíricos. Asimismo, estos mismos autores no comparten la opinión de los que afirman que instituciones financieras como las cajas de ahorros no aportan ningún «valor añadido» en una economía desregulada y de libre empresa. Al contrario, según Revell (1989), la perspectiva a largo plazo que tienden a adoptar estas entidades —al no estar tan sujetas a los vaivenes más cortoplacistas de los bancos con accionistas— reporta numerosos beneficios a clientes, economías locales y regionales, y a la sociedad en su conjunto. Este aspecto se analizará, en parte, a través del estudio de la distribución del beneficio.

2. Medidas de eficiencia, productividad y solvencia

Una vez analizado el marco metodológico a partir del cual se desarrollará el análisis de la rentabilidad de cajas de ahorros y bancos privados, hay que introducir brevemente los elementos conceptuales de los indicadores de eficiencia y productividad —que influyen de forma determinante en la rentabilidad—, así como el medidor de solvencia, otro aspecto central en materia de competitividad de entidades financieras.

La eficiencia de las entidades financieras es probablemente la cuestión que ha despertado la mayor atención de los analistas del sistema bancario en la última década. Numerosas técnicas y metodologías se han desarrollado para explicar esta cuestión, lo que ha dado lugar a una abundante y no siempre concluyente literatura (14). Este artículo únicamente pretende evaluar de una forma agregada un indicador de eficiencia lo suficientemente aceptado y utilizado por los estudiosos, y que sirva para detectar posibles fortalezas competitivas en algún segmento o tipo de entidad bancaria. Específicamente, se empleará la *ratio* «costes/ingresos» (Gastos de explotación/Margen ordinario), que es el medidor con mayor significado en la actualidad, ya que utiliza un indicador del conjunto de ingresos y que, específicamente incluye aquéllos por operaciones fuera de balance, de creciente importancia en la actividad de las entidades a estudio (15).

Respecto a los medidores de productividad, ante las dificultades de obtener información fiable a escala internacional sobre el volumen de las operaciones de fuera de balance, se utilizarán partidas de balance para aproximarse a los niveles de producción de la entidad. En concreto, se emplean los índices «depósitos por empleado» y «créditos por empleados» (16).

Por último, ante la dificultad de obtener series temporales largas del coeficiente regulatorio de recursos propios (dividido por activos ponderados por el riesgo) para el conjunto de bancos y cajas de los sectores bancarios incluidos en este análisis, se emplea la clásica *ratio* «Recursos propios medios/Activos totales medios» (inversa de la variable EM estudiada anteriormente). Este medidor del grado de capitalización y solvencia es todavía empleado frecuentemente en los trabajos empíricos (Berger, 1995).

3. Aplicación de resultados: la distribución del beneficio

La tercera vía a través de la cual se valoran en este estudio la actuación y los resultados de bancos y cajas de ahorros españolas es la aplicación del beneficio. De hecho, el esquema recogido en este apartado permite tratar de forma homogénea el proceso de distribución de resultados con su generación. Para ello, se relaciona la aplicación de resultados con ROE (González Mosquera, 1991a y 1991b). La distribución de beneficios de las cajas de ahorros difiere de la de los bancos privados españoles. En el caso de las primeras, los beneficios antes de impuestos (BAI_c) tienen tres destinos: el pago del impuesto de sociedades (I_c), la dotación de reservas (R_c) y la financiación de obras benéfico-sociales (O_c), que matemáticamente se expresa del siguiente modo:

$$BAI_c = I_c + R_c + O_c \quad [5a]$$

En el caso de la banca privada, el beneficio antes de impuestos (BAI_b) se distribuye entre el pago del impuesto de sociedades (I_b), la dotación de reservas (R_b) y el pago de dividendos a accionistas o propietarios (D_b). La expresión quedaría:

$$BAI_b = I_b + R_b + D_b \quad [5b]$$

Si se dividen las ecuaciones anteriores por separado por los recursos propios medios (RPM_c y RPM_b , para cajas y bancos, respectivamente), se puede igualar a la ecuación [3], con lo que quedaría:

$$\begin{aligned} ROE_c &= PM_c \times AU_c \times EM_c = \\ &= I_c/RPM_c + R_c/RPM_c + O_c/RPM_c \end{aligned} \quad [6a]$$

$$\begin{aligned} ROE_b &= PM_b \times AU_b \times EM_b = \\ &= I_b/RPM_b + R_b/RPM_b + D_b/RPM_b \end{aligned} \quad [6b]$$

Estas dos ecuaciones relacionan la aplicación de los resultados con la generación de una determinada rentabilidad de los recursos propios. Con este vínculo, asimismo, se puede valorar cómo la normativa de recursos propios influye en la aplicación de los resultados.

III. ANÁLISIS COMPARATIVO INTERNACIONAL

En esta sección se realiza un análisis de la evolución de los principales indicadores de rentabilidad, competitividad y actuación de los sectores de

bancos y cajas de ahorros de cinco países de la OCDE. El estudio se basa en los datos publicados regularmente por el citado organismo (OCDE, 1997) y, atendiendo a la disponibilidad de datos, hemos elegido aquellos países más significativos en los que la información aparece para bancos y cajas por separado. No ignoramos la diversidad institucional y jurídica de las cajas de ahorros de esos países, aunque en nuestro marco de estudio las consideraremos entidades homólogas para poder llevar a cabo las comparaciones.

Dos son los ejercicios que se plantean en esta sección: 1) contrastar si el sector de cajas de ahorros de los países analizados tiende a mantener fortalezas competitivas en términos de rentabilidad, eficiencia y actuación para el resto de la economía, con respecto a la banca privada; 2) comprobar si, en este contexto, las cajas de ahorros españolas guardan diferencias con las homólogas de los países considerados. Para ambas cuestiones, emplearemos los datos de los cuadros n.ºs 1, 2 y 3 y de los gráficos 1 y 2.

El estudio comparativo de los sectores de bancos y cajas nacionales de los cinco países incluidos en este apartado para el período 1991-1995 (último disponible con datos de la OCDE) revela que las cajas de Suecia, Alemania, España y Francia han mantenido valores medios de ROE nominal y ROE real superiores a la banca privada de sus respectivos países (cuadro n.º 1). Por este orden, Suecia —sin duda, con unas cifras atípicas y muy influidas por la reestructuración y racionalización que ha tenido el sector en ese país—, Alemania y España tienen los sectores de cajas de ahorros con mayor nivel de ROE nominal. Sin embargo, el impacto de la mayor inflación explica que España pase al cuarto lugar en términos de ROE real tanto para cajas como para bancos en el citado período (17).

