

LA BANCA ESPAÑOLA ANTE LOS RETOS DE FIN DE SIGLO

Por el Académico de Número
Excmo. Sr. D. Rafael Termes Carreró *¹

En los últimos años, precursores del tránsito al nuevo milenio que, a pesar de la opinión de muchos, tendrá lugar, Dios mediante, el 31 de diciembre del año 2000, se viene hablando mucho de «globalización». En algunos foros, y por parte de determinadas gentes, se quiere dar a esta palabra un contenido ideológico, atribuyendo a la globalización efectos perversos sobre los llamados países pobres y sobre las capas menos dotadas de los países desarrollados, efectos que los gobiernos deberían empeñarse en prevenir y evitar. Se trata, a mi juicio, de una lamentable confusión puesto que la «globalización» es un fruto del progreso que, en teoría, es bueno, y en la práctica, ni es bueno ni es malo, como, por ejemplo, no es bueno ni malo Internet; depende del uso que se haga de esa red.

LA GLOBALIZACIÓN

La globalización, como acertadamente ha dicho Núñez Ladeveze, no es un valor enjuiciable, sino un hecho descriptible, porque no es otra cosa que el resultado de la apertura a ámbitos cada vez más amplios, de comportamientos comu-

* Sesión del día 30 de noviembre de 1999.

¹ Mi aportación se enmarca en el «balance de llegada de la economía» confiado a la Sección de Ciencias Económicas de nuestra Corporación dentro del tema común de las sesiones ordinarias del presente curso. La he titulado «La banca española ante los retos de fin de siglo», precisando que daré a la palabra «banca» un contenido más amplio del que corresponde a su significado estricto.

nes, no privativos de cada país, en lo que se refiere a la economía, a la tecnología, sobre todo de las comunicaciones, y a la política.

En cuanto a la política, porque muchas de las barreras tradicionales entre países y «mundos» se han derribado o están derrumbándose, por lo menos intencionalmente, de forma que, desaparecido el «segundo mundo» (el comunista), el «tercer mundo» (los países en desarrollo) tiende o, por lo menos aspira, a integrarse en el primero (el mundo libre).

En cuanto a la tecnología, porque la de las comunicaciones y la electrónica han convertido el mundo, de hecho, en un lugar muy pequeño, la tónica aldea global, permitiendo que personas individuales y empresas de todo el mundo estén en contacto ininterrumpido para tratar desde los precios de mercado hasta los valores y derechos humanos.

En cuanto a la economía, porque cada vez son más los países que, aceptando que la economía de mercado y el libre comercio son la mejor forma de crear riqueza para todos, suprimen barreras arancelarias, privatizan empresas públicas y liberalizan los sectores antes intervenidos o monopolizados, promoviendo la competencia mundial como el más eficiente sistema de afectar recursos, y crear y distribuir riqueza; dando paso así a la reducción y, a la mayor brevedad posible, a la desaparición del proteccionismo del mundo desarrollado contra la importación de los productos de los países del tercer mundo.

Todo esto, esencialmente, es bueno porque es el resultado del progreso, que, a su vez, es el cumplimiento, sin duda inconsciente, del designio del Creador cuando mandó al hombre poseer la tierra. Pero lo bueno puede devenir malo si la globalización, como cualquier otro fruto del progreso, la empleamos para afectar negativamente a la esencia de las personas o, dicho de otro modo si se prefiere, para conculcar los derechos humanos, definidos no a consecuencia de la Declaración de un organismo, por muy mundial que sea, sino por deducción de la propia naturaleza del hombre y su inviolable dignidad.

* * *

Para venir ya al aspecto económico, en el que debe ir centrándose mi exposición, la economía que ha de imperar en el mercado globalizado, si quiere ser eficiente, es la economía basada en la propiedad privada, en la asignación de recursos mediante el mecanismo de los precios y en la libertad de emprender, asumiendo el emprendedor el riesgo del fracaso a cambio de la apropiación del éxi-

to si se produce. En este modelo, el papel del Estado, al margen de su función subsidiaria, ha de ceñirse a la mera definición del marco legal para la pureza del mercado competitivo; a la defensa de la libertad de los ciudadanos contra las injerencias del poder público, y a la administración de justicia en los potenciales conflictos, tanto de los ciudadanos frente al Estado como de los ciudadanos entre sí.

EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

En el ámbito así definido y geográficamente globalizado, se inserta el sistema financiero, que forzosamente tiende también a globalizarse. Dentro, pues, de este sistema financiero mundial, procedería, a los fines de mi exposición, analizar el sistema financiero español y su adaptación al cambio producido o en trance de producirse. Sin embargo, tanto en méritos al ahorro de tiempo como en aras de la simplificación, me referiré sólo a la evolución de bancos y cajas de ahorros.

Esta simplificación se justifica viendo que el sistema financiero español, en la terminología actualmente empleada por el Banco de España, se descompone en instituciones financieras monetarias e instituciones financieras no monetarias. Las primeras comprenden el Banco de España, los bancos, las cajas de ahorros, las cooperativas de crédito, los establecimientos financieros de crédito (especializados o antiguamente llamados de ámbito limitado, tales como las entidades de crédito hipotecario, de *leasing*, de *factoring*, o mediadoras del mercado del dinero) y, finalmente, el Instituto de Crédito Oficial.

Las instituciones financieras no monetarias representan poco más del 10% del total de las monetarias y las no monetarias, y las reseñaré únicamente al objeto de hacer ver el desarrollo a que ha llegado el sistema financiero español. Divididas, a su vez, en intermediarios financieros no monetarios y auxiliares financieros, este conjunto agrupa los fondos y sociedades de inversión mobiliaria e inmobiliaria, los fondos de titulización, las sociedades y fondos de capital riesgo, las sociedades y agencias de valores, las empresas de seguros, los fondos de pensiones, los fondos de garantía de depósitos, las gestoras de fondos de inversión, las sociedades de garantía recíproca, las gestoras de fondos de pensiones, las sociedades de tasación, las gestoras de carteras, las gestoras de fondos de capital riesgo, la liquidadora de entidades aseguradoras y los establecimientos de cambio de monedas extranjeras. Como se ve, nuestro sistema financiero, además de las entidades tradicionales, las hoy llamadas instituciones financieras monetarias, integran todas las modalidades e instrumentos que configuran los sistemas financieros de los países más avanzados.

Volviendo pues a las instituciones financieras monetarias, que, como dije, tienen un peso del 90% en el sistema financiero total, añadiré (cuadro 1) que, con datos al 30 de junio de 1999, su activo total ascendía a un billón 145.000 millones de euros (es decir, aproximadamente, 191 billones de pesetas). De este importe, más del 75% corresponde al conjunto de bancos y cajas de ahorros; el Banco de España ostenta un 14%, y el 10% restante queda repartido, en pesos prácticamente iguales, entre todas las demás instituciones.

Pero si del total del balance pasamos a las partidas significativas, observaremos que el protagonismo del Banco de España se centra en la emisión de moneda, que le corresponde íntegramente; en las operaciones de crédito a las administraciones públicas, renglón en el que posee un 10,5%, frente al 76% otorgado por bancos y cajas, y en los depósitos de las administraciones públicas, aspecto en el que resulta mayoritario, con un 55%, frente al 40% de bancos y cajas. En los restantes renglones, el protagonismo hay que atribuirlo forzosamente a bancos y cajas, singularmente en el crédito al sector privado, cubierto entre ambas instituciones en un 90%; en los depósitos del sector privado residente, que acumulan en más del 93%; y en los depósitos de residentes de otros países, de los que poseen más del 92%.

BANCOS Y CAJAS DE AHORROS

Así pues, pienso que, a la hora de reflexionar sobre el sistema financiero español al filo del año 2000, es totalmente adecuado centrar nuestra atención en el conjunto de los 143 bancos y las 51 cajas que tienen oficinas en España, puesto que estas dos clases de entidades intermedian más del 90% del flujo de ahorro e inversión que circula por el sistema financiero español. Por otra parte, con el paso del tiempo, dejando aparte el problema de la definición de la propiedad de las cajas, tema ya tratado en esta Academia y en el que ahora no debo entrar, las diferencias entre bancos y cajas se han ido difuminando tanto que hoy puede emplearse la palabra genérica «banca» para referirse a la actividad de ambas clases de instituciones. Así lo haré en mi exposición cuando de aspectos generales se trate, sin obstáculo de analizar por separado, sobre todo a fines comparativos, los datos de los bancos y de las cajas.

Empezando por las cuotas respectivas en el conjunto de los depósitos captados y de los créditos otorgados, vemos (cuadro 2), por lo que a depósitos se refiere, que desde 1985 el reparto histórico, a razón del 60% para bancos y el 40% para cajas, se ha ido modificando en beneficio de éstas, de forma que, a partir de 1994

CUADRO 1
Instituciones financieras monetarias¹. Balance resumido, 30 junio de 1999
Partida más significativa²

	Total		Banco de España		Bancos		Cajas de ahorros		Cooperativas		Establecimientos financieros		I.C.O.		Fondos Mercado Monetario	
	Mill. euros	Porcentaje	Mill. euros	Porcentaje	Mill. euros	Porcentaje	Mill. euros	Porcentaje	Mill. euros	Porcentaje	Mill. euros	Porcentaje	Mill. euros	Porcentaje	Mill. euros	Porcentaje
Créditos y valores																
Residentes en España																
Administraciones públicas	152.379	100,0	15.950	10,5	66.176	43,4	49.885	32,7	3.522	2,3	650	0,4	1.609	1,1	14.587	9,6
Sector privado	488.479	100,0	0	0,0	245.382	50,2	194.143	39,7	20.852	4,3	21.276	4,4	4.642	1,0	2.184	0,4
Residentes en otros países.....	130.172	100,0	46.519	35,7	56.285	43,2	13.620	10,5	274	0,2	74	0,1	5.681	4,4	7.719	5,9
Activo fijo y otros	73.509	100,0	10.561	14,4	37.707	51,3	21.384	29,1	1.732	2,4	610	0,8	900	1,2	615	0,8
Total Activo=Total Pasivo.....	1.145.157	100,0	155.402	13,6	530.642	46,3	329.684	28,8	32.323	2,8	23.543	2,1	28.506	2,5	45.057	3,9
Ejectivo en circulación	54.946	100,0	54.946	100,0												
Depósitos																
Residentes en España																
Administraciones públicas	34.651	100,0	19.139	55,2	8.300	24,0	5.684	16,4	471	1,4	0	0,0	1.056	3,0	1	0,0
Sector privado	401.740	100,0	936	0,2	168.967	42,1	205.998	51,3	25.065	6,2	185	0,0	589	0,1	0	0,0
Residentes en otros países.....	136.883	100,0	5.999	4,4	110.701	80,9	15.889	11,6	276	0,2	791	0,6	2.967	2,2	260	0,2
Capital y reservas y otros pasivos ..	153.520	100,0	18.101	11,8	75.337	49,1	41.303	26,9	4.724	3,1	3.746	2,4	10.205	6,6	104	0,1

¹ Representan aproximadamente el 90% del sistema financiero. El 10% restante corresponde a los intermediarios financieros no monetarios y a los auxiliares financieros.

² Las partidas seleccionadas no suman, naturalmente, el total.

Fuente: Banco de España, Boletín Estadístico. Elaboración propia.

ó 1995, la mayor parte pertenece a las cajas, que a fin de 1998 poseían el 54%, contra el 46% de los bancos. Este mayor crecimiento en la captación de depósitos por parte de las cajas no se explica por una mayor agresividad en precios, ya que tanto el coste de los depósitos de clientes como el del total de recursos onerosos se ha mantenido constantemente inferior en las cajas. La razón estriba más bien en la naturaleza de la clientela poseída por una y otra institución: los clientes de las cajas son preferentemente las familias, y los clientes de los bancos son preferentemente las empresas. Y es sabido que si las familias tienden a mantener el ahorro financiero en cuentas corrientes, libretas de ahorro o imposiciones a plazo, las empresas, que tienen, en su conjunto, necesidad de financiación, que solicitan de los bancos, en una sana política de rebajar el coste de la financiación bancaria, no tienden a dejar recursos ociosos en las cuentas que mantienen con los mismos. Este superior progreso de las cajas en lo que respecta a los depósitos queda de manifiesto en el gráfico 1.

En lo que respecta al crédito, la superioridad de los bancos se mantiene, aunque también en este aspecto las cajas han ganado terreno año a año, en forma consistente, pasando del reparto 70-30, vigente hasta 1985, al actual 56-44. La razón aquí hay que buscarla, principalmente, en el auge del crédito hipotecario, campo en el que las cajas, en su específica característica de atender a particulares, pueden haber encontrado un campo cada vez más abonado a medida que se reducían los tipos de interés.

En cualquier caso, la suma de créditos y depósitos permite efectivamente afirmar, como a veces se hace, que las cajas de ahorros, por lo menos en lo que se refiere al sector residente, representan, prácticamente, la mitad del sistema bancario, llamando así al conjunto de cajas y bancos. Vamos, pues, a hablar de estas dos mitades del sistema bancario español.

