

PROBLEMAS ACTUALES DE LA BANCA ESPAÑOLA

Intervención del Sr. D. José María AMUSÁTEGUI DE LA CIERVA *

INTRODUCCIÓN

Señor presidente, señores académicos:

Al aceptar su amable invitación para participar en esta sesión ordinaria de la Academia quiero expresarles mi más sincero agradecimiento por el honor que me dispensan al permitirme colaborar en el quehacer intelectual de esta institución. Al mismo tiempo, sería mi deseo ajustar mis reflexiones a lo que estimo exigencias inexcusables de esta Casa: rigor en el discurso, precisión en el lenguaje y ponderación en los criterios.

Dentro del ciclo organizado por la Academia sobre los problemas de las finanzas en diversas zonas geográficas, me ha correspondido —tras el análisis realizado por dos ilustres académicos sobre ámbitos tan distintos como los del Este europeo y los de los Estados Unidos de América— desarrollar lo referente a los bancos de nuestro país, bajo el título específico de «Problemas actuales de la banca española».

He creído conveniente articular mi presentación en torno a dos grandes ejes, conceptual el primero y temporal el segundo. Desde el punto de vista conceptual analizaré los problemas de la banca bajo el prisma de tres criterios que tienen especial importancia para enjuiciar la actividad bancaria: la eficacia, la eficiencia y la solvencia. En el aspecto temporal recogeré los problemas heredados del pasado, afloraré los del momento actual y trataré de adivinar los que todavía esperan al futuro de nuestro sistema financiero.

Entiendo por eficacia la capacidad de cualquier empresa para alcanzar los fines u objetivos propuestos. De acuerdo con la doctrina tradicional, pueden sintetizarse en cuatro los objetivos de la banca: facilitar a la sociedad un dispositivo de custodia,

* Sesión del día 5 marzo de 1991.

dotar a los particulares y empresas de un sistema de pagos, fomentar el ahorro y, finalmente, canalizar este ahorro hacia la inversión. Bajo estas hipótesis, trataré de dilucidar hasta qué punto la banca española ha sido eficaz en la consecución de sus objetivos.

La eficacia trata de relacionar cuantitativa y cualitativamente los medios utilizados con los resultados obtenidos. En este sentido, la banca será eficiente —y sobre ello deberemos discurrir— si consume el mínimo de recursos en la realización de sus actividades de intermediación y de prestación de servicios financieros.

La solvencia, por último, como criterio para enjuiciar la actuación empresarial, adquiere en la banca una significación muy particular por diversas razones. Primero, porque mantiene la confianza de la sociedad en los bancos como sistema de custodia y de pagos. Segundo, porque permite a las entidades bancarias asumir los riesgos de la economía, actuando como «interruptores automáticos» que impiden el desencadenamiento sucesivo de las quiebras empresariales. Pero, lo que es más importante, no debe olvidarse que la solvencia de la banca se fundamenta, a largo plazo, en su rentabilidad, ya que de no existir ésta de manera continuada sería imposible obtener los capitales y fondos necesarios para salvaguardar la solvencia.

Como indiqué anteriormente, además del triple enfoque conceptual de la eficacia, la eficiencia y la solvencia, analizaré los problemas de la banca española con una dimensión temporal, encuadrándolos en tres grandes períodos que servirán de guía a la exposición. En el primero de ellos situaré los problemas estructurales heredados del origen, desarrollo y evolución de la banca española, es decir, lo que podríamos llamar las marcas o «estigmas» del pasado. En el segundo abordaré los problemas derivados del pasado más inmediato y de la situación presente, lo que podríamos llamar los modelos o «paradigmas» actuales de la banca española. Por último me referiré a los problemas que se vislumbran en el horizonte, aunque todavía de un modo borroso y poco perfilado, derivados de nuestras propias limitaciones para imaginarnos el futuro —que es el primer paso para construirlo— y que podríamos denominar los misterios o «enigmas» de la banca del porvenir.

ESTIGMAS DEL PASADO: LAS MARCAS

Al hablar de estigmas del pasado me estoy refiriendo a determinados problemas estructurales a los que se enfrenta hoy la banca española, pero que tienen un origen relativamente remoto y pueden concretarse en tres fundamentales: la subsidiación vía precios entre productos y entre clientes, la presunción de ineficiencia de la banca

española y, por último, la imagen de poder oligopolístico de la misma y la consiguiente idea generalizada de excesivos y abusivos beneficios.

Subsidiación vía precios

Uno de los problemas históricos que arrastra la banca española es que los precios de sus diferentes productos y servicios no reflejan estrictamente el valor del mercado —es decir, el producido por el equilibrio entre oferta y demanda—, sino que incorporan otros elementos distorsionadores debidos al llamado efecto «subsidiación». La subsidiación, por tanto, consiste en que los precios de algunos productos o servicios —«subsidiadores»— están por encima de los que deberían tener en un mercado perfecto, mientras que los otros —«subsidiados»— permanecen por debajo.

La subsidiación en banca obedece a factores endógenos y exógenos. Los factores endógenos se deben a dos características intrínsecas de la banca: ser empresa multiproducto con actividades compartidas y ser arbitrajista de riesgos en un mercado con información imperfecta.