La evidencia empírica para el período 1991-95 sobre la volatilidad de la rentabilidad de las cajas de ahorros —medida según el coeficiente de variación (18) de los ROE— muestra que en cuatro de los cinco países analizados los resultados de las cajas de ahorros registraron menores variaciones que los de banca privada de sus respectivos países. En concreto, en el cuadro n.º 2 se observa que en España, Alemania, Suecia y Francia el coeficiente de variación de los valores de ROE de las cajas de ahorros es considerablemente menor que en la banca privada, mientras que solamente en Estados Unidos ocurre lo contrario. En definitiva, en cuatro de los cinco países considerados, las cajas presentan fortalezas competitivas en términos

del marco global de análisis «rentabilidad-riesgo» —medido según «valor medio de ROE y la variación de ROE»—, con lo que, aunque sea de forma matizada, se puede concluir que la rentabilidad de las cajas de ahorros es más estable y está menos sujeta a los vaivenes del ciclo económico. En este contexto, resulta de especial interés observar que las cajas de ahorros españolas son las que presentan menor volatilidad en sus ROE nominales y reales, lo que, unido al comportamiento de las medias de estos indicadores, las sitúa en una posición aventajada dentro del contexto internacional.

Si pasamos a la desagregación del ROE nominal, con el objeto de profundizar más en las fuentes de fortaleza del citado indicador, se puede observar que las cajas tienden a alcanzar mayores niveles de ROA (resultados sobre activos totales medios) y a presentar mayores *ratios* EM (activos totales medios/recursos propios medios) que la banca privada de sus respectivos países (cuadro número 2). En el primer caso, así ocurre en todos los países estudiados excepto Estados Unidos, mientras que en el segundo, en todos salvo Francia y Suecia. Si, a su vez, se descompone el ROA, se observa que las cajas de Francia, Alemania, Suecia y España mantienen tanto *ratios* AU (indicador del grado de utilización de activos) como PM (medidor del margen de beneficios). Esto revela que las cajas de estos cuatro países, con respecto a sus competidores de la banca privada, logran un mayor aprovechamiento rentable de sus activos y operan con un mayor margen de beneficios. Éstas son, por tanto, dos ventajas competitivas muy importantes en las cajas de ahorros a escala internacional. Cuando se compara a las cajas españolas con las homólogas de los otros cuatro países, se observa que el nivel de AU de las primeras es el segundo mayor, mientras que su nivel de PM es el cuarto, aunque muy cerca de Alemania y EE.UU. En cualquier caso, el buen comportamiento relativo de las cajas españolas en términos de ROA se debe más a la eficiente utilización de sus activos que a gozar de mayores márgenes que sus homólogas.

Precisamente para ilustrar con mayor profundidad la cuestión de la eficiencia y productividad de las cajas de ahorros, se han calculado, por un lado, las *ratios* «Gastos de explotación/Margen ordinario» —genéricamente, *ratio* de eficiencia o «costes/ingresos»— y por otro el volumen de negocio (depósitos y créditos) por empleado. En el gráfico 1 se observa que las cajas de ahorros de España, Alemania, Estados Unidos y Suecia han disminuido sus cocientes costes/ingresos desde 1991, situándose en torno al 60-65 por 100, niveles considerados aceptables por los analistas (Moly-

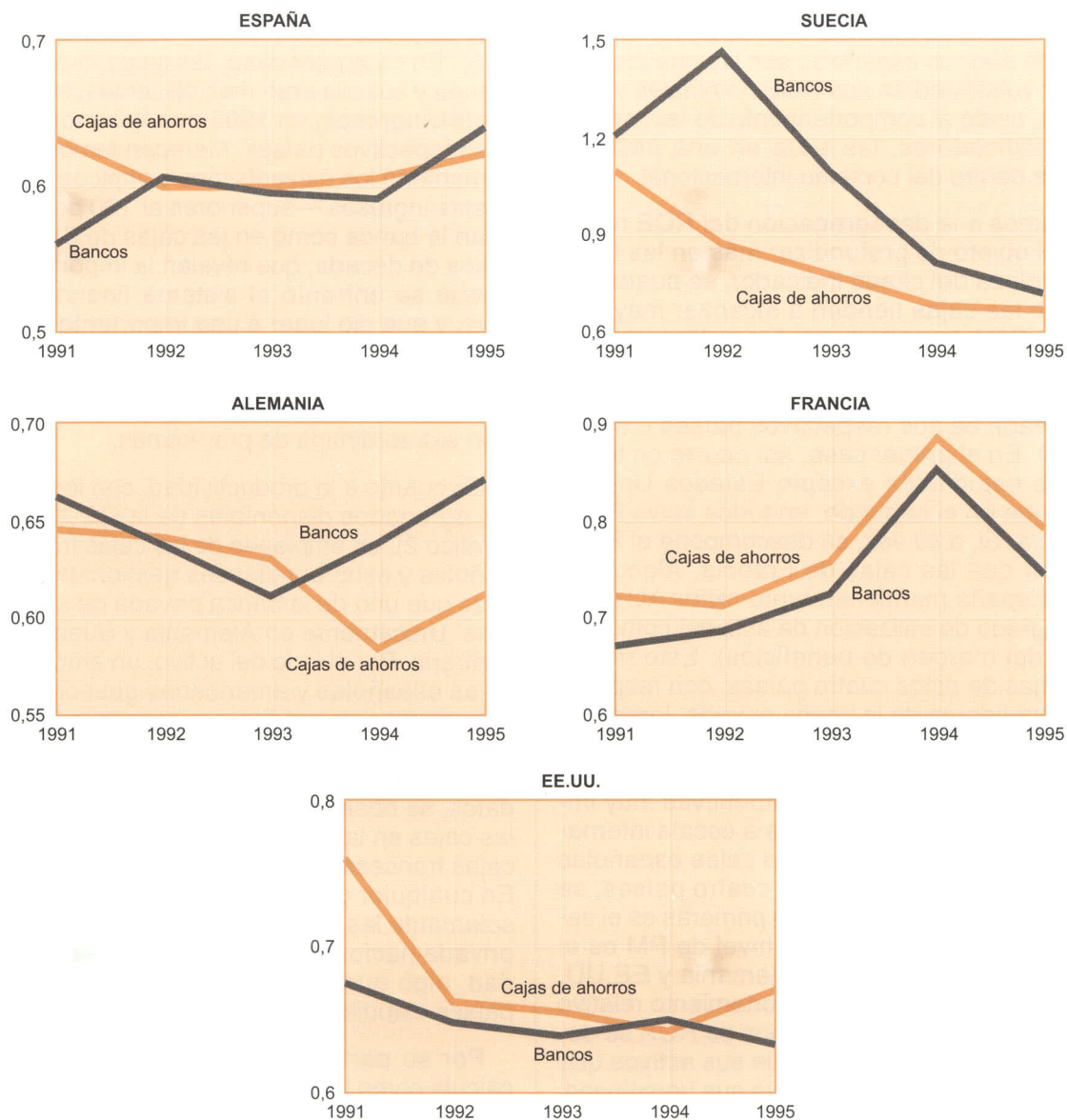
neux, Altunbas y Gardener, 1996: 73-76). Entre los países estudiados, únicamente las cajas francesas, al igual que ocurre con la banca de ese país, han visto aumentar su *ratio* costes/ingresos desde 1991, aunque en 1995 se produjo un cambio de inflexión hacia mayores cotas de eficiencia, pero aún muy alejadas de los niveles aceptables (60-65 por 100). En cualquier caso, las cajas españolas, alemanas y suecas eran más eficientes, según la *ratio* costes/ingresos, en 1995 que la banca privada de sus respectivos países. Merecen también un breve comentario los elevadísimos y atípicos coeficientes costes/ingresos —superiores al 100 por 100— tanto en la banca como en las cajas de Suecia a principios de década, que revelan la importante crisis a la que se enfrentó el sistema financiero de ese país, y que dio lugar a una importante reorganización y racionalización de su sector bancario, que, a pesar de la insuficiente eficiencia, permitió obtener elevadas rentabilidades a través de la materialización extraordinaria de provisiones.