LA CASCADA DE RESULTADOS

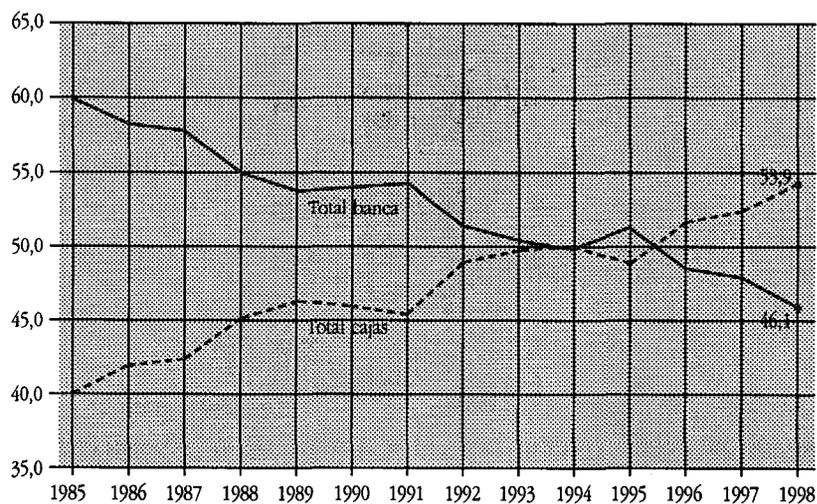
Lo primero será ver sus respectivas cuentas de resultados, presentadas a modo de cascada. Esta presentación responde a la manera como la banca genera sus beneficios a través de sus dos grandes clases de actividad, que quedan plasmadas en el esquema 1, que puede servir de falsilla para seguir la exposición. Por un lado, está la intermediación entre recursos y créditos, dando lugar al margen de intermediación o financiero, como diferencia entre *los productos de la inversión y el coste de los recursos* de terceros. Como sea que toda inversión comporta el riesgo de no recuperación total o parcial de la misma, en este caso singularmente la

CUADRO 2
Evolución cuota de mercado. Bancos y Cajas de Ahorros 1985-1998
 (Miles de millones de pesetas)

Años	Depósitos				Créditos			
	Bancos	Porcentaje	Cajas	Porcentaje	Bancos	Porcentaje	Cajas	Porcentaje
1985.....	13.797	60,1	9.157	39,9	11.416	68,7	5.213	31,3
1986.....	14.904	58,1	10.749	41,9	12.135	67,6	5.827	32,4
1987.....	16.856	57,8	12.297	42,2	13.447	66,1	6.889	33,9
1988.....	18.024	55,0	14.728	45,0	15.278	64,8	8.309	35,2
1989.....	19.540	53,7	16.881	46,3	16.618	65,1	8.918	34,9
1990.....	21.559	54,0	18.348	46,0	18.273	64,7	9.981	35,3
1991.....	23.559	54,4	19.774	45,6	21.799	65,9	11.255	34,1
1992.....	23.200	51,5	21.807	48,5	22.572	63,3	13.076	36,7
1993.....	24.855	50,3	24.533	49,7	22.436	61,3	14.171	38,7
1994.....	26.950	49,9	27.054	50,1	24.384	60,8	15.745	39,2
1995.....	30.640	50,9	29.524	49,1	25.731	60,1	17.066	39,9
1996.....	30.900	48,9	32.238	51,1	27.314	59,2	18.831	40,8
1997.....	31.826	48,3	34.059	51,7	30.609	58,0	22.178	42,0
1998.....	30.967	46,1	36.200	53,9	34.883	56,4	26.940	43,6

Fuente: Banco de España, *Boletín Estadístico*. Elaboración propia.

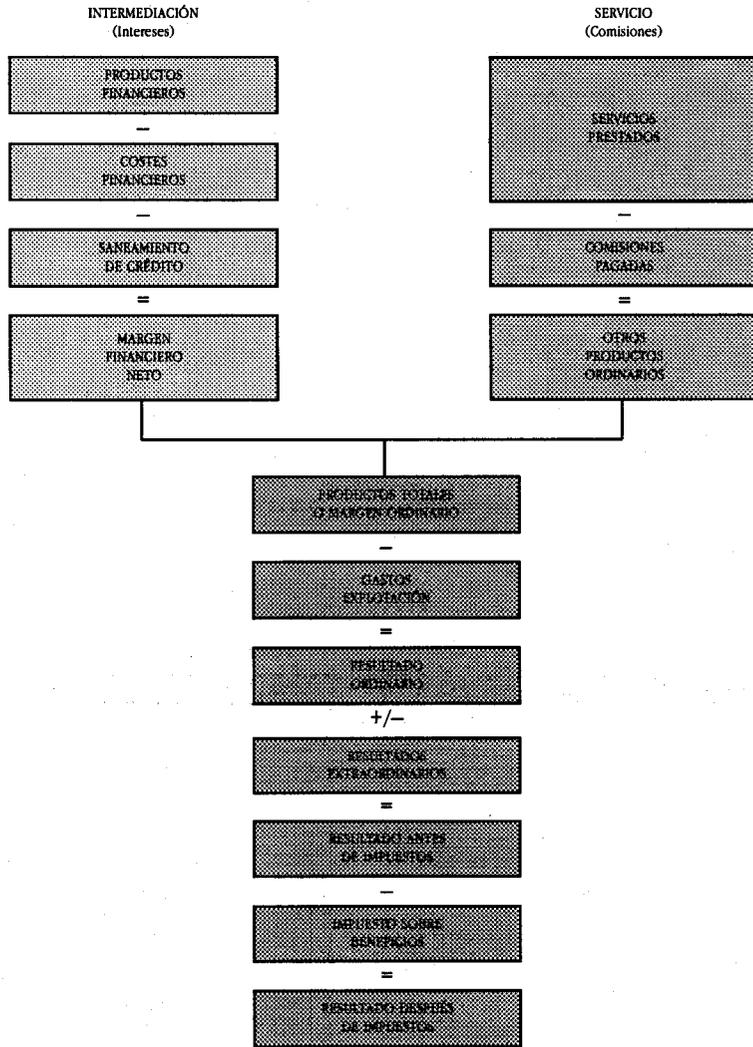
GRÁFICO 1
Evolución cuota mercado depósitos



Fuente: Banco de España, *Boletín Estadístico*. Elaboración propia.

ESQUEMA 1

Composición de la cuenta de resultados (Bancos y cajas)



no recuperación de los créditos otorgados, parece razonable sanear el margen financiero, deduciendo las dotaciones netas destinadas a la cobertura de este riesgo, para obtener el que llamamos *margen financiero neto*. Contra estas dotaciones, acumuladas al paso de los años, se cargarán los fallidos, si se producen y cuando se produzcan; en caso de que una parte de estas dotaciones resulte innecesaria, quedará disponible para engrosar la cuenta de resultados. Por esto hablamos de dotaciones netas.

Las dotaciones anuales de insolvencia, puestas en relación con los productos obtenidos de las inversiones, adquieren la naturaleza de prima de riesgo, o castigo de los rendimientos obtenidos a lo largo del año en cuestión. Por lo que respecta a los bancos, en el período 1992 a 1998, la prima de riesgo ha discurrido desde el 6,39% en 1993 hasta el 2,36% en 1997 y 1998, dando fe de la notable mejora de la coyuntura a partir de 1995, año en el que la prima fue todavía del 4,30%. En las cajas, el perfil de la evolución de la prima de riesgo es totalmente paralelo al de los bancos, como no podía dejar de suceder, aunque las primas de riesgo son superiores, desde un máximo del 8,03% en 1993 hasta un 3,39% en 1998.

Al *margen financiero neto*, resultado de la actividad de intermediación, hay que añadir el resultado del otro gran campo de actividad bancaria: la prestación de servicios. Estos servicios, con riesgo o sin él, son de muy distinta naturaleza, y forma parte de la creatividad del negocio bancario investigar la evolución de las necesidades del mercado y las ventajas que la innovación puede proporcionar a los usuarios, para ofrecer una cada vez más amplia panoplia de servicios. Si por el uso del dinero la banca paga y cobra intereses, la remuneración por la prestación de servicios adopta la forma de comisiones, cuyo importe aparece contabilizado en la cascada bajo el título *otros productos ordinarios* para, sumado con el margen financiero neto, obtener los *productos totales* o *margen ordinario*.

A partir de aquí, y ya en una sola línea, deducidos de los productos totales los *gastos de explotación* que comprenden los de personal, los generales, los tributos distintos del impuesto sobre el beneficio y las amortizaciones, se llega al *resultado ordinario*, que para mí es el verdadero indicador de la bondad de la *gestión del negocio* propiamente bancario. Y subrayo *gestión del negocio* para indicar que no me estoy refiriendo al objetivo de la empresa, ya que éste en banca, como en cualquier otra actividad, no puede ser otro que prestar a la sociedad el servicio que le es propio, generando al mismo tiempo rentas para satisfacer las expectativas, sean contractuales o no, de cuantos aportan recursos a la empresa, en forma de trabajo, en forma de capitales de deuda o a riesgo y en forma de dirección o espíritu emprendedor.

LA CREACIÓN DE VALOR PARA EL ACCIONISTA

Evidentemente, al final de la cadena de aportantes están los titulares de capital de riesgo —recursos propios—, cuyo paradigma son los llamados accionistas. De aquí que pueda correctamente decirse que el *objetivo financiero* de la

empresa, dentro de su objetivo general, es la *creación de valor* para el accionista, debiendo entenderse que el valor creado es el valor actual neto (VAN) de los flujos esperados para el accionista, descontados al coste del capital propio. Esta creación de valor para el accionista, *ceteris paribus*, ha de manifestarse en el aumento de la cotización. Y digo *ceteris paribus* precisamente porque las otras cosas no son siempre igual. Nadie se atrevería a decir que la evolución de la Bolsa española en 1998 y 1999 refleja los resultados en ambos años de las empresas que, por ejemplo, componen el IBEX—35, que en 1998 tuvo una revalorización del 36% y en 1999, en los primeros 11 meses, se ha revalorizado tan sólo el 11,4%. Y no se puede decir precisamente porque entre 1998 y 1999 las «otras cosas» no se han mantenido *paribus*. La *creación de valor* se apoya, desde luego, en la gestión, con sus indicadores de *crecimiento y rentabilidad*, pero, en su versión ortodoxa, éticamente correcta, la creación de valor se apoya también en la política encaminada a la adecuada dimensión relativa de los fondos propios y en la política de dividendos.

RESULTADOS ORDINARIOS Y EXTRAORDINARIOS

Pero lo que yo quería señalar, volviendo al hilo de la exposición, es que el indicador de la gestión bancaria es el *resultado ordinario*, no el que resulta de añadirle los que en la cascada se llaman *resultados extraordinarios*, porque estos resultados, que, esencialmente, corresponden a la venta de inmuebles y a la venta de valores de la cartera ordinaria de renta variable y de la cartera de participaciones permanentes, el propio Banco de España afirma que hay que considerarlos extraordinarios o no repetitivos, al no estar relacionados directamente con la operativa normal de las entidades. Esta distinción entre resultados ordinarios y extraordinarios es, a mi juicio, importante, sobre todo cuando se observa que en un año coyunturalmente adverso, como fue 1994, los resultados extraordinarios de la totalidad de los bancos fueron igual al 225% de los ordinarios o, lo que es lo mismo, pesaron un 70% en los resultados, antes de impuestos, declarados. Cabe pues la sospecha de que se trata de plusvalías mobiliarias e inmobiliarias realizadas precisamente para mejorar los resultados finales. Cierto que el ejemplo que acabo de aportar corresponde a un caso excepcional, pero todavía al día de hoy, en los beneficios de los bancos, el 25% procede de resultados extraordinarios. Se trata, sin embargo, de una cuestión controvertida, ya que, a pesar de la clara postura del Banco de España, algunos piensan que comprar y vender inmuebles y valores forma parte de la actividad ordinaria de la banca. La compra-venta de participaciones accionarias es, sin duda, una actividad típica de la llamada banca de inversión, pero esto no invalida, en lo que concierne a la banca universal, la necesidad de separar los resultados ordinarios de los extraordinarios para poder apreciar la bondad de la gestión de intermediación y prestación de servicios.

Sea de ello lo que fuere, en la cascada, tal como la presento, añadidos al resultado ordinario los *resultados extraordinarios* y deducido el *impuesto sobre el beneficio*, se obtiene el *resultado después de impuestos*, que es el disponible para remunerar a los accionistas.

* * *

Llegado a este punto, tengo que pedir disculpas a aquellos académicos para los cuales todo lo que acabo de decir, y tal vez lo que diré, resulta tan conocido que, con razón, pueden tacharlo de pueril. Sin embargo, la experiencia me dice que otros compañeros, muy doctos en otras clases de saberes, agradecen esta forma expositiva. Vaya, pues, lo de unos por lo de otros.