Por un lado, el hecho de que en la banca existan diversas actividades que comparten la realización de múltiples productos y servicios hace difícil tanto el conocimiento como la correcta imputación individualizada de los costes de cada uno de ellos, dando origen a procesos de subsidiación implícita. Por otra parte, los precios de los productos y servicios no reflejan adecuadamente el componente riesgo de cada uno, ya que la información necesaria para evaluarlo no es pública y, por tanto, no puede ser compartida por el mercado, lo que también produce efectos de subsidiación. Así, ocurre con frecuencia que un particular o una empresa, con buen grado de solvencia y cumplidores de sus obligaciones, tengan que pagar por sus créditos un precio parecido al que pagan otros que no son clientes de calidad similar. Las reducidas diferencias entre los precios de los llamados tipos «preferenciales» y los de los tipos «libres» no siempre incorporan primas que reflejan las sustanciales divergencias entre los riesgos de los clientes.

Los factores exógenos que producen subsidiación derivan, fundamentalmente, de las regulaciones limitadoras de la competencia y de la utilización de la banca como instrumento de política monetaria y como mecanismo de financiación del déficit público. En España, durante el largo período que va desde el final de la guerra civil hasta la segunda mitad de los años setenta, las limitaciones a la competencia fueron muy importantes, las barreras de acceso al sector bancario muy estrictas y bastante rígido el control administrativo de los tipos de interés de los depósitos, lo que hacía que los ahorradores subsidiaran de manera importante a los prestatarios. Por su parte —ya en el período de la democracia—, el excesivo uso de la política monetaria —a veces como sustitutiva de la fiscal— y los mecanismos de los coeficientes para financiar las necesidades públicas produjeron una subsidiación del sector público por parte del sector privado.

Como consecuencia, las entidades bancarias se acostumbraron a competir al margen de los precios, es decir, mediante servicios gratuitos o por la vía de la proximidad de sucursales. Lo importante eran los resultados globales medidos en términos del total de ingresos y de costes, mientras que no se percibía la necesidad de introducir en la gestión bancaria una contabilidad analítica para identificar costes y beneficios por productos o por clientes.

A mi juicio, la subsidiación constituye, todavía hoy, un importante estigma de la banca española que le impide alcanzar una plena eficacia. A primera vista la banca española proporciona a la sociedad los servicios básicos que necesita —custodia, pagos, intermediación y asesoramiento— y, en este sentido, parecería eficaz. Sin embargo, al hacerlo con precios subsidiados, la sociedad no tiene capacidad para expresar sus preferencias reales, lo que pone en entredicho la pretendida eficacia bancaria. Es posible que se hayan consumido en exceso ciertos productos subsidiarios y no se hayan cubierto las necesidades reales de determinados productos subsidiadores.

Presunción de ineficiencia

La presunción de ineficiencia de la banca española se basa en la idea de que la banca consume, para realizar sus funciones, un volumen excesivo de los recursos de la sociedad.

Esta presunción pretende apoyarse en una serie de datos comparativos con la banca de otros países, entre los que cabe citar a los siguientes: España es el país europeo con mayor número de oficinas bancarias por habitante, los costes de transformación (en relación con el volumen de fondos intermediarios) del sistema bancario español son los más altos de Europa y, por último, el tamaño de las grandes entidades bancarias es significativamente más pequeño que el de las correspondientes europeas.

Sin embargo, junto a los datos citados, que podrían sustentar la presunción de ineficiencia, existen otros que tenderían a probar lo contrario. El número de empleados del sistema bancario español es, en términos relativos, similar o inferior al de otros países europeos. Los gastos de transformación por habitante de nuestros bancos son los más bajos de Europa. Y, finalmente, el tamaño de las entidades bancarias españolas no es causa de ineficiencia por varias razones: porque es adecuado respecto al tamaño de la economía española; porque, por encima de un tamaño mínimo ampliamente superado por las principales entidades españolas, no se ha probado nunca que existan economías de escala en la banca, y, por último, porque si a las dimensiones actuales de los bancos españoles se añadiese el negocio internacional y financiero equivalente al que desarrollan los bancos europeos, nuestros bancos mostrarían *ratios* similares a los de sus colegas comunitarios.

La vía, pues, de las comparaciones internacionales es un camino aparentemente prometedor, pero poco esclarecedor a la hora de juzgar la eficiencia. Entre otras razones porque no son homogéneas las situaciones bancarias de los diversos países. Es evidente que el negocio bancario y financiero que demanda la sociedad española no es el mismo, al menos por ahora, que el que solicitan a sus sistemas bancarios las otras sociedades europeas.

En definitiva, pues, no creo que el sector bancario español se aleje mucho del nivel de eficiencia vigente en otros países europeos y puede considerarse adecuado para la realidad actual de la demanda financiera en nuestro país. Bien pudiera suceder, sin embargo, que todos los sistemas bancarios, al ampararse en regulaciones que limitan la competencia, fuesen ineficientes. Y también que todos ellos, incluido el español, resultasen ineficientes respecto al futuro del mercado único europeo.

En este sentido, en el caso del sistema bancario español, su principal ineficiencia estribaría en la configuración de su red de distribución, cuyas características contrastan, además, abiertamente con las europeas: en nuestro país existe mayor número de oficinas y menor tamaño de las mismas. La estructura de la red española es el resultado de la llamada «incoherencia temporal» del proceso de desregulación: se procedió a liberalizar la expansión de oficinas antes que los tipos de interés. Como consecuencia, el sistema bancario generó un exceso de capacidad en función de los precios existentes, exceso que se acentuó al producirse una progresiva liberalización del mercado por efecto de la expansión de las cajas fuera de sus regiones, del gran desarrollo de la banca industrial y de la entrada de instituciones extranjeras.