En cuanto a la productividad, con los últimos datos agregados disponibles de la OCDE para 1995 (gráfico 2), un empleado de las cajas francesas, españolas y estadounidenses gestionaba más depósitos que uno de la banca privada de su respectivo país. Únicamente en Alemania y Suecia ocurría lo contrario. Por el lado del activo, un empleado de las cajas españolas y americanas gestionaba un mayor volumen de crédito que uno de la banca privada, mientras que sucede al contrario en los sectores bancarios francés, alemán y sueco. Con estos datos, se observa la mayor vocación y fortaleza de las cajas en la captación de pasivo, para la que las cajas francesas presentan el perfil más destacado. En cualquier caso, es interesante observar cómo solamente las cajas españolas superan a la banca privada nacional en los dos índices de productividad, algo que no ocurre en ninguno de los otros países estudiados.

Por su parte, el mayor nivel de EM —que se calcula como la inversa de la *ratio* capital/activos— pone de relieve el menor grado de capitalización de las cajas de ahorros alemanas, americanas y españolas con respecto a los bancos privados de sus respectivos países. En cualquier caso, es destacable el elevado nivel de capitalización de bancos y cajas españoles con relación a sus homólogos del resto de países, ya que aquéllos presentan los menores valores medios de EM —y, por tanto, los mayores de la *ratio* capital/activos— durante 1991-1995.

La última parte de este apartado comparativo a escala internacional se dedica al análisis de la

GRÁFICO 1
RATIOS DE EFICIENCIA (1991-95)
(Porcentaje)

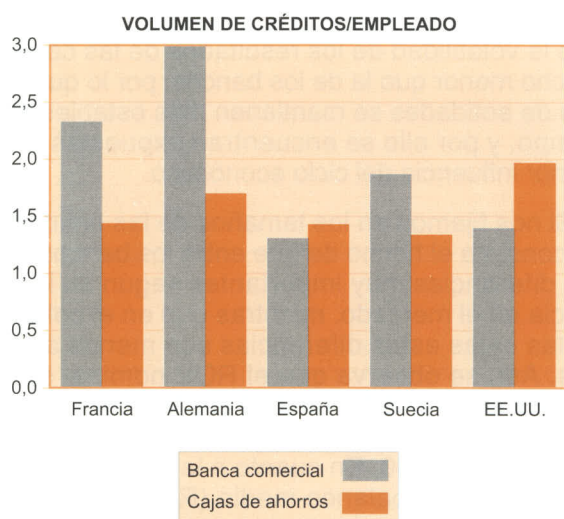
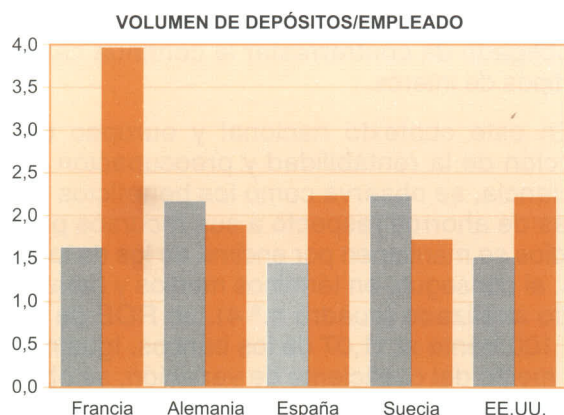


Fuente: OCDE (1997) y estimaciones propias.

distribución del beneficio, con el objeto de valorar la actuación de las cajas de ahorros para el resto de la economía y de la sociedad a través de los destinos de sus resultados. En el cuadro número 3 se presentan los promedios de la participación de impuestos, beneficios distribuidos y re-

servas en relación con el total de beneficios antes de impuestos y como porcentaje de los recursos propios medios (RPM), con lo que se calculan los valores de la última parte de las ecuaciones [6a] y [6b] definidas en el apartado anterior (19).

GRÁFICO 2
ÍNDICES DE PRODUCTIVIDAD
 (Millones de ecus)(1995)



Fuente: OCDE (*Bank Profitability*, 1997), Eurostat y estimaciones propias.