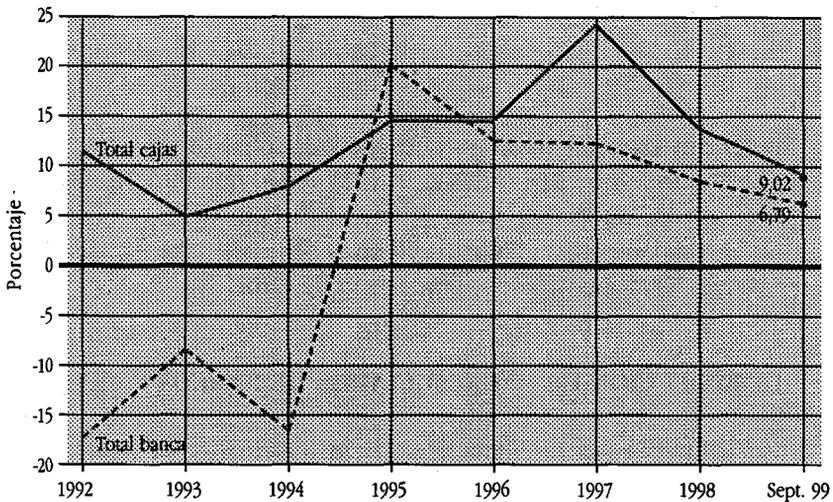
LA EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS DE BANCOS Y CAJAS

En cualquier caso, la última línea de los cuadros 3 y 4 muestra la evolución del resultado final de bancos y cajas desde 1992. En los bancos se observa que, después de tres años de beneficios decrecientes, a partir de 1995 el valor absoluto del beneficio aumenta a ritmo de dos dígitos hasta 1997, año en el que el crecimiento se ralentiza. Paralela evolución, aunque a un nivel de más fuerte crecimiento, presentan las cajas de ahorros. El gráfico 2 ofrece una representación de lo que vengo diciendo, y muestra que, a 30 de septiembre de 1999, el crecimiento del beneficio después de impuestos, respecto a la misma fecha del año anterior, es igual al 6% para los bancos y al 9,36% para las cajas.

Sin embargo, la evolución anual del crecimiento del beneficio bancario en cifras absolutas —magnitud a la que es tan aficionada la información periodística no especializada, e incluso especializada, así como una cierta clase de analistas financieros— no es un indicador adecuado de los resultados de la actividad bancaria. Y ello por dos principales razones. La primera, porque el beneficio en cifras absolutas y su crecimiento enmascaran los efectos meramente vegetativos, resultado de la inflación. Corregir este efecto requeriría trabajar con crecimientos reales, es decir, operar con pesetas constantes, como se hace cuando se trata, por ejemplo, de averiguar el crecimiento del PIB. La segunda razón es que el beneficio en cifras absolutas y su evolución ignora los medios puestos en juego para lograrlo. Y nadie pensará que el que ha ganado 100 millones invirtiendo 1.000 ha obtenido mejor resultado que el que ha ganado 50 millones poniendo en juego 100.

Los fallos implícitos en la comparación de beneficios en cifras absolutas se corrigen recurriendo al expediente de expresar no sólo la línea final de la cascada de

GRÁFICO 2
Evolución resultados después de impuestos
(Variación sobre el año anterior)



Fuente: 1992-1998, Banco de España. Boletín Económico. AEB y CECA. Elaboración propia.

resultados, sino todos sus escalones en *porcentaje de los activos o pasivos totales medios* manejados por la entidad a lo largo del período analizado, generalmente un año. Esto es lo que se hace en los cuadros 5 y 6, en los cuales se puede ver, por ejemplo, que, para los bancos, el año 1995, a tener como el mejor de la serie si nos atuviéramos a que el beneficio creció el 20%, resulta, de verdad, ser peor que 1997 y 1998, años en los que, con crecimientos menores del beneficio, los bancos ganaron, después de impuestos, el 0,60% (0,74% antes de impuestos) sobre los *activos totales medios* (ATM), contra el 0,55% (0,71% antes de impuestos) logrado en 1995. A parecidos resultados se llega en las cajas de ahorros, aunque, durante los seis años contemplados, a un nivel consistentemente más alto de rentabilidad que en los bancos.

El gráfico 3 presenta la rentabilidad, *después de impuestos*, sobre *activos totales medios* de bancos y cajas desde 1992 hasta septiembre de 1999, fecha en la que la rentabilidad fue 0,70% en bancos y 0,94% en cajas. Y en el gráfico 4 se retrotraen las series hasta el año 1970, aunque con cifras *antes de impuestos*, pudiendo comprobarse que, desde que se tienen datos para las cajas, su rentabilidad ha mantenido una línea más uniforme (alrededor del 1%), que contrasta con la ejecutoria de los bancos, cuya rentabilidad acusa una gran dispersión, con un mínimo del 0,57% en 1982 y un máximo de 1,58% en 1989.

CUADRO 3
Cuenta de resultados total Banca
Variación sobre el año anterior

	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		Septiembre 99	
	m.m.	Variac. %	m.m.	Variac. %												
Productos financieros.....	6.412	4,19	7.343	14,52	6.279	-14,49	6.739	7,33	6.788	0,73	5.719	-15,75	5.260	-8,03	3.348	-15,65
- Costes financieros.....	4.545	5,85	5.474	20,44	4.392	-19,77	5.018	14,25	5.109	1,81	4.012	-21,47	3.476	-13,36	2.048	-22,60
= Margen financiero.....	1.867	0,38	1.869	0,11	1.886	0,91	1.721	-8,75	1.680	-2,38	1.707	1,61	1.785	4,57	1.300	-1,75
- Saneamiento de crédito.....	350	29,15	469	34,00	394	-28,78	290	-13,17	192	-33,79	135	-29,69	124	-8,15	74	-3,68
= Margen financiero neto.....	1.517	-4,53	1.400	-7,71	1.552	10,86	1.431	-7,80	1.488	3,98	1.572	5,65	1.661	5,66	1.225	-1,63
+ Otros productos ordinarios.....	458	14,21	692	51,09	339	-51,01	554	63,42	726	31,05	759	4,55	771	1,58	581	0,61
= Productos totales o margen ordinario.....	1.975	-0,75	2.092	5,92	1.891	-9,61	1.985	4,97	2.214	11,54	2.331	5,28	2.432	4,33	1.806	-0,92
- Gastos de explotación (1).....	1.468	3,89	1.649	12,33	1.747	5,94	1.563	-10,53	1.686	7,87	1.803	6,94	1.913	6,10	1.308	-7,27
= Resultado ordinario.....	507	-12,13	443	-12,62	144	-67,49	422	193,06	528	25,12	528	0,00	519	-1,70	498	20,79
+/- Resultados extraordinarios (2).....	113	-32,74	145	28,32	324	123,45	113	-65,12	55	-51,33	123	123,64	177	43,90	105	-21,82
= Resultado antes de impuestos.....	620	-16,78	588	-5,16	468	-20,41	535	14,32	583	8,97	651	11,66	696	6,91	603	10,34
- Impuesto sobre beneficios.....	164	-15,46	171	4,27	121	-29,24	119	-1,65	114	-4,20	123	7,89	123	0,00	130	25,55
= Resultado después de impuestos.....	456	-17,24	417	-8,55	347	-16,79	416	19,88	469	12,74	528	12,58	573	8,52(3)	473	6,79

(1) Personal + Gastos generales y Tributos + Amortizaciones + Otros saneamientos y dotaciones.

(2) Venta de valores e inmuebles + Resultados de ejercicios anteriores + Otros resultados.

(3) Este porcentaje se eleva al 13,7% si se eliminan los dividendos percibidos de bancos españoles, a fin de corregir el efecto negativo de la desaparición de Corporación Bancaria, que supone la eliminación de una fuente importante de duplicación de resultados.

Fuentes: 1992-1998, Banco de España, Boletín Económico. 1999, AEB, *Balances y Estadísticas de la Banca Privada*. Elaboración propia.

CUADRO 4
Cuenta de resultados total Cajas de Ahorros
Variación sobre el año anterior

	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		Septiembre 99	
	m.m.	Variac. %	m.m.	Variac. %												
Productos financieros.....	3.003	10,24	3.475	15,72	3.124	-10,10	3.457	10,66	3.584	3,67	3.157	-11,91	2.895	-8,30	1.951	-9,65
- Costes financieros.....	1.901	8,75	2.262	18,99	1.837	-18,79	2.116	15,19	2.180	3,02	1.701	-21,97	1.432	-15,81	819	-24,21
= Margen financiero.....	1.102	12,91	1.213	10,07	1.286	6,02	1.341	4,28	1.404	4,70	1.456	3,70	1.463	0,48	1.132	4,93
- Sanearamiento de crédito.....	176	43,09	279	58,52	208	-25,45	190	-8,65	167	-12,11	133	-20,36	98	-26,32	35	-31,09
= Margen financiero neto.....	926	8,56	934	0,86	1.078	15,42	1.151	6,77	1.237	7,47	1.323	6,95	1.365	3,17	1.097	6,73
+ Otros productos ordinarios.....	131	63,75	194	48,09	177	-8,76	213	20,34	283	32,86	325	14,84	394	21,23	295	2,21
= Productos totales o margen ordinario.....	1.057	13,29	1.128	6,72	1.255	11,26	1.364	8,69	1.520	11,44	1.648	8,42	1.759	6,74	1.592	5,74
- Gastos de explotación (1).....	861	16,51	882	2,44	1.022	15,87	1.046	2,35	1.152	10,13	1.235	7,20	1.318	6,72	1.027	5,98
= Resultado ordinario.....	196	1,03	246	25,51	233	-5,28	318	36,48	368	15,72	413	12,23	441	6,78	365	5,05
+/- Resultados extraordinarios (2).....	89	45,90	58	-34,83	85	46,55	54	-36,47	62	14,81	112	80,65	148	32,14	132	16,40
= Resultado antes de impuestos.....	285	11,76	304	6,67	318	4,61	372	16,98	430	15,59	525	22,09	589	12,19	497	7,85
- Impuesto sobre beneficios.....	68	13,33	76	11,76	72	-5,26	90	25,00	107	18,89	124	15,89	132	6,45	115	4,13
= Resultado después de impuestos.....	217	11,28	228	5,07	246	7,89	282	14,63	323	14,54	401	24,15	457	13,97	381	9,02

(1) Personal + Gastos generales y Tributos + Amortizaciones + Otros saneamientos y dotaciones.

(2) Venta de valores e inmuebles + Resultados de ejercicios anteriores + Otros resultados.

Fuentes: 1992-1998, Banco de España, *Boletín Económico*, 1999, CECA. Elaboración propia.

CUADRO 5
Cuenta de resultados total Banca
En porcentaje de los activos totales medios

	1993		1994		1995		1996		1997		1998		Septiembre 99	
	m.m.	Porcentaje	m.m.	Porcentaje										
Activos totales medios (ATM)	66.478	100,00	71.900	100,00	75.616	100,00	81.917	100,00	88.028	100,00	95.028	100,00	96.344	100,00
Productos financieros	7.343	11,05	6.279	8,73	6.739	8,91	6.788	8,29	5.719	6,50	5.260	5,54	3.348	4,63
- Costes financieros	5.474	8,23	4.392	6,11	5.018	6,64	5.109	6,24	4.012	4,56	3.476	3,66	2.048	2,83
= Margen financiero	1.869	2,81	1.886	2,62	1.721	2,28	1.680	2,05	1.707	1,94	1.785	1,88	1.300	1,80
- Sanearamiento de crédito	469	0,71	334	0,46	290	0,38	192	0,23	135	0,15	124	0,13	74	0,10
= Margen financiero neto	1.400	2,11	1.552	2,16	1.431	1,89	1.488	1,82	1.572	1,79	1.661	1,75	1.225	1,70
+ Otros productos ordinarios	692	1,04	339	0,47	554	0,73	726	0,89	759	0,86	771	0,81	581	0,80
= Productos totales o margen ordinario	2.092	3,15	1.891	2,63	1.985	2,63	2.214	2,70	2.331	2,65	2.432	2,56	1.806	2,50
- Gastos de explotación (1)	1.649	2,48	1.747	2,43	1.563	2,07	1.686	2,06	1.803	2,05	1.913	2,01	1.308	1,81
= Resultado ordinario	443	0,67	144	0,20	422	0,56	528	0,64	528	0,60	519	0,55	498	0,69
+/- Resultados extraordinarios (2)	145	0,22	324	0,45	113	0,15	55	0,07	123	0,14	177	0,19	105	0,14
= Resultado antes de impuestos	588	0,88	468	0,65	535	0,71	583	0,71	651	0,74	696	0,73	603	0,83
- Impuesto sobre beneficios	171	0,26	121	0,17	119	0,16	114	0,14	123	0,14	123	0,13	130	0,18
= Resultado después de impuestos	417	0,63	347	0,48	416	0,55	469	0,57	528	0,60	573	0,60	473	0,65
Eficiencia Operativa														
Gastos explotación / Productos totales (%) ..	78,82		92,38		78,74		76,15		77,35		78,66		72,42	
Gastos explotación /														
(Productos totales + Res. extr.)(%)	73,71		78,87		74,50		74,31		73,47		73,32		68,45	
Recursos propios medios / ATM(%)	6,08		5,59		5,55		5,07		4,92		4,74		4,74	
Rentabilidad recursos propios medios (%) (3)	10,31		8,63		9,92		11,28		12,19		12,73		12,73	

(1) Personal + Gastos generales y Tributos + Amortizaciones + Otros saneamientos y dotaciones.