En este proceso desregulador, iniciado en 1974, conviene, sin embargo, distinguir tres períodos diferentes: 1974-79, 1979-85 y 1985-90. En el primero de ellos (1974-1979), el sistema bancario español duplicó su número de sucursales, que, incluyendo las correspondientes a las cajas de ahorros, llegaron a superar las 20.000 oficinas en 1979. Simultáneamente, los gastos de explotación aumentaron desde el 2,87 por 100 de los activos totales en 1974 hasta el 4,2 por 100 en 1978. Durante la etapa siguiente (1979-85), el número de oficinas creció a menor ritmo, pero los costes de transformación de la banca disminuyeron del 4,2 por 100 en 1978 al 3,5 por 100 en 1985. Finalmente, en el período (1985-90), el número de oficinas apenas aumentó y los costes de transformación continuaron disminuyendo hasta suponer sólo el 3,1 por 100 de los activos, en 1989.

Como resultado de esta enorme expansión, la red bancaria adquirió una capilaridad sin precedentes ni parangón en otros países. Los clientes de la banca encontraron la comodidad de la cercanía de la oficina bancaria, convirtiéndose éste en un elemento muy importante a la hora de que cada cliente eligiera su propio banco. Al mismo tiempo, el sector se encontró protegido por la potentísima «barrera de entrada» de su amplia red de distribución frente a posibles nuevos competidores. Pero el excesivo número de oficinas y su reducido volumen de negocio llegaron a representar, quizá, uno de los principales desafíos a la eficiencia de la banca española de cara al mercado único europeo.

Oligopolio y beneficios

El tercero de los estigmas que la banca española ha heredado del pasado es su imagen de poder oligopolístico y la idea bastante generalizada de que obtiene excesivos beneficios.

La afirmación que califica de oligopolio a la banca española se fundamenta en la existencia de un grupo tasado de bancos —los llamados Siete Grandes— que concentran una elevada proporción del negocio bancario. Esta situación otorgaría a dicho grupo un poder excepcional sobre la economía e incluso una especial fuerza decisoria en los asuntos públicos.

El razonamiento anterior presenta, sin embargo, importantes grietas en su argumentación. Primero, es necesario considerar la elevada cuota del negocio financiero, y por tanto de poder, atribuida a los seis grandes bancos —tras la fusión del Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya— sólo representa alrededor de una décima parte de los aproximadamente 200 billones de pesetas que integran todos los activos financieros de la economía. Pero además y sobre todo, entre los grandes de la banca española no dominan precisamente desde hace tiempo las características que implicarían un talante oligopolista: el grado de competencia de los grandes bancos es muy fuerte y ha tendido a incrementarse como aparece patente en el caso de las cuentas de alta remuneración; por otro lado, existe una manifiesta diferenciación entre las estrategias de los distintos grupos bancarios, quienes no comparten probablemente más objetivos comunes que los de crecer más rápido y a costa de sus competidores.

El estigma del oligopolio viene íntimamente asociado a la imagen o creencia de los altos y excesivos beneficios obtenidos por la banca española. Creo imprescindible aclarar adecuadamente este aspecto, sobre todo por cuanto —como traté de mostrar en la introducción— los beneficios o rentabilidad están íntimamente ligados a la solvencia de la banca y esta última es una de las condiciones de su eficacia. Pero para considerar si la rentabilidad obtenida por la banca española es o no excesiva, no sería ocioso realizar un análisis comparativo con la situación europea, análisis que tiene plena validez en este caso por tratarse de criterios objetivos.

De acuerdo con los últimos datos disponibles —para 1988—, la rentabilidad nominal media antes de impuestos sobre recursos propios de los grandes bancos españoles era del 23,5 por 100, frente al 20 por 100 correspondiente a la media de los países europeos para sus respectivos grupos de grandes bancos. Pero este diferencial —favorable a España en 3,5 puntos porcentuales— no puede tomarse como un dato homogéneo de comparación, pues la banca española debe rentabilizar sus capitales tomando como punto de referencia de alternativa de la «inversión sin riesgo» de los capitales españoles (deuda pública), lo mismo que han de hacer los demás bancos en sus respectivos países. A este respecto cabe indicar que, en 1988, la diferencia del rendimiento entre la deuda pública española y la de la media europea era de 2,5 puntos porcentuales. Por tanto, en términos homogéneos, la rentabilidad de los

grandes bancos españoles en 1988 era prácticamente igual a la del resto de los países europeos, es decir, sólo la superaba en torno a un punto porcentual.

Es evidente que este nivel de rentabilidad no puede considerarse excesivo y que una rentabilidad menor no permitiría a la banca española atraer los capitales necesarios para mantener su actividad o su nivel de solvencia. Además, en un sistema de libertad de movimientos de capital en la CE y en la hipótesis de que todos los bancos europeos tuviesen el mismo grado de riesgo, si la rentabilidad de los bancos españoles se redujese respecto a los niveles actuales, los capitales se desviarían hacia los restantes bancos europeos. En esta situación, la banca española se vería obligada a escoger entre la parálisis y el deterioro de su solvencia. Queda, pues, claro que nuestro sistema bancario no obtiene unos beneficios o rentabilidad excesivos y menos en un entorno de integración comunitaria.

PARADIGMAS DEL PRESENTE: LOS MODELOS

Los procesos de evolución del entorno, es decir, de la sociedad, son los estímulos del cambio en la actividad bancaria, ya que, al tiempo que evoluciona la sociedad, cambia lo que ésta demanda de la banca y varían también los recursos que pone a su disposición. Una banca que pretenda actuar con eficacia y eficiencia ha de responder de forma adecuada a esa demanda renovada y realizar una mejor utilización de los nuevos recursos. Las transformaciones de la sociedad que afectan al negocio bancario son de dos tipos: sociológicas y normativas.