El elemento diferencial más significativo de la distribución de los resultados de las cajas de ahorros con respecto a la banca privada es el considerablemente mayor peso de la dotación de reservas en las primeras en cuatro de los cinco países considerados, a saber, Francia, Suecia, Estados Unidos y España (cuadro n.º 3). El reforzamiento de la normativa de solvencia y el menor acceso a los mercados de capitales para captar instrumentos de capital obliga a las cajas a depender, en gran medida, de la generación interna de recursos propios, es decir, de la dotación de reservas a partir de los

beneficios anuales. En cualquier caso, es destacable el esfuerzo de las cajas españolas y alemanas, que son capaces de dedicar un sustancial porcentaje de sus beneficios —en torno al 20 por 100— a la dotación de fondos de la obra benéfico-social. Ese esfuerzo las convierte, tanto en términos absolutos como relativos, en los sectores nacionales de cajas de ahorros que más recursos dedican de sus beneficios a la obra social en todo el mundo occidental (20). Por tanto, en el caso de Alemania y España, las cajas parecen haber compatibilizado bien el *trade-off* «capitalización-función social» en un contexto liberalizado y competitivo del sistema financiero. Han logrado incrementar su solvencia a la vez que mantenían importantes dotaciones para el resto de la economía y de la sociedad.

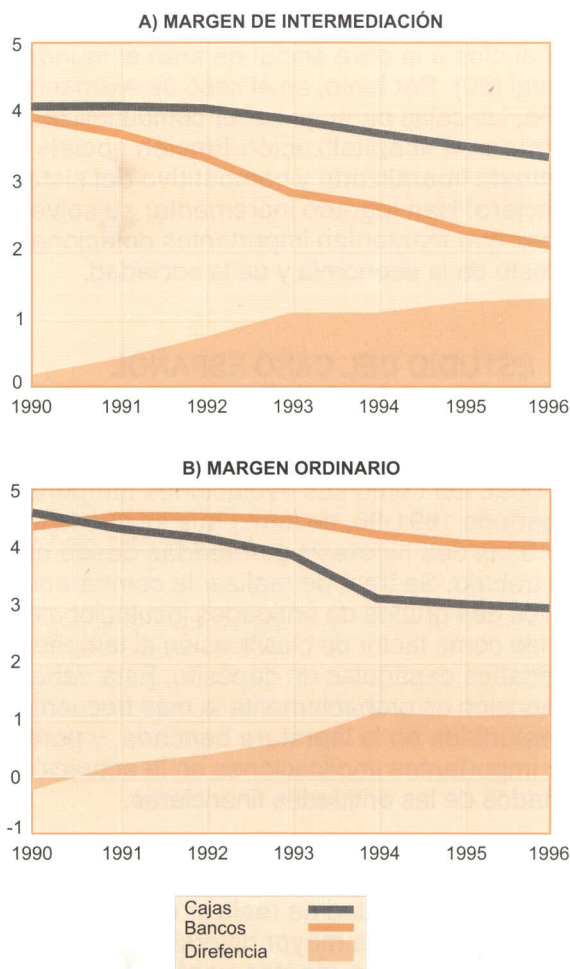
IV. ESTUDIO DEL CASO ESPAÑOL

En esta última sección, se estudia la rentabilidad y eficiencia de las entidades españolas a escala individual, así como sus evoluciones temporales en el período 1991-96, de forma que se pueda responder a las dos hipótesis planteadas desde el inicio del trabajo. Se trata de realizar la comparación entre los dos grupos de entidades institucionales utilizando como factor de clasificación el tamaño de las entidades españolas de depósito. Esta variable de dimensión es probablemente la más frecuentemente estudiada en la literatura bancaria, y parece tener importantes implicaciones en la actuación y resultados de las entidades financieras.

Existen justificaciones teóricas que apoyan las ventajas de un mayor tamaño en términos de resultados. La posibilidad de realizar economías de escala y alcance y la mayor diversificación de negocios y riesgos son las dos ventajas típicas de la dimensión (Revell, 1987 y 1989). Sin embargo, los estudios empíricos sobre la existencia de economías de escala y alcance son poco concluyentes y sus resultados difieren según países (21). En todo caso, por la importancia estratégica del tamaño, parece conveniente analizar la actuación y resultados de bancos y cajas de ahorros españoles clasificándolos según esta variable, especialmente tras las numerosas fusiones y adquisiciones que se han producido en la última década, y que han dado lugar a un aumento de la dimensión bancaria media en España (22).

En los últimos años, como puede observarse en el gráfico 3, ha continuado la tendencia al estrechamiento de márgenes tanto en cajas como en bancos, debido principalmente a la reducción paulatina

GRÁFICO 3
MÁRGENES DE INTERMEDIACIÓN
Y ORDINARIO
(Porcentaje sobre ATM)



de los tipos de interés. Efectivamente, aunque los ingresos por «otros productos» están teniendo buen comportamiento, el descenso del margen de intermediación produce un efecto de arrastre en el margen ordinario que cae desde 1991. La evolución general de los márgenes refleja comportamientos bastante similares en bancos y cajas de ahorros, si bien existen algunas diferencias reseñables. El margen de intermediación se recorta en términos relativos en ambos grupos, pero la caída es más acusada en los bancos. En los otros productos ordinarios, ocurre algo parecido, esto es, se

produce una tasa de crecimiento similar en ambos grupos, pero su importancia relativa no es comparable, mientras en los bancos supone entre un 8 y un 10 por 100 del margen de intermediación, en las cajas apenas llega al 4 ó 5 por 100 de dicho margen. En esta misma línea, se está produciendo un descenso de los gastos de explotación en un intento obligado de contrarrestar la continua caída de los tipos de interés.

En este contexto nacional y europeo de reducción de la rentabilidad y preocupación por la eficiencia, se observa como los beneficios de las cajas de ahorros respecto a sus recursos propios medios se mantienen por encima de los de los bancos, al conseguir, en términos medios y para el período analizado (cuadro n.º 4), un ROE de 14,29 por 100 frente al 11,07 de los bancos. Igualmente, por medio del coeficiente de variación, se observa que estas rentabilidades presentan unos niveles de dispersión mucho menores en el grupo de las cajas que en el de los bancos. Estos datos confirman que la volatilidad de los resultados de las cajas es mucho menor que la de los bancos, por lo que este tipo de entidades se mantienen más estables en el tiempo, y por ello se encuentran expuestas a una menor influencia del ciclo económico.

Si nos fijamos en los tamaños de las entidades, se constata el hecho de que entre los bancos existen diferencias muy importantes según su importancia en el mercado, mientras que en el colectivo de las cajas estas diferencias son menos acusadas. Así, se observa que el ROE nominal se encuentra entre un 6,2 y un 22,4 por 100 para los bancos, mientras que en las cajas oscila entre un 11,7 y un 18,3 por 100. En cuanto a la rentabilidad sobre el total del balance medio (ROA), se obtiene que mientras las cajas se mueven en unos valores que van del 0,73 al 1,22 por 100, los bancos lo hacen entre el 0,3 y el 1,34 por 100. Por estas razones, se puede concluir que el grupo de las cajas es mucho más homogéneo y estable que el grupo competidor, la banca privada (cuadro n.º 5).