(2) Venta de valores e inmuebles + Resultados de ejercicios anteriores + Otros resultados.

(3) Después de impuestos.

Fuentes: 1992-1998, Banco de España, *Boletín Económico*; 1999, AEB, *Balances y Estadísticas de la Banca Privada*. Elaboración propia.

CUADRO 6
Cuenta de resultados total Cajas de Ahorros
En porcentaje de los activos totales medios

	1993		1994		1995		1996		1997		1998		Septiembre 99	
	m.m.	Porcentaje	m.m.	Porcentaje										
Activos totales medios (ATM)	31.466	100,00	100,00	38.439	100,00	42.087	100,00	45.441	100,00	49.673	100,00	54.345	100,00	
Productos financieros	3.475	11,04	3.124	9,00	3.457	8,99	3.584	8,52	3.157	6,95	2.895	5,83	1.951	4,79
- Costes financieros	2.262	7,19	1.837	5,29	2.116	5,50	2.180	5,18	1.701	3,74	1.432	2,88	819	2,01
= Margen financiero	1.213	3,85	1.286	3,70	1.341	3,49	1.404	3,34	1.456	3,20	1.463	2,95	1.132	2,78
- Saneamiento de crédito	279	0,89	208	0,60	190	0,49	167	0,40	133	0,29	98	0,20	35	0,09
= Margen financiero neto	934	2,97	1.078	3,11	1.151	2,99	1.237	2,94	1.323	2,91	1.365	2,75	1.097	2,69
+ Otros productos ordinarios	194	0,62	177	0,51	213	0,55	283	0,67	325	0,72	394	0,79	295	0,72
= Productos totales o margen ordinario	1.128	3,58	1.255	3,62	1.364	3,55	1.520	3,61	1.648	3,63	1.759	3,54	1.392	3,42
- Gastos de explotación (1)	882	2,80	1.022	2,94	1.046	2,72	1.152	2,74	1.235	2,72	1.318	2,65	1.027	2,52
= Resultado ordinario	246	0,78	233	0,67	318	0,83	368	0,87	413	0,91	441	0,89	365	0,90
+/- Resultados extraordinarios (2)	58	0,18	85	0,24	54	0,14	62	0,15	112	0,25	148	0,30	132	0,32
= Resultado antes de impuestos	304	0,97	318	0,92	372	0,97	430	1,02	525	1,16	589	1,19	497	1,22
- Impuesto sobre beneficios	76	0,24	72	0,21	90	0,23	107	0,25	124	0,27	132	0,27	115	0,28
= Resultado después de impuestos	228	0,72	246	0,71	282	0,73	323	0,77	401	0,88	457	0,92	381	0,94
Eficiencia operativa														
Gastos explotación / Productos totales (%) ..	78,19		81,43		76,69		75,79		74,94		74,93		73,79	
Gastos explotación /														
(Productos totales + Res. extr.) (%)	74,37		76,27		73,77		72,82		70,17		69,11		67,40	
Recursos propios medios / ATM (%)	5,23		5,25		5,34		5,35		5,71		5,82		5,82	
Rentabilidad recursos propios medios (%) (3) ..	13,87		13,49		13,75		14,37		15,45		15,83		15,83	

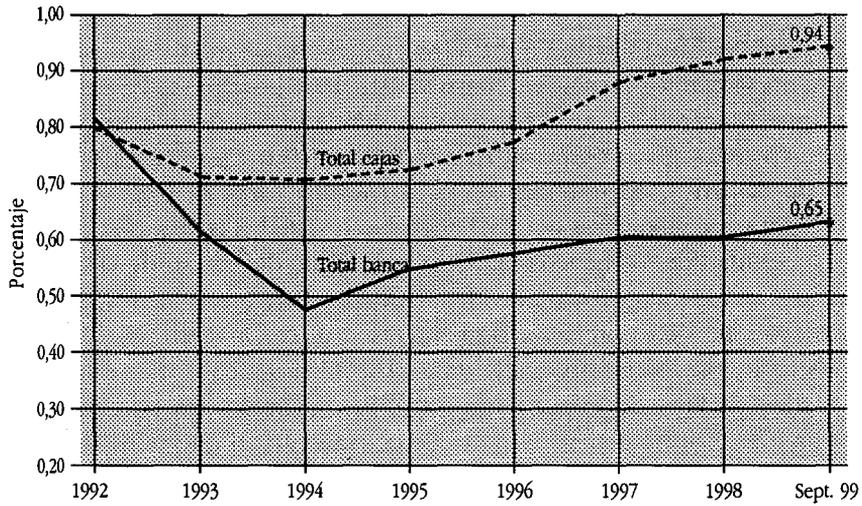
(1) Personal + Gastos generales y Tributos + Amortizaciones + Otros saneamientos y dotaciones.

(2) Venta de valores e inmuebles + Resultados de ejercicios anteriores + Otros resultados.

(3) Después de impuestos.

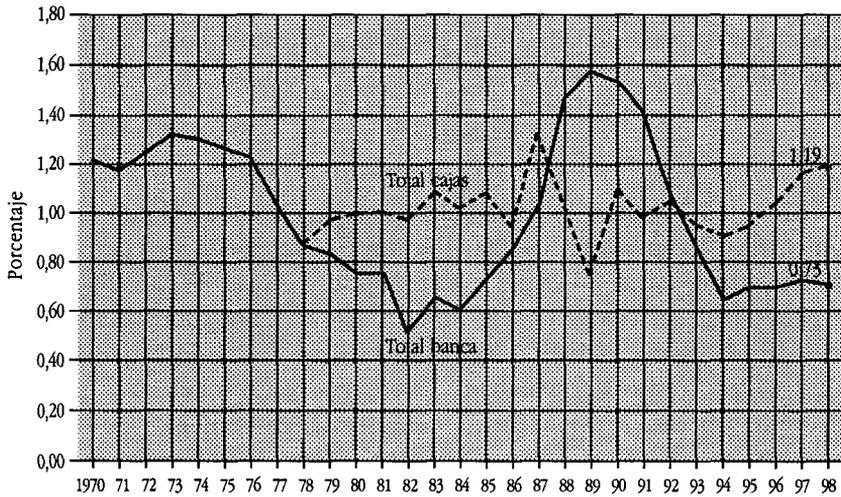
Fuentes: 1992-1998, Banco de España, *Boletín Económico*. 1999, CECA. Elaboración propia.

GRÁFICO 3
Evolución resultados después de impuestos (ROA)
(En porcentaje de los ATM)



Fuente: 1992-1998, Banco de España. Boletín Económico. Elaboración propia.

GRÁFICO 4
Rentabilidad sobre activos totales medios
(Antes de impuestos)



Fuente: Banco de España. Boletín Económico. Elaboración propia.

Es lamentable que, a pesar de la clara información presentada por el Banco de España respecto a rentabilidad y costes de la banca en relación con los ATM, los titulares de prensa repitan incansablemente que los bancos han aumentado sus beneficios anuales en un 15,18 ó 20%, dejando de señalar que estos beneficios representan el 0,50 ó el 0,60% de los ATM puestos en juego. Y esto es así incluso cuando se presentan los resultados consolidados, incorporando al banco matriz, en la forma que proceda, los resultados de las entidades filiales o participadas. Por ejemplo, en 1998, según informa el Banco de España, los resultados *consolidados* del total de la banca, en términos de *beneficio atribuible al grupo*, crecieron el 22,9%, contra un crecimiento del 13,7% en los resultados *agregados*, sin consolidar, de la totalidad de los bancos, una vez corregidos del efecto de la duplicación de resultados debido al cobro de dividendos de los bancos de los respectivos grupos. Pero si se mira en porcentaje de los ATM, este crecimiento del 22,9% en los resultados atribuibles al grupo queda en el 0,60% de aquéllos. Por esto digo que es una lástima la falta de información sobre los resultados en porcentaje de los ATM, porque es este porcentaje, y no el de crecimiento, el que pone de manifiesto la verdadera naturaleza del negocio bancario, que, por trabajar muy cerca del punto muerto, se ve afectado de una gran sensibilidad, como lo prueba que variaciones del orden del 10% en el margen de explotación se traduzcan en variaciones cercanas al 50% en el beneficio después de impuestos.

Por esta razón, en mi exposición recurriré sólo al crecimiento de las magnitudes absolutas cuando sea necesario para explicar algún fenómeno. En el resto, utilizaré, como dato significativo, los rendimientos y costes porcentuales sobre activos como el mejor procedimiento para enjuiciar situaciones como la que ahora me propongo abordar.

* * *

Un sistema financiero podrá calificarse de eficiente cuando cumpla satisfactoriamente el cometido de captar el ahorro de las unidades que, después de satisfacer sus objetivos de inversión y consumo, dispongan de capacidad de financiación para canalizarla hacia aquellas unidades que, para cubrir sus objetivos de inversión, presenten necesidad de financiación. Y se podrá decir que este cometido se ha realizado satisfactoriamente cuando las condiciones de remuneración, seguridad y liquidez de los depósitos o equivalentes instrumentos de captación de recursos, por un lado, y las características de disponibilidad, coste y plazo de la financiación otorgada, por otro lado, produzcan la óptima captación y asignación de recursos.

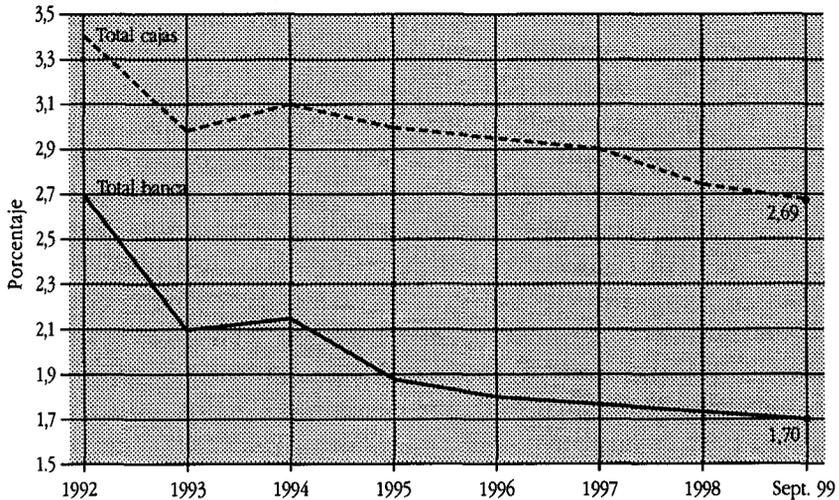
LA COMPETENCIA Y EL ESTRECHAMIENTO DEL MARGEN DE INTERMEDIACIÓN

Tanto la teoría como la experiencia dicen que este óptimo se produce cuando el sistema opera en condiciones de libre competencia entre las instituciones que componen el sistema. Esta competencia por la canalización de la renta financieramente disponible hasta la inversión productiva se traduce, dentro del marco de la política monetaria en vigor en cada momento, en mayor remuneración para los depositantes y menor coste para los acreditados, lo cual, sin duda, es deseable. Pero esta misma situación de competencia en las entidades de depósito y crédito produce, de forma inexorable, la reducción de la diferencia que va entre el rendimiento de las operaciones activas y el coste de las operaciones pasivas; es decir, el *estrechamiento del margen de intermediación* del negocio típico bancario, que, como dijo el Gobernador del Banco de España, nuestro compañero, el profesor Rojo, en su excelente discurso de presentación del *Informe Anual* correspondiente al año 1998, es un proceso que arranca de la liberalización del sector en la década pasada, y que se ha visto intensificado en los últimos años.

En efecto en la media de los bancos (cuadro 5), el *margen financiero*, antes del saneamiento de crédito, ha pasado —recuerdo que hablo en porcentaje de ATM— del 2,81% en 1993 al 1,90% en septiembre de 1999, con caída de 0,91 puntos porcentuales. Gracias a la menor necesidad de saneamiento, el *margen financiero neto* se ha estrechado tan sólo 0,31 puntos porcentuales, pasando del 2,11% en 1993 al 1,80% en septiembre de 1999. Las cajas (cuadro 6) disfrutaban de un mayor margen porque, dicho coloquialmente, cobran más por los créditos y pagan menos por los depósitos, lo cual es congruente con la naturaleza de su clientela. Pero su *margen financiero neto* también ha experimentado un similar estrechamiento (0,28 puntos porcentuales), pasando del 2,97% en 1993 al 2,69% en septiembre de 1999. El paralelismo en la caída se observa claramente en el gráfico 5.