Los cambios sociológicos más importantes para la banca actual son, principalmente, tres. Por un lado, la existencia de una mayor cultura financiera por parte de los consumidores de este tipo de productos, lo que implica una menor tolerancia frente al fenómeno de la subsidiación. Por otro, las mayores posibilidades que tienen los clientes para elegir entre productos y entidades, lo que conlleva una menor rentabilidad. Finalmente, el progresivo desarrollo tecnológico, que lleva aparejado la aparición de ineficiencias debidas al exceso de recursos humanos muchas veces poco cualificados y que exige a su vez una gestión adecuada del propio desarrollo tecnológico.

De las transformaciones normativas en el ámbito bancario, cabe destacar las que se refieren tanto a las funciones de regulación como a las de control por parte del Estado. Conviene, sin embargo, poner de relieve que la característica dominante de la nueva normativa está en el proceso de desplazamiento desde la regulación hacia el control, es decir, avanzar en la desregulación al tiempo que se intensifica el control. La desregulación se centra en cuatro frentes: la libertad de acceso, de precios, de expansión y de contratación directa. La potenciación del control —consecuencia lógica de un sistema menos regulado— se pone de relieve en las mayores exigencias de información bancaria, en los crecientes requerimientos de solvencia y provisionamientos y, finalmente, en el proceso de armonización europea de las normativas de los estados miembros.

Permítanme poner de relieve a continuación los principales problemas que estas transformaciones plantean hoy a la banca española y que se refieren, principalmente, a la competencia en precio-producto, a las exigencias de una nueva configuración de la red de distribución y a la disminución de la rentabilidad.

Competencia en precio-producto

El problema de la competencia en precio-producto está íntimamente ligado al proceso de desregulación. En último término, el progresivo levantamiento de una situación con amplia subsidiación en precios ha provocado un aumento del grado de rivalidad entre las entidades existentes, ha propiciado la entrada de nuevos competidores (banca extranjera) y ha impulsado el desarrollo de los procesos de desintermediación mediante los que ahorradores e inversores se transfieren los fondos directamente. Es decir, la banca se encuentra inmersa en el proceso contrario al de la subsidiación, que es la «repreciación» de sus productos y servicios. El objetivo de este proceso es que cada agente económico pague y cobre de la banca unos precios lo más aproximados al valor de los productos y servicios que utiliza, de acuerdo con los criterios de mercado. Es decir, una intensificación de la competencia precio-producto.

Pero es preciso señalar las dificultades que encuentra la banca en este proceso de repreciar los productos. Por una parte, los clientes que están subsidiando a otros aceptan rápidamente los nuevos precios, pero los clientes subsidiados no están tan dispuestos para una aceptación similar. Por otra, es realmente importante el esfuerzo que ha de realizar la banca para desarrollar los sistemas de análisis de costes e información de clientes necesarios para gestionar su actividad de forma óptima en el nuevo entorno de precios.

Además, no conviene olvidar que la subsidiación todavía persiste, ya que siguen actuando sobre la banca española los factores endógenos y exógenos que la producían y que dicha subsidiación continuará durante bastante tiempo, aunque lógicamente de forma cada vez más debilitada. Como ejemplo típico de la permanencia de la subsidiación debida a factores exógenos cabe mencionar la existencia de un coeficiente que bien podría calificarse de «histórico». En febrero de 1990, el coeficiente de caja de la banca española estaba en el 17 por 100 del pasivo computable. Dado que este coeficiente era muy elevado en términos de comparación internacional, se decidió reducirlo hasta el 5 por 100. Sin embargo, se introdujo entonces un nuevo coeficiente: el 12 por 100 de los pasivos computables a esa fecha se congelaba en certificados del Banco de España remunerados al 6 por 100 y con vencimientos escalonados y crecientes hasta septiembre del año 2000. Las implicaciones de subsidiación de este coeficiente son a todas luces evidentes.

Pero la desregulación no sólo ha permitido una mayor competencia en precios por productos entre entidades bancarias, sino que ha propiciado el fenómeno de la

desintermediación, es decir, un proceso por el que el ahorro se dirige a la inversión fuera del circuito bancario. Así, los agentes económicos se relacionan directamente y con ello se reparten el coste de la canalización bancaria, aunque aquí el ahorrador pasa a asumir directamente los riesgos de la inversión.

El proceso de desintermediación ha tenido especial importancia en la banca a lo largo de la última década. Puede incluso estimarse la magnitud de este fenómeno calculando la evolución en el tiempo de la relación entre el total de pasivos de los intermediarios financieros y el total de activos de los demás sectores de la economía. Entre 1975 y 1987 esta proporción bajó desde el 88 por 100 hasta el 73 por 100 en un descenso prácticamente ininterrumpido. Dentro de los intermediarios financieros, fueron los bancos los más afectados por la desintermediación, ya que su relación descendió de forma más importante: desde el 51,2 por 100 al 37,6 por 100.

La banca reaccionó ante este proceso «intermediando en la desintermediación», utilizando su amplia red de oficinas, su conocimiento del riesgo su capacidad de asesoramiento. Al mismo tiempo se vio obligada a controlar los productos sustitutivos —o de la desintermediación— para que convivieran con los típicos de la banca.