De los tres elementos en los que se puede desagregar el ROE, se constata que el multiplicador de los recursos propios (EM) no es demasiado alto debido a que el buen nivel de capitalización de las entidades españolas, en ambos grupos institucionales, reduce los niveles de rentabilidad. Por tamaños, de nuevo se observa una mayor homogeneidad entre las cajas que entre los bancos. Respecto al grado de utilización de los activos (AU) y el margen de beneficios (PM) se aprecia que las cajas presentan ventajas en ambos indicadores frente a la banca privada que explican que estas entidades

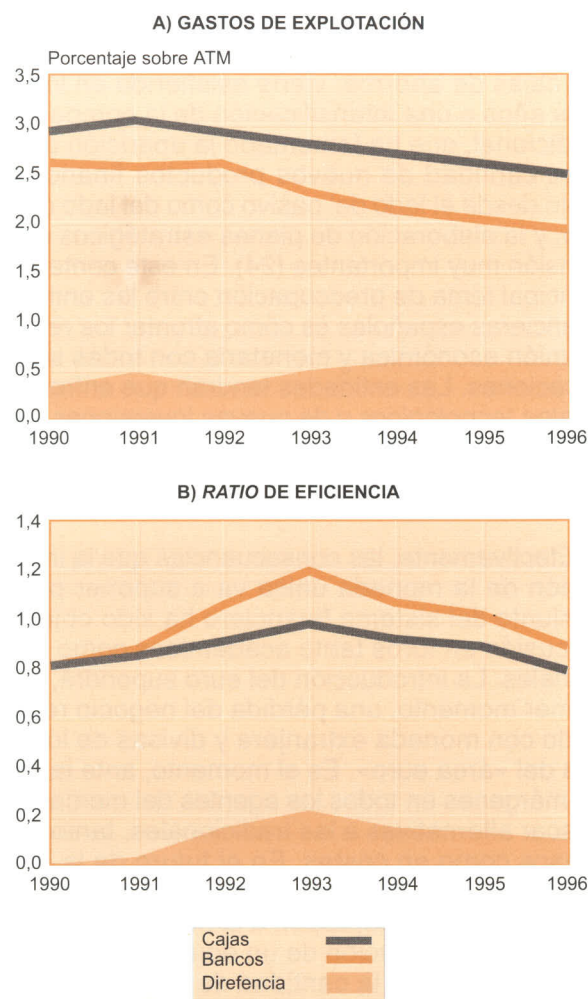
tengan unas rentabilidades superiores a la de sus competidores.

Como se ha mencionado anteriormente, tanto los bancos como las cajas continúan su política de reducción de costes de explotación. La moderación de los gastos de explotación es superior en términos absolutos en los bancos, aunque, dado el mayor crecimiento de la actividad de las cajas, esa diferencia desaparece en términos relativos. Es más, si nos fijamos en la *ratio* gastos de explotación/margen ordinario como medida de eficiencia operativa se aprecia que, desde 1991, las cajas siempre han tenido unos niveles de eficiencia superiores a los de los bancos, ya que, en términos medios, estos gastos representan un 65 por 100 para las cajas, mientras que para los bancos llega al 70 por 100 (gráfico 4).

Los gastos de explotación sí que han crecido en estos últimos años, pero su crecimiento ha estado por debajo del crecimiento de la actividad (ya se mida por el margen ordinario o por los activos totales medios). La base de esta moderación y/o mejora de la eficiencia de las entidades se encuentra fundamentalmente en los gastos de personal, principal partida de estos gastos. De nuevo se encuentran diferencias; mientras que en los bancos existe una tendencia a la reducción del número de empleados, en las cajas continúa el proceso de expansión de su red de atención al cliente, tanto en número de oficinas como en el número de empleados, aunque con desigual intensidad en cada una de las cajas a nivel individual.

La distribución de los resultados de las entidades antes de impuestos parece venir marcada, en buena medida, por la configuración jurídica de las entidades. La proporción de beneficios que se dedica a impuestos se encuentra en ambos grupos institucionales alrededor de un 25 por 100 (cuadro número 6). En el resto de los beneficios se produce una asimetría muy cuantiosa. La partida de distribución repartida, en forma de dividendos en los bancos y en forma de obra benéfica social en las cajas de ahorros, representa casi el 60 por 100 de los beneficios de los bancos, quedando, por tanto, un 20 por 100 aproximadamente para la provisión de reservas. Sin embargo, en las cajas de ahorros se viene constatando desde hace ya varios años que la principal partida de aplicación de los recursos obtenidos es la dotación de reservas, con una aportación cercana al 57 por 100. Esta circunstancia viene fomentada por la preocupación que el Banco de España ha transmitido a las cajas en cuanto a la potenciación de su solvencia de cara al mercado único y a la unión monetaria europea, que

GRÁFICO 4
GASTOS DE EXPLOTACIÓN
Y RATIO DE EFICIENCIA



está motivada por la dificultad que, para este tipo de entidades de carácter fundacional, supone la modificación de los recursos propios (23).

Por tamaños, se observa que existe relación positiva entre la proporción de los beneficios repartidos y la dimensión de la entidad. Entre los bancos, las grandes entidades llegan a distribuir el 73 por 100 de sus beneficios antes de impuestos, mientras que los bancos pequeños apenas sobrepasan el 10 por 100 de los mismos. En las cajas, aunque existan algunas diferencias en el mismo sentido que los bancos —es decir, se dedica una mayor

proporción de los beneficios a la obra benéfico-social en las cajas grandes que en las pequeñas—éstas son mucho menos acusadas.

V. CONCLUSIONES

El sistema financiero europeo, en el que operan las cajas de ahorros, viene asistiendo en los últimos años a una intensificación de la competencia tradicional, que ha fomentado la aparición de una gran cantidad de nuevos productos financieros, tanto desde el lado del pasivo como del lado del activo, y la elaboración de planes estratégicos de expansión muy importantes (24). En este contexto, el principal tema de preocupación entre las entidades financieras españolas es cómo afrontar los retos de la unión económica y monetaria con todas sus implicaciones. Las entidades tendrán que enfrentarse a retos tecnológicos y de nuevas inversiones, pero, en general, se aprecia una especial preocupación de los participantes en el mercado por el tamaño óptimo.