Al margen de algunas razones a las que atinadamente alude el Gobernador del Banco de España en su citado discurso, relacionadas con la actuación de los inversores institucionales y con el desarrollo tecnológico en los ámbitos de la información y la comunicación, la explicación de este estrechamiento del margen descansa fundamentalmente en la fuerte reducción de los tipos de interés en el marco de una intensa competencia. Puede pensarse que la bajada, o la subida, de los tipos de interés afectará tanto a las operaciones activas como a las pasivas, permitiendo mantener el diferencial intacto. Y esto, efectivamente, es lo que intentarían hacer las entidades si no fuera porque, en régimen de bajada de tipos, la fuerte competencia lo impide, como lo demuestran los hechos. Bastará verlo (cuadro 7)

GRÁFICO 5
Evolución margen neto de intermediación financiero
(Datos de porcentaje de los ATM)



Fuente: 1992-1998, Banco de España. *Boletín Económico*. AEB y CECA. Elaboración propia.

en lo que se refiere a la rentabilidad de las inversiones crediticias y al coste de depósitos de clientes de los bancos. Entre 1995 y 1998, la primera ha bajado 4,07 puntos porcentuales, mientras que el coste se ha reducido sólo en 2,81 puntos porcentuales, con una reducción de 1,26 puntos porcentuales en el *diferencial*, que en 1998 quedó en el 2,96%.

El *margen financiero neto* es inferior al diferencial analizado, porque ni todos los activos son tan rentables como las inversiones crediticias, ni todos los recursos son tan baratos como los depósitos de clientes. Sin embargo, gracias al mayor peso de los pasivos no onerosos y a la menor necesidad de saneamientos en los últimos cuatro años, el *margen financiero neto* de los bancos se ha reducido sólo en 0,14 puntos porcentuales. Idéntico análisis cabe hacer en las cajas de ahorros (cuadro 8), cuyo *margen financiero neto*, en los cuatro años, se ha reducido 0,24 puntos porcentuales, aunque ha quedado un punto porcentual por encima del de los bancos. En ambos casos se trata de mínimos históricos que, si bien son todavía superiores a los márgenes de la media de la Unión Europea, no dejarían de ser preocupantes si la tendencia debiera continuar. Afortunadamente, de acuerdo con la información de los últimos trimestres, estos márgenes podrían estabilizarse, sobre todo después de la modificación al alza de los tipos de intervención del Banco Central Europeo.

CUADRO 7
Evolución de la rentabilidad de los activos y del coste de los pasivos
Bancos

	1995		1996		1997		1998	
	Peso	Tipo	Peso	Tipo	Peso	Tipo	Peso	Tipo
Activos rentables.....	92,8	9,60	93,4	8,87	93,5	6,95	93,6	5,91
Activos no rentables.....	7,2	-	6,6	-	6,5	-	6,4	-
Total activos (a).....	100,0	8,91	100,0	8,28	100,0	6,50	100,0	5,53
Recursos onerosos.....	88,1	7,53	88,8	7,02	88,8	5,13	88,8	4,12
Pasivos no onerosos.....	11,9	-	11,2	-	11,2	-	11,2	-
Total pasivos (b).....	100,0	6,63	100,0	6,23	100,0	4,56	100,0	3,66
Rentabilidad inversiones crediticias.....		10,48		9,68		7,66		6,41
Costes depósitos de clientes.....		6,26		5,87		4,30		3,45
Diferenciales								
Inv. crediticias - depósitos de clientes.....		4,22		3,81		3,36		2,96
Margen financiero bruto (a-b).....		2,28		2,05		1,94		1,88
Saneamiento de crédito.....		0,38		0,23		0,15		0,13
Margen neto de intermediación financiera.....		1,89		1,82		1,79		1,75

Fuente: Banco de España, Boletín Económico. Elaboración propia.

LA REACCIÓN CONTRA EL ESTRECHAMIENTO DEL MARGEN

En cualquier caso, la banca intenta reaccionar contra el estrechamiento del margen mejorando la otra parte del negocio, es decir, el cobro de comisiones por prestación de servicios. El crecimiento de comisiones que realmente ha tenido lugar en los últimos años no luce plenamente en el epígrafe otros *productos ordinarios*, donde están incluidas las comisiones junto con los resultados por operaciones financieras, porque estos últimos han disminuido mucho en relación con los resultados obtenidos en años anteriores, cuando la rápida y fuerte reducción de los tipos de interés elevó el valor de los activos financieros vendidos. De todas formas, la importancia creciente de las comisiones en la cuenta de resultados de los bancos se deduce al comprobar que, en 1998, dichas comisiones representaron el 83% del total de *otros productos ordinarios* y el 39% del *margen financiero neto*. En 1993, estos pesos eran del 59% y del 29%, respectivamente.

La suma del margen financiero neto más otros productos ordinarios, incluidos los resultados de operaciones financieras, constituye el *margen ordinario*, que, desde 1993 a septiembre de 1999, en porcentaje de los ATM, ha disminuido para los bancos (cuadro 5), desde el 3,15% hasta el 2,65%, con pérdida de medio punto porcentual, mientras que en el caso de las cajas (cuadro 6), ha evolucionado desde el 3,58% hasta el 3,42%, con reducción tan sólo de 0,16 puntos porcentuales.

LA EFICIENCIA OPERATIVA

La segunda y principal acción de la banca para compensar el estrechamiento del *margen ordinario* ha de consistir en la reducción de los *gastos de explotación* que, al revés de lo que sucede con el margen, son superiores a la media de la Unión Europea. Aparentemente, este proceso de reducción ha tenido lugar, puesto que, en porcentaje de los ATM, los gastos de explotación en los bancos han pasado del 2,48% en 1993 al 1,89% en septiembre de 1999, y en las cajas, del 2,80% al 2,52%. Sin embargo, estos datos pueden conducir a una conclusión falsa, ya que al tiempo que, en porcentaje de los ATM, se reducían los gastos, se reducían también los productos. De aquí que lo que importa, en banca como en cualquier otra actividad, es la relación entre el coste y el producto. La operación será tanto más eficiente cuanto mayor sea el producto por unidad de gasto o cuanto menor sea el gasto por unidad de producto. La relación porcentual entre el gasto y el producto es lo que llamamos *coeficiente de eficiencia operativa*. Cuanto más bajo sea este coeficiente, tanto mayor será la eficiencia.

CUADRO 8
Evolución de la rentabilidad de los activos y del coste de los pasivos
Cajas

	1995		1996		1997		1998	
	Peso	Tipo	Peso	Tipo	Peso	Tipo	Peso	Tipo
Activos rentables.....	91,6	9,82	92,0	9,25	92,1	7,54	92,5	6,30
Activos no rentables.....	8,4	-	8,0	-	7,9	-	7,5	-
Total activos (a).....	100,0	9,00	100,0	8,51	100,0	6,94	100,0	5,83
Recursos onerosos.....	88,5	6,23	88,7	5,84	88,5	4,23	88,5	3,25
Pasivos no onerosos.....	11,5	-	11,3	-	11,5	-	11,5	-
Total pasivos (b).....	100,0	5,51	100,0	5,18	100,0	3,74	100,0	2,88
Rentabilidad inversiones crediticias.....		10,72		10,30		8,36		6,77
Costes depósitos de clientes.....		5,93		5,73		4,09		3,09
Diferenciales								
Inv. crediticias - depósitos de clientes.....		4,79		4,57		4,27		3,68
Margen financiero bruto (a-b).....		3,49		3,34		3,20		2,95
Saneamiento de crédito.....		0,49		0,40		0,29		0,20
Margen neto de intermediación financiera.....		2,99		2,94		2,91		2,75

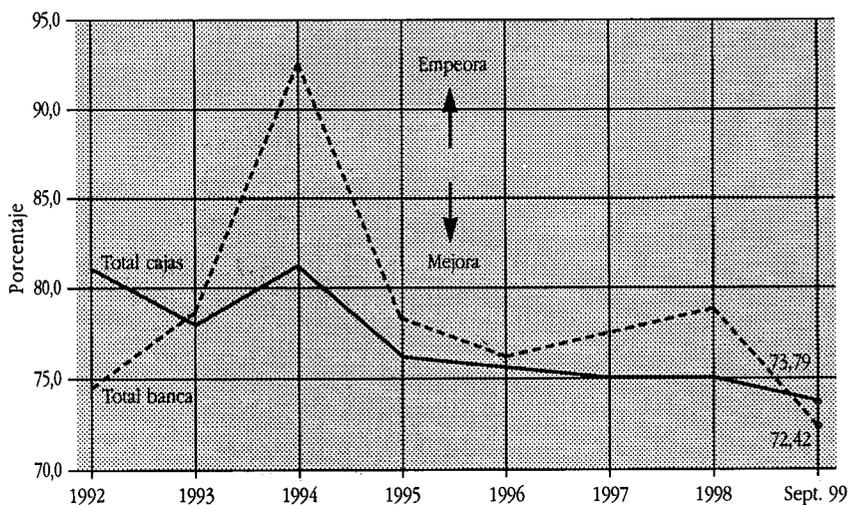
Fuente: Banco de España, Boletín Económico. Elaboración propia.

La realidad es que (gráfico 6), el *coeficiente de eficiencia* en bancos y cajas, en términos de resultado ordinario, aunque marca una clara tendencia a la baja, al nivel del 71,19% en bancos y del 73,63% en cajas, para septiembre de 1999, se puede afirmar que es alto. Si se añaden los resultados extraordinarios, aunque, a mi juicio, los coeficientes de eficiencia resultantes son todavía altos, mejoran bastante (gráfico 7), dando fe de lo dicho antes sobre los resultados extraordinarios; pero dejando la duda de la pertinencia de contar con estos resultados que, según el Banco de España, hay que considerar como atípicos o no repetitivos. No es extraño pues que el Banco de España, en función de autoridad supervisora de la banca, se muestre preocupado por la *necesidad de contener los costes operativos*, tarea ciertamente no fácil si se tienen en cuenta, por un lado, los gastos que la expansión del tamaño, de entrada, requiere, así como los que el proceso de informatización genera, y, por otro lado, la necesidad de que el ahorro de gastos no vaya en detrimento ni de la seguridad operativa ni de los mecanismos de control interno.

LA RENTABILIDAD SOBRE FONDOS PROPIOS (ROE)

Llegados al final de la cascada, el *resultado después de impuestos*, puesto en relación con los activos totales medios, arroja el coeficiente que puede llamar-

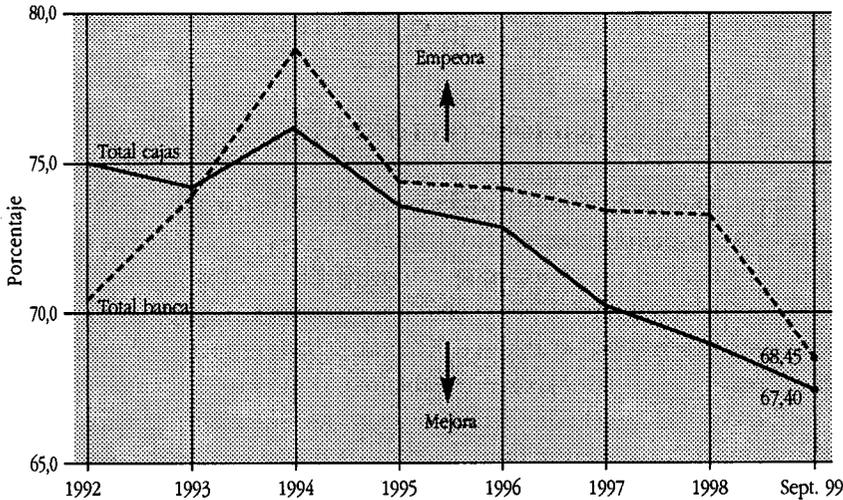
GRÁFICO 6
Evolución eficiencia operativa.
Gastos de explotación en porcentaje de los productos totales



Fuente: 1992-1998, Banco de España. Boletín Económico. AEB y CECA. Elaboración propia.

GRÁFICO 7

*Evolución eficiencia operativa.
Gastos de explotación en porcentaje de la suma de los productos totales
y resultados extraordinarios*



Fuente: 1992-1998, Banco de España. Boletín Económico. AEB y CECA. Elaboración propia.