La desintermediación ha puesto de relieve, sin embargo, algunos problemas importantes, como el aumento del riesgo bancario puro (al asociarse los riesgos de más calidad con los productos de la desintermediación), la menor capacidad del sistema bancario para amortiguar los efectos derivados de las crisis económicas generales y, por último, las dificultades planteadas por la desintermediación a la efectividad de la política monetaria.

La red de distribución

En relación con el segundo problema, la configuración de la red de distribución, realizaré sólo breves comentarios, pues este tema ha sido tratado ampliamente con anterioridad.

Actualmente los cambios que afectan más al sistema de distribución bancaria son dos. Por un lado, la existencia de una competencia en precios por productos del pasivo (por ahora) que implica automáticamente una disminución de márgenes y, por lo tanto, un aumento del volumen de negocio mínimo necesario para que una oficina pueda ser considerada como rentable. Por otro, la existencia de una competencia por gama de productos: al ser más amplia la gama de productos y servicios que se deben distribuir —con productos cada vez más complejos y sujetos a una fuerte innovación—, la competencia por gama de productos irá cobrando cada vez mayor relevancia.

De ambos hechos parece deducirse la necesidad de una concentración de oficinas, ampliando su tamaño y reduciendo su número. De esta manera, cada oficina podrá

alcanzar, al menos, la dimensión mínima rentable exigida por la competencia en precios y en gama de productos.

Disminución de la rentabilidad

El tercero de los problemas que se están poniendo de relieve en la realidad actual es la disminución de la rentabilidad. La rentabilidad de la banca española se encuentra hoy indudablemente amenazada debido, principalmente, a la competencia en precios por productos y al desarrollo de los procesos de desintermediación.

En el año 1990, la rentabilidad de los recursos propios por actividad típica de los seis grandes bancos españoles disminuyó 3,5 puntos porcentuales. Dado que —como he mostrado anteriormente— el nivel de rentabilidad de los recursos propios de la banca española anterior a esa fecha no podía considerarse elevado en relación con la banca europea, cabe deducir que esta caída de la rentabilidad es preocupante. Indudablemente, si la rentabilidad continúa disminuyendo, tarde o temprano podría transformarse en un problema de solvencia. Esta situación se agravaría si se confirmase la hipótesis de una fuerte disminución de los precios de los servicios bancarios españoles, tras la plena incorporación a Europa, ya que dichos precios son hoy elevados en términos relativos a la Comunidad.

De todas maneras, la armonización de las legislaciones entre los países comunitarios —necesaria para que exista una verdadera competencia en el futuro mercado único— hará más competitiva a la banca española y le permitirá actuar con mayor eficiencia, lo que en definitiva le proporcionará una mayor rentabilidad. Permítanme que les cite como ejemplo al respecto el caso de los costes del crédito en nuestro país.

En España, el coste para la banca de tomar dinero del mercado monetario y llevarlo a un particular es el mayor de Europa, debido a tres razones fundamentales que nada tienen que ver con los costes operativos. La primera es que los coeficientes españoles son los más elevados de Europa: para conceder un préstamo en España se deben captar más fondos que en cualquier otro país, ya que es necesario adjudicar, en términos de coeficientes, un mayor porcentaje de los fondos captados. Además, se hace preciso disponer de más fondos propios que en el resto de los países europeos, debido a las mayores exigencias de nuestro coeficiente de recursos propios. Por último, el precio que tiene que pagar el banco por dichos fondos propios es superior en nuestro país, ya que la inflación y los tipos reales de la Deuda Pública son también superiores en España respecto a la media de los países comunitarios.

En el supuesto, pues, de que la banca española tuviese que trabajar con los coeficientes, grado de solvencia, inflación y rentabilidad real de la Deuda Pública con la que trabajan los bancos europeos en sus países, el coste para la banca de llevar dinero del ahorro a la inversión disminuiría y, con él —en un sistema de competencia en precios—, el precio mismo de los préstamos.

ENIGMAS DEL PORVENIR: LOS MISTERIOS

Me gustaría dedicar la última parte de mi intervención a exponer los enigmas que se perfilan en el futuro a la banca, sintetizándolos en cuatro grupos: un mercado nuevo que es la Europa comunitaria, una nueva regulación, una tecnología deslumbrante y, por último, para dar respuesta a estos cambios tan importantes del entorno, la necesidad de formular estrategias muy ajustadas.

Un mercado nuevo

Existen tres factores importantes que van a configurar el nuevo mercado financiero: la eliminación de fronteras, la libertad de actuación y la globalización de los mercados, favorecida por los avances tecnológicos que producen una relativización de las coordenadas espacio-temporales.

Como consecuencia de estos factores, el nuevo mercado estará dotado de unas características, de las que al menos tres quiero destacar. La primera de ellas es la enorme ampliación de su tamaño. En el caso concreto español se pasará de 40 a 325 millones de consumidores.

La segunda se refiere a los aspectos cualitativos de la nueva clientela. Los clientes poseerán un mayor nivel económico y una mayor cultura financiera, características que deberían conducir a exigencias de mayor calidad y mejor adecuación de los productos a las necesidades. Asimismo, la demanda de los clientes registrará importantes transformaciones por la influencia de las nuevas corrientes socioculturales, del envejecimiento de la población y del papel cada vez más activo de la mujer en su incorporación al mundo laboral.

La tercera se relaciona con el hecho de que, en un mercado europeo globalizado, su tamaño deberá ser proporcional al de los agentes económicos. En concreto, la falta de tamaño suficiente de algunas entidades bancarias impedirá el acceso de éstas a ciertos mercados y a determinados productos innovadores de desarrollo costoso.