Efectivamente, las consecuencias que la implantación de la moneda única va a suponer para el conjunto del sistema financiero ha sido objeto de discusión en foros tanto académicos como profesionales. La introducción del euro supondrá, en un primer momento, una pérdida del negocio relacionado con moneda extranjera y divisas de los países del «área euro». Es el momento, ante la caída de márgenes en todos los agentes del mercado, de buscar alternativas a las tradicionales, tanto en ingresos como en costes. En el futuro de la banca minorista, a la que pertenecen las cajas de ahorros, el éxito de adaptación a la nueva situación pasa por la consecución de un equilibrio entre el tamaño de la red y la cantidad de servicios prestados, que sólo pueden ser producidos si se venden a un gran número de personas.

En este artículo, se ha podido constatar, tanto en el análisis internacional como en el nacional, que existen importantes ventajas competitivas en el grupo institucional de las cajas españolas. Los indicadores de rentabilidad, eficiencia y estabilidad de resultados se muestran notablemente más favorables en este tipo de entidades que en la banca privada y, por tanto, se puede concluir que la aportación de las cajas de ahorros a la evolución futura del sistema financiero español tiene que considerarse como imprescindible.

NOTAS

(1) Véase, por ejemplo, REVELL (1989), y GARDENER, MOLYNEUX, WILLIAMS y CARBÓ (1997).

(2) Sobre este último aspecto, véase COELLO (1994).

(3) En este trabajo no se considera el caso de la banca pública, para la que existe evidencia mixta en la literatura: mientras SHORT (1979) y BOURKE (1989) encuentran una relación inversa entre ROE y propiedad del Estado, MOLYNEUX y THORNTON (1992) muestran una relación positiva.

(4) Véase GILBERT (1984), y MOLYNEUX, ALTUNBAS y GARDENER (1996, pág. 77 y capítulo 5).

(5) Véase el artículo de CRESPI, JANSSON y SALAS, incluido en este volumen, para una valoración de las cajas de ahorros aplicando valores de mercado de entidades financieras que cotizan en Bolsa.

(6) Véase, por ejemplo, GILBERT (1984); MOLYNEUX y THORNTON (1992); CANALS (1993), y MOLYNEUX, ALTUNBAS y GARDENER (1996).

(7) Véase, por ejemplo, SHAW y WHITLEY (1994).

(8) No obstante, conforme las entidades financieras incrementan el peso relativo de sus ingresos por operaciones fuera de balance, ROA pierde parte de su utilidad como medidor de la actuación y rentabilidad. Por ello, ROE y otros indicadores que se analizan posteriormente son más representativos a la hora de una evaluación global.

(9) En la amplia literatura bancaria sobre el paradigma «Estructura de Mercado-Conducta de las empresas-Resultados» (*Structure-Conduct-Performance: S-C-P*), aparecen otros determinantes importantes de los resultados, como es el grado de concentración de mercado y el posible poder de mercado de algunas entidades financieras. Véase, en este sentido, GILBERT (1984); BOURKE (1989), y MOLYNEUX y FORBES (1995). Sin embargo, el presente trabajo fundamentalmente pretende explorar las fortalezas competitivas a nivel de grupo y tipo de entidades de depósito en materia de actuación y resultados, por lo que, sin obviar la importancia de la estructura de mercado, se desea identificar otros determinantes.

(10) Esta relación dinámica ha sido considerada y evaluada por los autores en el caso español, y los resultados aparecerán en una próxima publicación de la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas.

(11) Véase SINKEY (1998). Sinkey solamente incluye seis tipos de riesgo; en este trabajo se ha incorporado un séptimo, el riesgo de las actividades fuera de balance.

(12) Tradicionalmente, en los estudios estadounidenses el principal modelo explicativo de la conducta de las entidades mutualistas era el de la preferencia por el gasto —véanse, por ejemplo, AKELLA y GREENBAUM (1988)—, aunque estudios más recientes —véanse KRINSKY y THOMAS (1995), y STIROH (1997)— cuestionan esa visión y muestran una evolución más favorable, aunque con matices, de la eficiencia y la competitividad de estas instituciones, especialmente tras la reestructuración del sector a principios de esta década.

(13) Véase MOLYNEUX, ALTUNBAS y GARDENER (1996), y GARDENER, MOLYNEUX, WILLIAMS y CARBÓ (1997).

(14) Sobre los principales modelos, técnicas y evidencia empírica en materia de eficiencia bancaria para diferentes países, véanse los recientes *survey* de BERGER y MESTER (1997), y BERGER y HUMPHREY (1997).

(15) La creciente importancia de este medidor es reconocida en diversos estudios (véase, por ejemplo, MOLYNEUX, ALTUNBAS y GARDENER, 1996, capítulo 3) y en las comparaciones internacionales (véanse los últimos *rankings* internacionales de *The Banker*, 1997) en los que se emplea este indicador.

(16) Este tipo de índices básicos son los utilizados por el Banco de España en su estudio anual de la cuenta de resultados de bancos y cajas españoles, publicados en el *Boletín Económico* de abril de cada año.

(17) Muy probablemente, cuando se disponga de los datos bancarios agregados de la OCDE para 1996 y 1997, se podrá comprobar que el impacto del crecimiento de los precios en los ROE reales se ha atenuado en España, gracias a la sustancial reducción de la inflación en los dos últimos años.

(18) Que se calcula como el cociente entre la desviación típica y la media (en valor absoluto).

(19) Los datos de la banca privada francesa del cuadro n.º 3 son claramente atípicos, consecuencia de la grave crisis del sector en los noventa.

(20) Así también lo demuestra la evidencia empírica recogida en GARDENER, MOLYNEUX, WILLIAMS y CARBÓ (1997, capítulo 5).

(21) Véase, para el caso norteamericano, la revisión de CLARK (1988), y para el caso europeo, la de MOLYNEUX, ALTUNBAS y GARDENER (1996, cap. 7).

(22) Véase VENNET (1996) para un análisis de las fusiones y adquisiciones sobre los resultados y eficiencia de las entidades de crédito de la Unión Europea.

(23) La evolución de la obra benéfico-social en las cajas de ahorros españolas, su aplicación y su redefinición dentro de la realidad financiera española se analiza en detalle en varios de los artículos de este mismo número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA.

(24) Para profundizar en estos aspectos, se puede seguir el artículo de CARBÓ y COELLO (1997).

BIBLIOGRAFÍA

AKELLA, S. R., y GREENBAUM, S. I. (1988), «Savings and loan ownership structure and expense preference behaviour», *Journal of Banking and Finance*, 12, págs. 419-437.