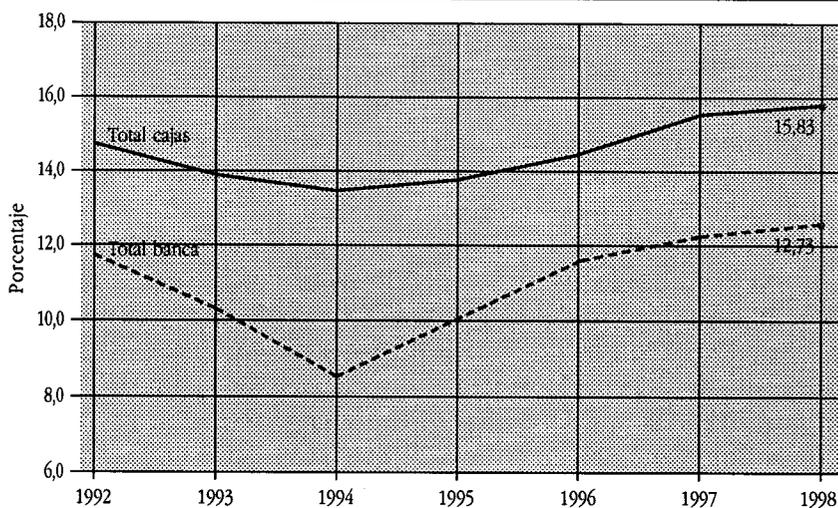
se *rentabilidad del activo*, y que, en acrónimo anglosajón, de uso universal, se conoce por ROA (*return on assets*). En el gráfico 3 ya vimos la evolución del ROA, o resultado después de impuestos en porcentaje de los ATM, cuyos últimos datos, septiembre 1999, dan un 0,70% para los bancos y un 0,94% para las cajas. Pero los destinatarios finales del beneficio son los titulares de los fondos propios de la empresa, tanto si este beneficio se reparte en forma de dividendo como si se acumula pasándolo a reservas. Importa, pues, ver la relación entre este beneficio y el monto de los fondos propios, que es, evidentemente, la *rentabilidad contable de los fondos propios* o, en terminología anglosajona, el ROE (*return on equity*). Naturalmente, para un mismo ROA, el ROE será tanto mayor cuanto menor sea la relación entre los fondos propios y los activos totales, o sea, como se dice, cuanto más apalancado esté el capital propio. En los bancos, a consecuencia de que los balances han crecido más de lo que se han dotado los fondos propios, la relación entre fondos propios y activos totales ha ido disminuyendo desde el 6,08% en 1992 hasta el 4,74% en 1998, lo cual no obsta para que el llamado *coeficiente de solvencia* de la banca española, definido en términos de supervisión bancaria, esté de acuerdo con las exigencias normativas, las supere y hasta resulte mayor que el de la media de la Unión Europea. Al revés de lo que ha sucedido en los bancos, en las cajas la relación fondos propios sobre activos totales ha tenido una evolución creciente, pasando del 5,23% en 1993 al 5,82% en 1998.

Sin embargo, a pesar del menor apalancamiento de las cajas, gracias a su mayor rentabilidad del activo (ROA), la rentabilidad de los fondos propios (ROE) de aquéllas ha superado siempre a la de los bancos (gráfico 8). De hecho, ha pasado del 13,87% en 1993 al 15,83% en 1998, mientras que en los bancos ha evolucionado desde el 10,31% en 1993 hasta el 12,73% en 1998.

LA COMPARACIÓN CON LOS BANCOS EUROPEOS

Antes de entrar en la discusión de las políticas emprendidas y a emprender por la banca española ante el reto del futuro, parece conveniente terminar este análisis de la situación presente, comparando la banca española con la banca de los países europeos. Lo haré rápidamente aportando los cuadros 9, 10, 11 y 12, de los que, a grandes rasgos, se deduce: 1) que España está más bancarizada —es decir, tiene más oficinas bancarias por habitante, o menos habitantes por oficina— que la media europea, excluido Luxemburgo, y que solamente Bélgica ha llegado, en 1997, a estar más bancarizada que España; 2) que si bien España tiene más oficinas que los países europeos, la media de empleados por oficina es alrededor de ocho personas, frente a más de veinte en la media europea; 3) que nuestra rentabilidad sobre activos totales (ROA), nuestro nivel de capitalización y nuestra renta-

GRÁFICO 8
Evolución rentabilidad recursos propios medio (ROE)
(Después de impuestos)



Fuente: Banco de España. *Boletín Económico*. Elaboración propia.

bilidad sobre fondos propios (ROE) son superiores a la media europea, y 4) que esta última manifestación se mantiene incluso si los datos se ajustan por la inflación y se ponen los bancos en idéntica situación de capitalización. Puede concluirse, pues, que la banca española emprende la entrada en el año 2000 en favorables condiciones de competitividad en lo que respecta a capitalización y rentabilidad. Solamente quedaría la duda sobre la necesidad de redimensionar la red de sucursales, en orden a la necesaria reducción del gasto para aumentar la eficiencia.

* * *

Ahora bien, ¿qué está haciendo la banca ante el nuevo siglo? Esta pregunta obliga a decir, en términos coloquiales, que «la banca» no existe; existen bancos y existen cajas, con sus peculiares objetivos, políticas y resultados. Una primera aproximación a este hecho se obtiene del desglose (cuadro 13) entre banca nacional, filiales extranjeras y sucursales extranjeras, donde se ve la distinta rentabilidad de las tres categorías. O del desglose (cuadro 14) entre cajas grandes y cajas pequeñas, con mejor rentabilidad en las pequeñas. Pero, como acabo de decir, las diferencias existen no sólo en resultados, sino también en políticas. De forma que al tratar de enjuiciar la estrategia de la banca española parece que una manera de hacerlo puede consistir en centrar la atención en lo que están haciendo las grandes instituciones, que son las que, en cierto modo, marcan la pauta. Prescindiré de lo que en su día fue el entramado del crédito oficial, que en 1982 se agrupó en la Corporación Bancaria (Argentaria), hoy integrada en el sector privado. Me referiré solamente a los que hace tan sólo diez años llamábamos los siete grandes, y que, tras sucesivas fusiones, han quedado reducidos a tres grupos, si bien a 31 de diciembre de 1998 —último ejercicio cerrado— podían todavía contemplarse cuatro instituciones, cuya evolución entre 1994 y 1998 me propongo analizar.

LOS DISTINTOS MODELOS DE BANCA

Estos cuatro bancos, con sus grupos consolidados, frente a la erosión del margen operativo y a la pérdida de depósitos fugados hacia otros activos financieros, singularmente instituciones de inversión colectiva, han reaccionado, todos ellos, diversificando sus actividades en distintas direcciones y buscando nuevas líneas de negocio, como la creación y gestión de instituciones de inversión colectiva, la gestión de patrimonios privados, los fondos de pensiones, la operativa en derivados y, en general, el impulso de nuevos productos y servicios financieros, e incluso no típicamente financieros, así como la búsqueda de nuevas áreas de clientela al amparo de la banca telefónica y electrónica, percibiendo comisiones por ser-

CUADRO 9

Ratios de penetración y productividad principales bancos europeos. Habitantes por oficina
(Datos al 31 de diciembre de cada año)

	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Holanda	Bélgica	Dinamarca	Irlanda	Grecia	Portugal	Media simple	España
1989	9,382	3,920	5,680	5,832	3,712	2,747	2,645	5,050	5,377	5,937	5,028	2,339
1990	9,177	4,015	5,462	5,157	2,952	2,782	1,782	5,033	5,379	4,952	4,669	2,314
1991	11,388	4,250	5,506	3,791	3,225	2,821	1,943	4,151	6,138	3,918	4,713	2,263
1992	8,619	4,416	5,535	3,101	3,206	2,852	2,096	3,864	8,554	3,452	4,550	2,261
1993	8,619	4,533	5,533	2,893	2,127	1,271	2,217	3,874	6,668	2,974	4,071	2,222
1994	10,790	4,706	5,555	2,779	2,319	1,299	2,319	3,564	6,374	2,928	4,263	2,241
1995	10,850	4,873	5,539	2,720	3,330	1,324	2,359	3,716	3,834	2,640	4,019	2,199
1996	10,942	5,027	5,623	2,622	2,365	1,349	2,382	3,726	4,310	2,584	4,093	2,225
1997	11,277	4,403	5,685	2,545	2,489	1,384	2,426	3,774	4,377	2,412	4,077	2,213

Fuente: Federación Bancaria de la Unión Europea y OCDE.

CUADRO 10

Ratios de penetración y productividad principales bancos europeos. Empleados por oficina
(Datos al 31 de diciembre de cada año)

	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Holanda	Bélgica	Dinamarca	Irlanda	Grecia	Portugal	Media simple	España
1989	29,10	30,40	22,60	24,30	28,00	14,60	18,30	32,30	23,80	33,40	25,7	9,40
1990	30,60	32,20	20,90	21,50	22,80	14,40	17,20	29,10	24,00	29,70	24,2	9,40
1991	31,30	31,00	19,70	16,30	24,40	14,30	19,10	23,80	27,70	24,40	23,2	9,20
1992	29,40	30,34	19,33	17,56	24,41	14,10	19,28	22,58	32,59	21,31	23,1	8,79
1993	29,06	29,52	21,77	15,98	15,19	9,72	19,43	23,39	26,30	19,00	20,9	8,74
1994	28,95	29,65	19,14	15,95	15,94	9,79	19,90	22,36	26,26	18,25	20,6	8,62
1995	28,92	30,36	19,24	15,93	15,67	9,93	19,42	23,96	16,52	15,79	19,6	8,62
1996	28,50	30,51	21,18	14,85	16,36	10,10	19,80	24,51	22,42	15,22	20,3	8,02
1997	29,61	31,37	21,66	14,16	19,07	10,46	17,95	26,10	21,75	19,98	20,6	7,81

Fuente: Federación Bancaria de la Unión Europea y OCDE.

CUADRO 11

Análisis de las cuentas de resultados consolidadas principales bancos europeos
Año 1997 (Porcentaje sobre activos totales medios)

	Alemania (8)	Austria (6)	Bélgica (7)	Dinamarca (7)	Finlandia (5)	Francia (7)	Grecia (7)	Irlanda (5)	Italia (8)	Holanda (4)	Portugal (7)	Reino Unido (6)	Suecia (5)	España (5)
IPC Medio 1997 (%).....	1,74	1,30	1,65	2,13	1,20	1,14	5,51	1,39	1,81	2,14	2,20	3,14	0,90	2,00
Margen de intermediación	1,08	1,66	1,42	2,09	1,96	1,38	2,35	2,92	2,11	2,44	2,70	2,31	1,83	2,64
+ Comisiones por servicios y otros productos ordinarios	0,85	0,87	0,71	0,88	1,27	1,27	1,83	1,71	1,15	1,11	1,36	1,98	0,94	1,35
= Margen ordinario	1,94	2,53	2,12	2,97	3,23	2,66	4,18	4,63	3,27	3,56	4,06	4,29	2,77	4,00
- Gastos de explotación	1,42	1,68	1,45	1,92	1,99	1,89	2,57	2,78	2,45	2,50	2,46	2,72	1,67	2,58
= Margen de explotación.....	0,52	0,85	0,68	1,05	1,24	0,77	1,61	1,85	0,82	1,06	1,00	1,57	1,09	1,42
- Dotaciones.....	0,20	0,35	0,31	0,10	0,33	0,34	0,61	0,18	0,91	0,19	0,09	0,25	0,12	0,31
+/- Otros beneficios y quebrantos ..	0,00	- 0,07	0,16	- 0,05	0,17	0,02	- 0,02	0,09	0,02	0,00	0,37	- 0,05	- 0,11	- 0,03
= Beneficio antes impuestos	0,32	0,43	0,53	0,90	1,08	0,45	0,98	1,76	- 0,07	0,87	1,28	1,27	0,86	1,08
- Impuesto de Sociedades.....	0,14	0,05	0,17	0,12	0,21	0,13	0,31	0,53	0,20	0,24	0,29	0,38	0,27	0,27
= Beneficio neto.....	0,18	0,38	0,36	0,78	0,87	0,31	0,68	1,23	- 0,27	0,63	0,99	0,89	0,59	0,81
<i>Ratios</i>														
Recursos propios medios (Capital y Reservas) / ATM (%) ..	2,77	4,34	2,70	5,40	4,81	3,41	4,36	5,02	5,06	5,53	5,41	3,97	4,26	5,51
Beneficio neto / Recursos propios medios (Capital y Reservas) (%)..	6,54	8,76	13,28	14,46	18,14	9,18	15,49	24,46	- 5,32	11,38	18,34	22,51	13,97	14,71

Nota: La cifra entre paréntesis debajo del país significa el número de bancos analizados.
Fuente: AEB. Memorias Bancos. En cada país se han tomado los mayores bancos con datos disponibles.

CUADRO 12
Análisis de resultados consolidados (después de impuestos) principales bancos europeos
 Año 1997 (Porcentaje sobre activos totales medios)

	Alemania (8)	Austria (6)	Bélgica (7)	Dinamarca (7)	Finlandia (5)	Francia (7)	Grecia (7)	Irlanda (5)	Italia (8)	Holanda (4)	Portugal (7)	Reino Unido (6)	Suecia (5)	Media simple (5)	España (5)
<i>Ratios corrientes</i>															
IPC Medio 1997 (%)	1,74	1,30	1,65	2,13	1,20	1,14	5,51	1,39	1,81	2,14	2,20	3,14	0,90	2,02	2,00
Rentabilidad activos totales	0,18	0,38	0,36	0,78	0,87	0,31	0,68	1,23	-0,27	0,63	0,99	0,89	0,59	0,59	0,81
Recursos propios medios (Capital y Reservas) / ATM (%)	2,77	4,34	2,70	5,40	4,81	3,41	4,36	5,02	5,06	5,53	5,41	3,97	4,26	4,39	5,51
Rentabilidad recursos propios	6,54	8,76	13,28	14,46	18,14	9,18	15,49	24,46	-5,32	11,38	18,34	22,51	13,97	13,17	14,71
<i>Ratios ajustadas por capitalización y por inflación</i>															
Recursos propios medios / ATM (igualado) (%)	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Rentabilidad activo total ajustado a la capitalización (%)	0,24	0,41	0,43	0,77	0,87	0,37	0,71	1,23	-0,28	0,61	0,98	0,92	0,62	0,61	0,79
Rentabilidad recursos propios ajustado a la capitalización (%)	8,65	9,34	16,00	14,21	18,18	10,91	16,26	24,45	-5,54	10,99	18,04	23,17	14,62	13,79	14,34
Rentabilidad recursos propios ajustado a la inflación (%)	6,83	7,93	14,12	11,83	17,01	9,66	10,19	22,74	-7,22	8,67	15,50	19,42	13,60	11,56	12,10

Nota: La cifra entre paréntesis debajo del país significa el número de bancos analizados.