Una nueva regulación

Pero no solamente va a cambiar el mercado financiero, sino que también está cambiando y cambiará en lo sucesivo la regulación de la actividad. Y, en este aspecto, lo que constituye el primer enigma para la banca es precisamente el grado de paralelismo que se dará entre el cambio de mercado —es decir, la liberalización financiera— y el cambio de regulación, es decir, el proceso de armonización de la normativa en los diferentes países europeos.

Es evidente que la plena competencia en servicios financieros mediante la ampliación de las libertades necesita de la armonización de las regulaciones. De lo contrario, la competencia se trasladaría a los reguladores, tratando unos y otros de favorecer la posición competitiva de sus respectivas entidades. La armonización, pues, de las legislaciones bancarias privará a los diferentes gobiernos de poder utilizar la normativa legal para la reasignación de recursos financieros entre los diferentes agentes (incluido el Estado) y para la aplicación de la política monetaria.

El segundo enigma que plantea la nueva regulación es la naturaleza de la regulación en sí misma. Nadie duda que la regulación de la actividad bancaria está más que justificada, pero, al mismo tiempo, a nadie se oculta, y la historia así lo demuestra, que la regulación tiene también sus costes. En las regulaciones actuales el objetivo de una mayor eficiencia parece cobrar gran importancia, por lo que se procede a una mayor liberalización del comportamiento de las entidades, estimulando así la competencia. Pero no se olvida, sin embargo, asegurar la solvencia, por lo que se regulan muy estrictamente los requisitos necesarios para el desarrollo de la actividad. El juicio definitivo sobre este modelo de regulación —que, obviamente, tiene sus ventajas y sus costes— dependerá del comportamiento de los agentes económicos y de cómo ejerzan las autoridades su función de supervisión y control.

El tercer problema planteado por la nueva regulación se refiere a ciertos aspectos concretos de ella, especialmente la forma en que están regulados los nuevos coeficientes de solvencia.

El nuevo marco del coeficiente de solvencia ha procurado, por un lado, de evitar los anteriores errores de la segmentación por entidades y, por otro, de asumir las ventajas que presenta el modelo de banca universal, así como introducir la segmentación del balance según tipos de operaciones. De esta manera, la solvencia requerida a una entidad será una función de la estructura de sus actividades y éstas deberán tener mayor o menor soporte de solvencia en función, a su vez, de los riesgos correspondientes al prestatario, del instrumento financiero y del balance de la entidad.

La nueva regulación del coeficiente de solvencia plantea, sin embargo, algunos problemas, entre los que pueden destacarse dos importantes. El primero es que cada una de las partidas del balance no refleja fielmente el riesgo de las operaciones que la integran, ya que existen riesgos de diverso grado entre dichas operaciones. Y el segundo, que el hecho de introducir un coste igual para toda una actividad constituye un incentivo para desplazarse, dentro de dicha actividad, a aquellas operaciones con mayor siniestralidad potencial.

Una tecnología deslumbrante

Lo que más maneja y produce la banca ha sido, es y será la información. Pero lo que antes se hacía manualmente se realiza ahora con soporte magnético y circuitos

impresos, con un considerable ahorro de recursos humanos. Por otra parte, la informática está permitiendo dar un mejor enfoque a la gestión de la banca mediante la incorporación de información sobre clientes, productos y otros aspectos del mercado, al tiempo que ayuda a interpretar los datos que las propias entidades han ido acumulando históricamente y de los que es posible obtener un importante valor añadido.

Aunque en el futuro continuará el crecimiento de las inversiones en tecnología y su importancia seguirá siendo vital para la banca, no se ocultan los problemas que estas inversiones plantean, como son: si se justifican las grandes cantidades invertidas en tecnología, si se está controlando adecuadamente el proceso de desarrollo tecnológico o si sería posible hacer un mejor uso de la tecnología. Estas dudas son lo suficientemente expresivas como para señalar que el problema en esta materia no es otro que el de la planificación y gestión de la tecnología con criterios estratégicos. En todo caso, la tecnología seguirá teniendo una gran incidencia en la estructura de costes, en la mejora de productividad, en la innovación de productos y servicios y en los sistemas de gestión.

Se plantea, sin embargo, la cuestión de si ser líder en tecnología constituye una ventaja competitiva sustancial, ya que las ventajas adquiridas suelen ser absorbidas en poco tiempo con la aparición constante de tecnologías más avanzadas. De lo que no cabe la menor duda es que cualquier retraso significativo puede ser muy grave. Por ello, el proceso de asimilación de los cambios tecnológicos constituye un factor clave para el éxito. Dicho proceso afecta a todas las personas que trabajan en el sector y requiere una fuerte dosis de predisposición a la innovación y un intenso apoyo formativo. De lo único que estamos seguros en definitiva es que la realidad futura superará con creces lo que hoy intentamos prever e imaginar respecto a la tecnología. Éste es el gran misterio.

Estrategias para sobrevivir

Para terminar, quisiera referirme a la necesidad de formular estrategias para la supervivencia y el éxito, como consecuencia obligada de los enigmas que se plantean para el futuro.

Nos enfrentamos a fuertes incertidumbres derivadas de la aparición del mercado europeo, de su nueva regulación y de un fuerte desarrollo tecnológico. La banca española, como la de nuestros colegas europeos, debe formular estrategias muy claras que procuren una ventaja competitiva sostenida en el mercado, así como una rentabilidad a largo plazo. Para ello debe tener en cuenta dos factores muy importantes que condicionarán dichas estrategias: el redimensionamiento del mercado financiero y la falta de homogeneidad de dicho mercado.