BERGER, A. N. (1995), «The relationship between capital and earnings in banking», *Journal of Money, Credit and Banking*, volumen 27, n.º 2, mayo, págs. 432-456.

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

BERGER, A. N., y MESTER, L. J. (1997), «Inside the black box: What explains differences in the efficiencies of financial institutions?», *Journal of Banking and Finance*, vol 21, págs. 895-947.

BOURKE, P. (1989), «Concentration and other determinants of bank profitability in Europe, North America and Australia», *Journal of Banking and Finance*, 13, págs 65-79.

CANALS, J. (1993), *Competitive strategies in european banking*, Clarendon Press, Oxford (UK).

CARBÓ, S. (1994), «Recursos propios, *capital crunch* y dimensión bancaria: el caso español», PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, n.º 58, páginas 105-112.

— (1996), «Una aproximación a las cajas de ahorros europeas», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 115, págs. 45-54.

CARBÓ S., y COELLO, J. (1997), «Las cajas de ahorros españolas: 1977-1997», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 124-125, páginas 101-118.

CLARK, J. A. (1988), «Economies of scale and scope at depository financial institutions: a review of the literature», *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, 73, septiembre/octubre, páginas 16-33.

COELLO, J. (1994), «¿Son las cajas y los bancos estratégicamente equivalentes?», *Investigaciones Económicas*, vol. XVIII (2), mayo, páginas 313-332.

GARDENER, E. P. M.; MOLYNEUX, P.; WILLIAMS, J., y CARBÓ, S. (1997), *The future of savings banks in the single financial market of the EU*, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, Madrid.

GILBERT, R. A. (1984), «Bank market structure and competition. A survey», *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 16, n.º 4, páginas 617-645.

GONZÁLEZ MOSQUERA, L. M. (1991a), «Evolución de la cuenta de resultados de las cajas de ahorros en España (1971-1989)», *Documento de Trabajo*, n.º 9.103, CEMFI, Banco de España.

— (1991b), «Rentabilidad y aplicación de los resultados de las cajas de ahorros», PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, n.º 46, págs. 118-126.

KRINSKY, I., y THOMAS, H. (1995), «Savings and loan ownership and expense-preference», *Journal of Banking and Finance*, 19, páginas 165-170.

LINDGREN, C. J.; GARCÍA, G., y SAAL, M. I. (1996), *Bank soundness and macroeconomic policy*, International Monetary Fund, Washington.

MOLYNEUX, P.; ALTUNBAS, Y., y GARDENER, E. (1996), *Efficiency in european banking*, John Wiley, Chichester (UK).

MOLYNEUX, P., y FORBES, (1995), «Market structure and performance in european banking», *Applied Economics*, 27, págs 155-159.

MOLYNEUX, P., y THORNTON, J. (1992), «Determinants of european bank profitability: a note», *Journal of Banking and Finance*, vol. 16, número 6, diciembre, págs. 1173-1178.

OCDE, (1992), *Banks under stress*, París.

— (1997), *Bank profitability. Financial statements of banks*, París.

PELTZMAN, S. (1984), «Comment on bank market structure and competition: a survey», *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 16, número 4, págs. 650-656.

REVELL, J. (1987), *Mergers and the role large banks*, IEF Monographs in Banking and Finance, n.º 2, Institute of European Finance, University of Wales, Bangor, Reino Unido.

— (1989), *The future of savings banks. A study of Spain and the rest of Europe*, IEF Research Monographs in Banking and Finance número 8, Institute of European Finance, University of Wales, Bangor, Reino Unido.

SHAW, E. R., y WHITLEY, J. (1994), *Regulations at the crossroads*, IEF Research Paper, n.º 94/4, Institute of European Finance, University of Wales, Bangor (UK).

SHORT, B. K. (1979), «The relation between commercial bank profit rates and banking concentration in Canada, Western Europe and Japan», *Journal of Banking and Finance*, 3, págs. 209-219.

SINKEY, J. F., Jr. (1998), *Commercial bank financial management*, Prentice Hall, 5.ª edición, New Jersey.

STIROH, K. J. (1997), «The evolution of an industry: US thrifts in the 1990s», *Journal of Banking and Finance*, vol. 21, págs. 1375-1394.

VENNET, R. V. (1996), «The effect of merger and acquisitions on the efficiency and profitability of EC credit institutions», *Journal of Banking and Finance*, 20, págs. 1531-1558.

CUADRO N.º 1

**MEDIA PONDERADA Y COEFICIENTE DE VARIACIÓN DEL ROE EN TÉRMINOS NOMINALES Y REALES PARA
LOS SECTORES DE BANCOS Y CAJAS DE AHORROS DE CINCO PAÍSES OCCIDENTALES**

Período 1991-1995

	MEDIAS PONDERADAS				COEFICIENTE DE VARIACIÓN			
	ROE nominal (porcentaje)		ROE real (porcentaje)		ROE nominal		ROE real	
	Banca privada	Cajas de ahorros	Banca privada	Cajas de ahorros	Banca privada	Cajas de ahorros	Banca privada	Cajas de ahorros
Francia	0,99	7,84	-1,57	5,12	13,97	0,36	8,52	0,49
Alemania	9,98	22,00	7,54	19,29	0,11	0,09	0,15	0,09
Suecia	21,39	40,25	15,36	33,25	0,93	0,61	1,05	0,66
Estados Unidos	19,97	11,52	16,31	8,17	0,24	0,38	0,37	0,64
España	7,88	11,56	1,94	5,43	0,66	0,09	2,30	0,08

Nota: Los datos han sido redondeados a dos decimales.

Fuente: OCDE (1997), Eurostat y estimaciones propias.

CUADRO N.º 2

**DESAGREGACIÓN DEL ROE NOMINAL PARA LOS SECTORES DE BANCOS Y CAJAS DE AHORROS
DE CINCO PAÍSES OCCIDENTALES**

Valores medios ponderados. Período 1991-1995

	ROE nominal (porcentaje)		PM (porcentaje)		AU (porcentaje)		EM	
	Banca privada	Cajas de ahorros	Banca privada	Cajas de ahorros	Banca privada	Cajas de ahorros	Banca privada	Cajas de ahorros
Francia	0,03	0,29	1,48	11,78	2,07	2,44	32,14	27,24
Alemania	0,53	0,83	17,60	23,50	3,01	3,53	18,83	26,50
Suecia	1,10	2,98	26,52	42,34	4,14	7,04	19,47	13,51
Estados Unidos	1,50	0,82	25,70	24,24	5,84	3,40	13,31	14,00
España	0,77	0,96	19,03	21,97	4,03	4,38	10,26	12,01

Nota: Los datos han sido redondeados a dos decimales.