Fuente: AEB y elaboración propia.

vicios en todas estas nuevas actividades, amén de cobrar las que antes se calculaban sobre los servicios tradicionales pero, por razones comerciales, no se repercutían a la clientela.

Pero tres de los grupos a que me refiero, además de todo lo dicho, se han dedicado —como lo habían hecho sus antecesores, que hacia el final de los años ochenta ya se pronunciaron por el tamaño como camino adecuado para afrontar el reto de la competencia internacional— al desarrollo de actividades bancarias en el extranjero mediante la adquisición del control de bancos y otras instituciones financieras, principalmente en Iberoamérica. Y, por otra parte, han intensificado la toma de participaciones significativas en empresas industriales, comerciales o de otra naturaleza ajena al mundo propiamente financiero.

El cuarto grupo, que hace más de treinta años, en la alternativa entre crecimiento y rentabilidad, optó por lo segundo, sin obstáculo de entrar en el campo de los nuevos servicios ya enumerados, ha decidido mantener el modelo de banca comercial doméstica al por menor, intentando servir a su clientela mediante concertos y alianzas, pero sin tomar participaciones ni en bancos extranjeros ni en empresas no financieras.

CUADRO 13
Cuentas de resultados por agrupaciones bancarias
En porcentaje de los activos totales medios

	1992			1998		
	Banca nacional	Filiales extranjeras	Sucursales extranjeras	Banca nacional	Filiales extranjeras	Sucursales extranjeras
Activos totales medios (ATM)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Productos financieros	11,29	11,66	12,01	5,66	5,21	4,79
– Costes financieros	7,64	8,37	10,92	3,61	3,46	4,27
= Margen financiero	3,65	3,29	1,09	2,05	1,75	0,51
– Saneamiento de crédito	0,68	0,74	0,30	0,16	0,04	0,01
= Margen financiero neto	2,97	2,55	0,78	1,89	1,71	0,50
+ Productos de servicios	0,93	0,86	0,54	0,83	1,07	0,39
= Productos totales	3,89	3,41	1,33	2,72	2,78	0,89
– Gastos de explotación (1)	2,89	3,29	1,13	2,12	2,34	0,82
= Resultado ordinario	1,01	0,13	0,19	0,60	0,44	0,07
+/- Resultados extraordinarios (2)	0,25	0,38	0,10	0,23	0,04	0,03
= Resultado antes de impuestos	1,26	0,50	0,29	0,83	0,48	0,11
– Impuesto sobre beneficios	0,31	0,16	0,11	0,14	0,12	0,06
= Resultado después de impuestos	0,94	0,34	0,18	0,69	0,35	0,05

(1) Personal + Gastos generales y Tributos + Amortizaciones + Otros saneamientos y dotaciones.

(2) Venta de valores e inmuebles + Otros resultados extraordinarios + Otros adeudos y abonos.

Fuentes: Banco de España, *Boletín Económico*. Elaboración propia.

CUADRO 14
Cuentas de resultados por agrupaciones de cajas
En porcentaje de los activos totales medios

	1997		1998	
	<i>Diez grandes</i>	<i>Resto</i>	<i>Diez grandes</i>	<i>Resto</i>
Activos totales medios (ATM)	100,00	100,00	100,00	100,00
Productos financieros.....	6,83	7,25	5,71	6,12
– Costes financieros.....	3,86	3,52	2,98	2,68
= Margen financiero	2,98	3,73	2,73	3,43
– Saneamiento de crédito	0,30	0,31	0,22	0,17
= Margen financiero neto.....	2,68	3,42	2,51	3,26
+ Productos de servicios.....	0,75	0,64	0,87	0,66
= Productos totales	3,43	4,06	3,38	3,92
– Gastos de explotación (1)	2,62	2,92	2,60	2,79
= Resultado ordinario.....	0,81	1,14	0,78	1,13
+/- Resultados extraordinarios (2).....	0,24	0,26	0,27	0,33
= Resultado antes de impuestos.....	1,04	1,40	1,05	1,45
– Impuesto sobre beneficios.....	0,21	0,38	0,20	0,38
= Resultado después de impuestos.....	0,83	1,02	0,85	1,07

(1) Personal + Gastos generales y Tributos + Amortizaciones + Otros saneamientos y dotaciones.

(2) Venta de valores e inmuebles + Otros resultados extraordinarios + Otros adeudos y abonos.

Fuentes: Banco de España, *Boletín Económico*. Elaboración propia.

COMPARACIÓN DE LOS MODELOS

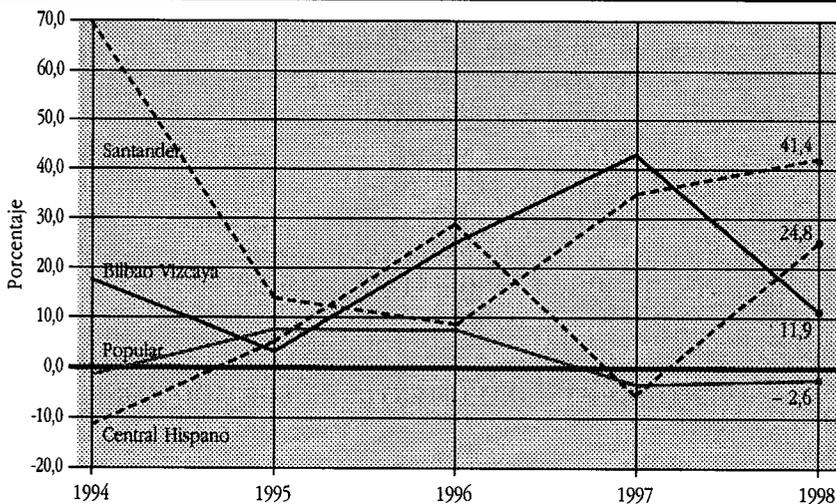
No se trata de decir cuál de los dos modelos es mejor. Cada uno tiene sus ventajas y sus inconvenientes, y no cabe duda de que ambos, bien concebidos y conducidos, pueden llegar con éxito al objetivo que cada uno se ha propuesto. De lo que no cabe duda es de que son modelos distintos o diferentes. Y esta diferencia se aprecia en todos los indicadores. Empezando por la evolución del *margen financiero neto*, si se mira por la tasa de variación respecto al año anterior, se observa (gráfico 9) que, desde 1995, los tres primeros grupos presentan tasas de crecimiento notablemente superiores a la del cuarto, para llegar en 1998 a un crecimiento del margen entre el 41% y el 12%, frente a un crecimiento negativo del 3% para el cuarto grupo. Pero si se mide el *margen financiero en tanto por ciento de los ATM*, entonces (gráfico 10) el cuarto grupo, aunque acusa una cierta reducción, se mantiene siempre muy por encima, para acabar, en 1998, en el 4%, frente al 2,4% de los otros tres.

Pasando a la *eficiencia operativa*, en la que juegan un importante papel los gastos inherentes al crecimiento, realizados sin duda en espera de que se traduzcan en el futuro en mayores productos, se observa (gráfico 11) que la eficiencia es significativamente peor en los tres primeros grupos, que, tras mejorar en el

conjunto, presentan en 1998 un coeficiente muy similar, situado alrededor del 78%, frente al 53% del cuarto. El gráfico 12 pone de manifiesto cómo es principalmente en las grandes instituciones donde se hace más patente el impacto de los resultados extraordinarios derivados de la venta de activos. En efecto, habida cuenta de estos ingresos, en 1998, el coeficiente de eficiencia de los tres primeros grupos mejora en 3 puntos porcentuales, descendiendo desde el 78%, observado en el gráfico 11, hasta el 75%. En cambio, en el cuarto grupo el impacto de los resultados extraordinarios es prácticamente inexistente, ya que le hacen mejorar la eficiencia tan sólo en medio punto porcentual.

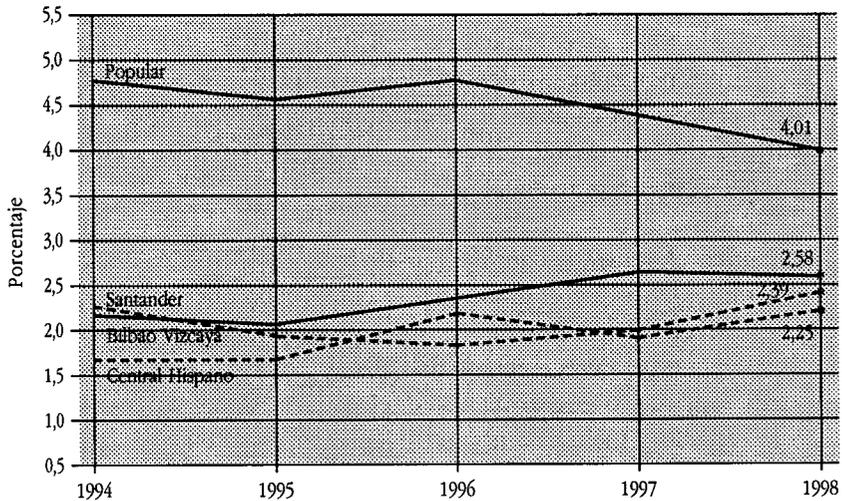
Llegando al *beneficio consolidado atribuible al grupo*, es decir, deducidos los intereses minoritarios, en el gráfico 13 se comprueba que el crecimiento anual de este beneficio, en los tres primeros grupos, va alcanzando tasas cada vez mayores, para llegar en 1998 a crecimientos del 28%, y hasta del 53% en uno de ellos, mientras que en el cuarto el crecimiento del beneficio se ha mantenido alrededor del 5%, para reducirse, incluso, a un crecimiento del 2,7% en 1998. Pero si, como en las comparaciones anteriores, pasamos al *beneficio atribuible al grupo en tanto por ciento de los ATM*, que es lo que hemos venido llamando ROA, mientras en los tres primeros grupos (gráfico 14), no ha logrado rebasar, en media, el 0,65% alcanzado en 1998, en el cuarto se ha mantenido siempre entre el 1,75% y el 1,87%.

GRÁFICO 9
Evolución margen financiero neto
(Variación sobre el año anterior)



Fuente: Memorias anuales de los bancos. Elaboración propia.

GRÁFICO 10
 Evolución margen financiero neto
 (Datos consolidados) (En porcentaje de los ATM)



Fuente: Memorias anuales de los bancos. Elaboración propia.

Si de la rentabilidad del activo (ROA) pasamos a la *rentabilidad de los fondos propios* (ROE), el gráfico 15 da fe de la evolución de este indicador final en los cuatro grupos analizados; indicador que, en 1998, oscila entre el 12,6% y el 21% en los tres primeros grupos, frente al 23% del cuarto. Evidentemente, en las diferencias en la rentabilidad de los fondos propios (ROE) no han jugado sólo las diferencias en la rentabilidad de los activos totales (ROE), sino también la *gestión activa de los recursos propios* que todas estas entidades han practicado, en mayor o menor grado. Y lo han hecho reduciendo periódicamente el importe contable de los fondos propios mediante la utilización de reservas para financiar planes de jubilación, al objeto de reducir las plantillas, rejuveneciendo y mejorando al mismo tiempo su calidad profesional y tecnológica; o mediante la devolución de reservas a los accionistas en forma de dividendos extraordinarios, o, finalmente, recomprando acciones en el mercado, al objeto de amortizarlas.

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS MODELOS

Espero que las comparaciones aportadas, en términos de *ratios*, habrán servido para mostrar que se trata de dos modelos claramente distintos de entender el negocio bancario, que, adoptados por los grupos que nos han servido para ana-

lizarlos, pueden también determinar las opciones de otras entidades, sean cajas de ahorros de gran tamaño o bancos y cajas de menor talla.

Algunas de las *ventajas del modelo de crecimiento* descrito son evidentes. En cuanto a la expansión en áreas iberoamericanas, donde el negocio bancario, por ser menos maduro que en España, proporciona márgenes mayores, está claro que la contabilización de los resultados obtenidos en dichos países hace aumentar el beneficio consolidado del grupo en magnitud difícilmente loggable en el negocio doméstico, mucho más estrecho. Así lo prueba el débil crecimiento del banco que opta por dedicarse exclusivamente al mercado español, siendo ésta la principal *desventaja* de su modelo frente al de los otros. Naturalmente que el mayor riesgo asumido por las inversiones en Iberoamérica obliga a destinar parte de los mayores resultados a amortizar los fondos de comercio generados en las tomas de participación y a dotar las provisiones para eventuales mayores impagados, a consecuencia de un posible deterioro de países especialmente sensibles a los cambios en la actuación financiera internacional.