El redimensionamiento del mercado —es decir, su ampliación al ámbito europeo, tema al que ya me he referido anteriormente— plantea, al menos desde el punto de

vista teórico, la cuestión del tamaño de las entidades bancarias. Aunque este problema ha sido abordado por múltiples trabajos en los últimos años, permítanme unas breves reflexiones sobre él extraídas, principalmente, de la experiencia histórica.

Es cierto que, en los procesos de integración económica del pasado, la emergencia de un mercado más amplio condujo a la creación de bancos lo suficientemente grandes como para cubrir el territorio integrado. Pero también es verdad que en estos procesos se pusieron de relieve algunas características que hacen difícil su extrapolación al caso europeo de la Europa comunitaria de los noventa.

La primera es que se trataba, por lo general, de experiencias nacionales que desembocaron en mercados relativamente homogéneos. Sin embargo, en el ejemplo europeo existen factores diferenciales de gran importancia: los mercados son mucho menos homogéneos, se producen entre ellos importantes barreras lingüísticas y legales, no existe, al menos por ahora, un sistema fiscal integrado ni una moneda única y las diferencias geográficas entre hábitos, gustos y modos de vida son especialmente significativas en Europa.

La segunda característica de los procesos de concentración derivados de la integración económica fue que los procesos de fusiones y adquisiciones se produjeron entre bancos de territorios distintos. Por el contrario, las escasas fusiones bancarias registradas en Europa han tendido a ser entre bancos del mismo país e incluso de la misma región. Es posible que nos encontremos en una etapa previa a las fusiones multinacionales, pero lo que es obvio es que esa etapa no tiene por qué ser, ni mucho menos, una etapa necesaria.

Por último, los procesos de concentración bancaria no eliminaron en ningún país a la banca mediana o pequeña. Esto es lógico si se tiene en cuenta que nunca se ha probado la existencia de economías de escala en banca, sino que a partir de un tamaño mínimo bastante reducido —muy inferior al de los bancos medianos españoles— se producen más o menos constantes.

Por todo ello puede concluirse que en banca no tiene sentido hablar de tamaño óptimo más que en relación a un modelo determinado de banco. Es decir, cada modelo de banco tiene una dimensión óptima distinta que le permite competir en sus propios mercados con otras instituciones, algunas mucho mayores y otras mucho más pequeñas.

El segundo factor condicionante de las estrategias bancarias se refiere a la falta de homogeneidad del mercado financiero o, si se prefiere, a la existencia de segmentos de clientes con necesidades muy diferenciadas. La segmentación más obvia es la territorial. Y dentro de un área europea, las fronteras nacionales constituyen el primer y más evidente criterio de segmentación. Pero, no todos los segmentos tienen, ni mucho menos, el mismo ámbito territorial. Así, dentro de los clientes particulares, el segmento de renta alta es probablemente el más internacional debido a su mayor sofisticación financiera, mientras que el segmento de mercado de renta media y baja permanecerá posiblemente mucho más vinculado al ámbito nacional, debido a su

menor sofisticación, a su consumo de productos estandarizados y a su mayor apreciación de la proximidad de la oficina en sus relaciones bancarias.

Partiendo de estos factores condicionantes pueden construirse las cuatro opciones estratégicas básicas o modelos bancarios que se podrían ir perfilando en el ámbito comunitario del futuro: el banco universal paneuropeo, el banco europeo, el banco regional y el banco especializado.

Los bancos universales paneuropeos serían bancos con capacidad de competir en todos los productos y segmentos del mercado y en todo el territorio comunitario e incluso mundial, con las ventajas de su poder negociador y de la imagen que lleva asociado lo grande. Entendiendo, sin embargo, que se trata, por el momento, de un modelo puramente teórico y que no será viable en muchos años, entre otras razones, por la inexistencia de un estatuto propiamente europeo y no ligado a la supervisión de autoridades nacionales concretas.

La opción del banco europeo —a la que sólo media docena de entidades tienen la posibilidad de acceder— tendría ventajas similares a las del modelo anterior —poder negociador e imagen—, aunque presentaría innegables problemas, como los conflictos de enfoque e imagen. De enfoque, porque serían bancos de posición dominante en uno o dos países, pero medianos o pequeños en los demás. De imagen, porque ésta se vería asociada principalmente a su país de origen y serían considerados en el resto como extranjeros.

Los bancos regionales son también bancos universales, pero que circunscriben su actuación a un territorio determinado, basando sus ventajas competitivas en su fuerte identificación con el territorio en donde operan. Sus problemas se refieren al tamaño necesario para beneficiarse de un posicionamiento importante en un mercado y a la dificultad de conseguir una presencia mínima en los centros europeos más significativos. En mi opinión, todos los grandes bancos españoles tienen una dimensión suficiente para aplicar esta estrategia.

La banca especializada, finalmente, opta por concentrarse en determinados productos, segmentos o territorios a través de estrategias claramente ventajosas en términos de diferenciación y de costes. La banca especializada de producto puede ser difícil e insegura debido a la inexistencia de patentes en nuestro sector. La especialización por segmentos es más factible en determinados tipos de colectivos —como los casos de *corporate* o de banca privada—, pero implicaría la necesidad de una presencia en los centros financieros más importantes. La banca especializada por territorios parece la más fácil y asequible para ciertos tipos de bancos medianos y pequeños.