Fuente: OCDE (1997) y estimaciones propias.

CUADRO N.º 3

**DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS COMO PARTICIPACIÓN DEL TOTAL
Y COMO RECURSOS PROPIOS MEDIOS (RPM)**

Sectores de bancos y cajas de ahorros. Media 1991-1995

	FRANCIA		ALEMANIA		SUECIA		ESTADOS UNIDOS		ESPAÑA	
	Porcentaje	Porcentaje RPM	Porcentaje	Porcentaje RPM	Porcentaje	Porcentaje RPM	Porcentaje	Porcentaje RPM	Porcentaje	Porcentaje RPM
1. BANCA PRIVADA:										
1.1. Impuestos	185,91	1,83	41,79	4,17	25,04	5,36	33,00	6,59	30,93	2,44
1.2. Beneficio distribuido	288,19	2,83	44,52	4,44	12,80	2,74	40,08	8,00	57,37	4,52
1.3. Reservas	-374,10	-3,67	13,69	1,37	62,16	21,39	26,92	5,38	11,70	0,92
TOTAL (ROE).....	100,00	0,99	100,00	9,98	100,00	21,39	100,00	19,97	100,00	7,88
2. CAJAS DE AHORROS:										
2.1. Impuestos	43,43	3,41	64,61	14,21	20,35	8,19	34,91	4,02	23,55	2,72
2.2. Beneficio distribuido	0,33	0,03	20,85	4,59	0,00	0,00	29,60	3,41	18,52	2,14
2.3. Reservas	56,24	4,40	14,54	3,20	79,65	32,06	35,49	4,09	57,93	6,70
TOTAL (ROE).....	100,00	7,84	100,00	22,00	100,00	40,25	100,00	11,52	100,00	11,56

Fuentes: OCDE (1997) y estimaciones propias.

CUADRO N.º 4

**ROE EN TÉRMINOS NOMINALES
Período 1991-1996**

	MEDIAS PONDERADAS		COEFICIENTE DE VARIACIÓN	
	ROE nominal (porcentaje)			
	Banca privada	Cajas de ahorros	Banca privada	Cajas de ahorros
TAMAÑO:				
Grandes	6,16	11,76	2,27	0,05
Medianos.....	22,39	14,87	0,09	0,08
Pequeños	8,73	18,26	0,29	0,06
TOTAL	11,07	14,29	0,51	0,04

Nota: Los datos han sido redondeados a dos decimales.

Fuente: AEB y CECA.

CUADRO N.º 5

DESAGREGACIÓN DEL ROE NOMINAL
Valores medios ponderados. Periodo 1991-1996

	ROA nominal (porcentaje)		PM (porcentaje)		AU (porcentaje)		EM	
	Banca privada	Cajas de ahorros	Banca privada	Cajas de ahorros	Banca privada	Cajas de ahorros	Banca privada	Cajas de ahorros
TAMAÑO:								
Grandes	0,28	0,73	9,25	21,36	3,18	3,43	22,08	16,07
Medianos.....	1,34	1,03	37,95	23,59	3,67	4,37	16,58	14,52
Pequeños	0,93	1,22	23,40	26,28	3,94	4,69	9,33	14,93
TOTAL	0,68	0,95	20,15	23,28	3,46	4,08	16,29	15,10

Nota: Los datos han sido redondeados a dos decimales.

Fuente: AEB y CECA.

CUADRO N.º 6

DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS (BAI) COMO PARTICIPACIÓN DEL TOTAL
Y COMO RECURSOS PROPIOS MEDIOS (RPM)
Media 1991-1996

	GRANDES		MEDIANOS		PEQUEÑOS		TOTAL	
	Porcentaje BAI	Porcentaje RPM	Porcentaje BAI	Porcentaje RPM	Porcentaje BAI	Porcentaje RPM	Porcentaje BAI	Porcentaje RPM
1. BANCA PRIVADA:								
1.1. Impuestos.....	8,78	2,27	24,87	5,52	32,82	2,55	23,29	3,23
1.2. Beneficio distribuido..	72,89	0,31	49,83	11,13	10,70	4,32	57,22	3,39
1.3. Reservas	18,32	3,59	25,29	5,63	56,49	1,76	19,49	4,46
TOTAL (ROE)	100,00	6,17	100,00	22,29	100,00	8,64	100,00	11,09
2. CAJAS DE AHORROS:								
2.1. Impuestos.....	16,21	1,92	26,88	4,01	26,31	4,80	23,88	3,42
2.2. Beneficio distribuido..	22,44	2,64	17,82	2,65	17,62	3,21	19,05	2,72
2.3. Reservas	61,35	7,20	55,30	8,25	56,07	9,71	57,06	8,09
TOTAL (ROE)	100,00	11,76	100,00	14,91	100,00	17,72	100,00	14,23

Fuentes: AEB y CECA.

Resumen

El presente trabajo evalúa los parámetros de competitividad de las cajas de ahorros españolas. Específicamente, se analizan las tendencias y la volatilidad de la rentabilidad de las cajas de ahorros y de la banca privada, así como su contribución al resto de la economía. El análisis se realiza tanto a escala nacional como internacional para cinco países. Los resultados del período 1991-96 revelan que las cajas de ahorros tienden a tener mayores rentabilidades y menor variación de éstas que la banca privada. Asimismo, se observa que las cajas españolas mantienen, en este contexto, ciertas ventajas competitivas en relación con la banca privada de nuestro país y con sus homólogas de otros países occidentales.

Palabras clave: cajas de ahorros, banca privada, ventajas competitivas, rentabilidad, eficiencia, solvencia.

Abstract

This article appraises the main factors of competitiveness of the Spanish savings banks. Specifically, this work analyses the trends and volatility of the performance of savings and private banks as well as their contribution of the different financial institutions to the rest of the economy. The study, undertaken both at national and international level, shows that savings banks' performance tends to be higher and more stable than that of private banks during the period 1991-96. In this context, we find that Spanish savings banks enjoy certain competitive advantages compared with the Spanish private banks and the savings banks of other OECD countries.

Key words: savings banks, private banks, competitive advantages, performance, efficiency, solvency.

JEL classification: G21, G32.