CONCLUSIONES

Llegados a este punto, permítanme, señores académicos, recapitular las principales ideas expuestas en mi intervención. A través de ella he tratado de recordar las

funciones básicas de la banca y la necesidad de que la banca española las lleve a cabo eficaz, eficientemente y con plena solvencia.

A continuación he intentado enunciar y analizar los estigmas o marcas que la historia ha dejado impresos sobre nuestras instituciones bancarias, entre los que he destacado la subsidiación de precios, la presunción de ineficiencia y la imagen oligopolística que de la banca tenía la sociedad española.

Posteriormente he comentado los paradigmas, pautas o modelos del presente, entre los que se han puesto de relieve la fuerte competencia en precios y productos, la necesidad de repreciar o, si se prefiere, simplemente valorar los productos, el ajuste de la extensa red de oficinas y los problemas de una rentabilidad que da muestras inequívocas de creciente precariedad.

Por último, y una vez recorridos los estigmas del pasado y los paradigmas actuales, he abordado los enigmas del futuro. Enigmas que se derivan de la ampliación del mercado, de su nueva regulación y del creciente desarrollo tecnológico. Ante ellos he tratado de dibujar las principales estrategias que se abren a la banca española e internacional.

Señores académicos, el resumen que acabo de realizar no me exime de la difícil tarea de extraer algunas conclusiones significativas. De poco serviría poner de relieve los principales problemas de la banca española si no señaláramos su trascendencia y sus vías de solución. Permítanme, pues, sintetizar en cinco breves apartados las conclusiones que pueden derivarse de mi intervención.

Primera, buena parte de los precios de los servicios bancarios no reflejan su verdadero valor de mercado produciendo «subsidiaciones» entre ellos, lo que constituye una importante distorsión en alguna asignación eficaz de los recursos financieros por parte de la banca española. Este problema —heredado del pasado y en proceso de progresiva mejora— necesita para su solución definitiva que la banca proceda a una «repreciación» de sus productos y servicios y que la Administración suprima las limitaciones a la competencia y deje de utilizar a la banca para financiar el déficit público de forma coactiva y/o al margen de las condiciones del mercado.

Segunda, los diversos criterios de comparación internacional no muestran que la banca española sea menos eficiente que la europea, aunque no puede excluirse que todos los sistemas bancarios —españoles y extranjeros— actúen con las limitaciones de la competencia. No obstante, la actual configuración de la red de distribución de la banca española —con muchas y pequeñas oficinas— podría resultar ineficiente de cara al futuro y sería necesario proceder a la concentración de sucursales para que éstas alcancen la dimensión mínima rentable exigida por la competencia en precios y en gama de productos.

Tercera, la rentabilidad de la banca española —que, como hemos visto, en términos homogéneos quizá no sea tan superior a la europea— está registrando una preocupante disminución por efecto de la competencia en precios por productos y del desarrollo de los procesos de desintermediación. Para detener este proceso —e impedir así que

se deteriore el excelente grado de solvencia de nuestra banca— es necesario que la banca acerque el precio de sus servicios al valor de mercado y actúe más intensamente en las operaciones de desintermediación. Además, las condiciones del entorno económico y legislativo de la banca española deberán converger cada vez más hacia las comunitarias, especialmente en lo que se refiere a los coeficientes, las exigencias de recursos propios, los niveles de inflación y la rentabilidad real de la Deuda Pública.

Cuarta, la futura ampliación del mercado bancario —de 40 a 320 millones de consumidores— y la mayor sofisticación de los clientes planteará importantes problemas a la banca española, como la dificultad de acceder a un mercado globalizado de banca universal o la exigencia de mayor calidad y mejor adecuación de los productos a las necesidades. Al mismo tiempo, la previsible armonización de las regulaciones bancarias en el seno de la Comunidad impedirá la protección de los gobiernos a sus respectivos sistemas financieros y ampliará los grados de competencia operativa. En este entorno —de un mercado más amplio y, quizá, menos regulado—, el aumento de competencia exigirá dosis crecientes de eficiencia de nuestra banca, para lo que resultará esencial el aprovechamiento adecuado del desarrollo tecnológico. La tecnología será indispensable para la reducción de los costes, la mejora de la productividad y la innovación tanto en productos y servicios como en sistemas de gestión.

Quinta, la banca española, como la europea, debe buscar su propia estrategia para sobrevivir en el nuevo entorno comunitario. En este aspecto, el redimensionamiento del mercado plantea la cuestión del tamaño de las entidades bancarias. Puede afirmarse que no tiene sentido hablar de tamaño óptimo más que en relación a un modelo determinado de banco: cada modelo de banco tiene una dimensión óptima distinta. Todos los grandes bancos españoles tienen, en mi opinión, la dimensión suficiente para aplicar la estrategia de bancos regionales, que se definen como bancos universales que circunscriben su actuación a un territorio determinado y tienen presencia en los centros europeos más significativos. La banca especializada —bien sea por productos, segmentos o, especialmente, por territorios— es otra opción apropiada para la posible estrategia de la banca española.

Y con esto termino. He procurado, señores académicos, analizar con el mayor cuidado posible el sector bancario español para poner de relieve sus principales problemas, identificar sus causas y sugerir sus vías de solución. Si con ello he conseguido suscitar las inquietudes de este auditorio para que dediquen algunos momentos de su reflexión a esta parcela de actividad de nuestra economía, me daré por satisfecho del esfuerzo realizado.

Muchas gracias por su atención.