La toma de participaciones significativas en empresas no financieras tiene también sus *ventajas* y sus *inconvenientes*. Las ventajas son de doble naturaleza; por un lado, la posibilidad de realizar importantes plusvalías en la realización parcial o total de los paquetes accionarios adquiridos, reinvertiendo, tal vez, el producto en otras tomas de posición en empresas del mismo o distinto sector industrial o comercial. Por otro lado, es evidente que la participación de un banco en el capital de una empresa y, por ende, en su gestión, puede reportarle ventajas, ya que no cabe ignorar la capacidad que tal posición le otorga para asegurarse un prestatario, tal vez a tipo de interés favorable, o un demandante de otros servicios sin inversión que, con o sin riesgo para el banco, suponen el devengo de comisiones. Pero esta posición accionaria presenta también, en el otro lado de la medalla, notables inconvenientes, de los cuales no es el menor la práctica obligación de seguir, hasta límites no deseados, la financiación de las empresas participadas, incluso cuando éstas han entrado en situación de pérdidas o, todavía peor, de insolvencia. La historia nos adoctrina relatando algunos casos en los que participaciones accionarias que un día pudieron verse como timbre de gloria y signo de poder más tarde se convirtieron en cadena de servidumbre. Hoy, en una coyuntura alcista, con una economía empresarial en pleno vigor, este riesgo puede parecer mera fantasía; pero las coyunturas cambian.

Puede decirse, con razón, que los bancos sin participaciones accionarias ni involucrados en la gestión pueden también ver fallidos los créditos otorgados a empresas de las que son meros prestamistas. Pero, en este caso, el banco, sin pre-

sencia en el capital ni en la administración de la empresa, no tendrá ninguna dificultad para abandonarla a su suerte, aun a costa de perder lo invertido, para no comprometer más sus propios resultados. Esta sería la *ventaja* del modelo de banco comercial a comparar con las *desventajas* frente el modelo de banca de inversión, cuyas ventajas he señalado.

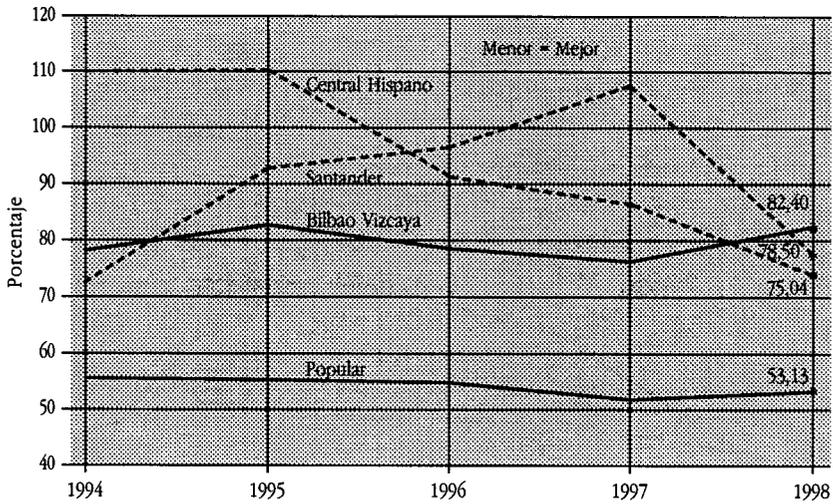
Sin embargo, estas ventajas e inconvenientes de los modelos bancarios hay que dejarlos a la apreciación de las propias entidades que, vocacionalmente, opten por uno u otro de ellos. Haría mal, a mi juicio, la autoridad de control si quisiera entrometerse en decisiones de inversión accionaria o crediticia en determinados países o en determinados sectores, ya que éstas son decisiones que deben quedar de la plena y libre responsabilidad de las entidades, limitándose la supervisión bancaria a verificar que los mecanismos de gestión y control de riesgos son los adecuados y que los bancos tienen asegurada la capacidad para reaccionar oportunamente ante la eventual materialización de dichos riesgos.

EL RIESGO DE LA EXPANSIÓN CREDITICIA

Dejando ya lo que puede ser específico de los cuatro primeros grupos bancarios privados que, hasta fin de 1998, presentaban cuentas separadas, una respuesta común de todos los bancos y cajas ante el estrechamiento del margen ha sido la potenciación de la financiación concedida a las empresas no financieras y a las familias mediante el crédito bancario y la emisión de valores de renta fija. Según informa el Banco de España, esta *expansión crediticia* ha continuado acelerándose en los últimos meses, de forma que su tasa interanual de crecimiento podría encontrarse, a finales del tercer trimestre, en niveles cercanos al 20%, tasa muy superior al crecimiento de los depósitos. Esta extraordinaria expansión del crédito tiene, en opinión del Banco de España, clara explicación. Los bajos tipos de interés, el elevado ritmo de actividad y la confianza en el curso futuro de la economía han impulsado una fuerte demanda de financiación por parte de las familias —para la adquisición de vivienda, automóviles y demás bienes de consumo duradero— y por parte de las empresas —aprovechando las ventajas que se derivan del bajo coste de la financiación ajena— para endeudarse a tipos muy convenientes para potenciar ampliamente la rentabilidad de los recursos propios. Esta demanda de financiación por parte de familias y empresas se ha encontrado con una oferta amplia de crédito por parte de las entidades, dada la escasa rentabilidad que ofrece la inversión en el mercado interbancario y la menor demanda de financiación de las administraciones públicas.

GRÁFICO 11

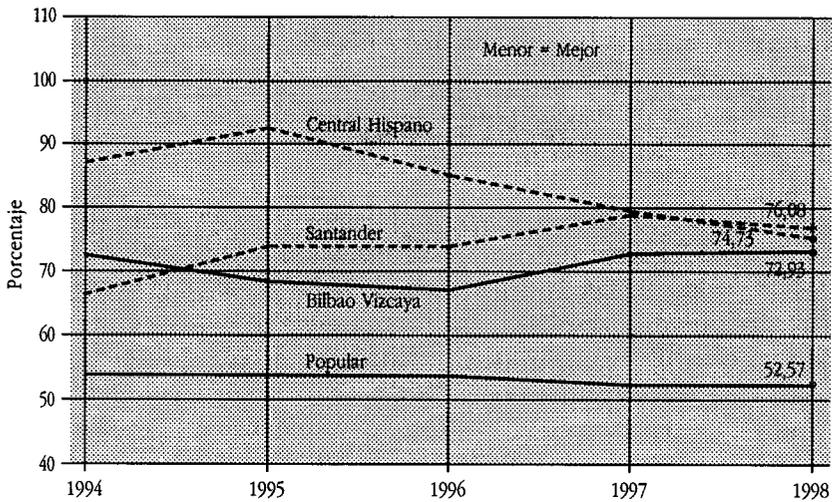
*Evolución eficiencia operativa cuatro primeros grupos bancarios
Gastos de explotación en porcentaje de los productos totales netos*



Fuente: Memorias anuales de los bancos. Elaboración propia.

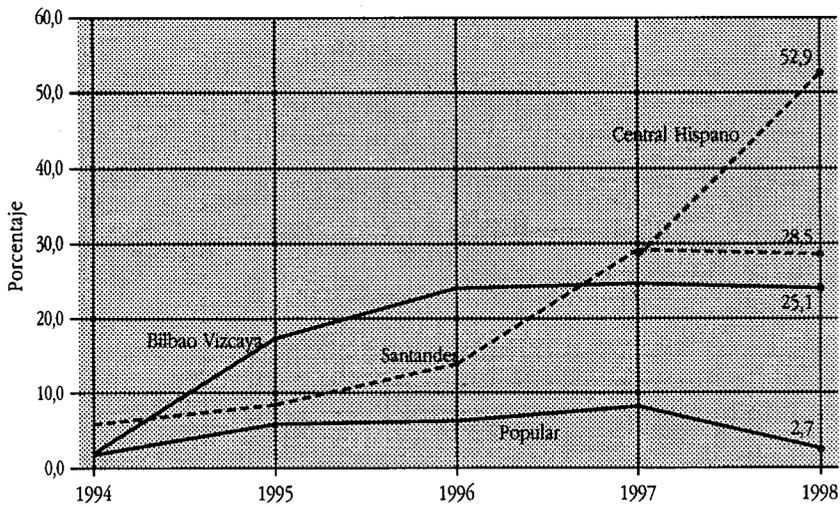
GRÁFICO 12

*Evolución eficiencia operativa cuatro primeros grupos bancarios
Gastos de explotación en porcentaje de la suma de productos totales netos y resultados extraordinarios*



Fuente: Memorias anuales de los bancos. Elaboración propia.

GRÁFICO 13
Evolución beneficio atribuible al grupo
(Variación sobre el año anterior)



Fuente: Memorias anuales de los bancos. Elaboración propia.

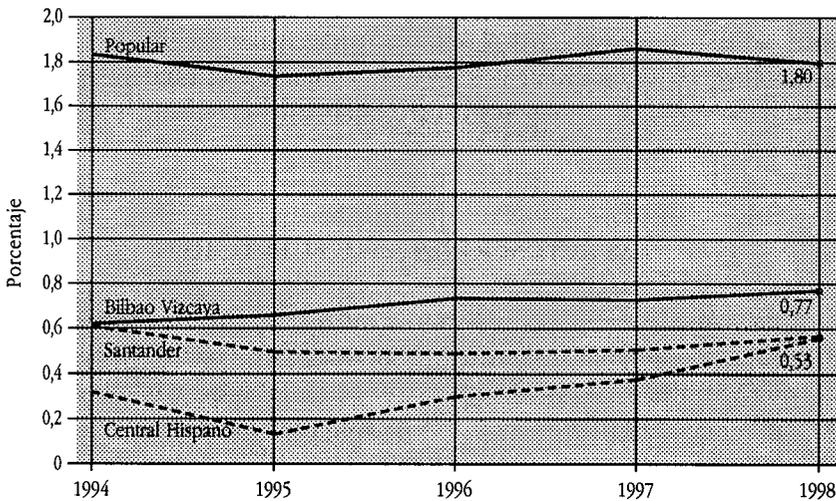
Ante el desfase entre el crecimiento del crédito y el de los depósitos, y dada la escasez del mercado interbancario, antes alimentado, sobre todo, por las cajas, que hoy invierten directamente en su clientela, los bancos han recurrido a la *financiación extranjera*, lo que no deja de entrañar un riesgo, no tanto de cambio como de renovación. Por ello, algunas entidades han tratado de obtener financiación permanente mediante la emisión de *deuda subordinada* a largo plazo, que, además, computa como recursos propios en el coeficiente legal de solvencia, o mediante la emisión de *acciones preferentes*, realizada, por motivos fiscales, por una filial extranjera del banco.

Es lógico, a mi entender, que la presente *expansión crediticia* de la banca preocupe especialmente al Banco de España, en su función de supervisor de las entidades de crédito, ya que la experiencia, no tan distante en el tiempo, dice que las dificultades experimentadas por algunas entidades tuvieron su origen en imprudentes actuaciones en cuanto a la selección de los acreditados, precisamente en épocas de fuerte crecimiento económico. Cambiada la coyuntura, estos deudores se convirtieron en morosos en no pocos casos, y, en algunos de ellos, en verdaderos fallidos. Aunque al día de hoy —gracias, sin duda, a la mejora en los criterios de concesión de créditos, pero, esencialmente, a la alta coyuntura presente— el coeficiente de morosidad está muy por debajo de los que en 1994 y 1995 impe-

raron, y la cobertura de morosos con las provisiones constituidas es más que total, nada asegura que la situación no pueda repetirse.

Todo esto explica que, en estas fechas, el Banco de España esté preparando una circular obligando a bancos y cajas a constituir *provisiones suplementarias de carácter genérico*. Es lógico también que las entidades del sistema bancario no vean con buenos ojos esta nueva exigencia de provisiones por la incidencia negativa en sus cuentas de resultados, máxime si el fisco no admite que estas provisiones, dado su carácter genérico, sean deducibles de la base imponible. Sin embargo, desde la responsabilidad ante el futuro, no puede negarse, a mi entender, la oportunidad de la medida que, muy probablemente, para defender sus resultados, la banca traducirá en un *aumento del coste del crédito*, que se sumará al inducido por la, para España, escasa elevación del tipo de interés por parte del Banco Central Europeo. Es evidente que este encarecimiento del crédito resultará conveniente para enfriar el excesivo consumo y para ayudar a reencontrar la senda de equilibrio de precios, perdida a lo largo de 1999. Tan es así que no sería descabellado pensar que esta exigencia de mayores provisiones a imponer por nuestro banco emisor sería una medida pensada no sólo en previsión de riesgos de morosidad e insolvencia, sino primordialmente para recuperar, de manera indirecta, la capacidad de realizar una política monetaria adecuada a las peculiares circunstancias

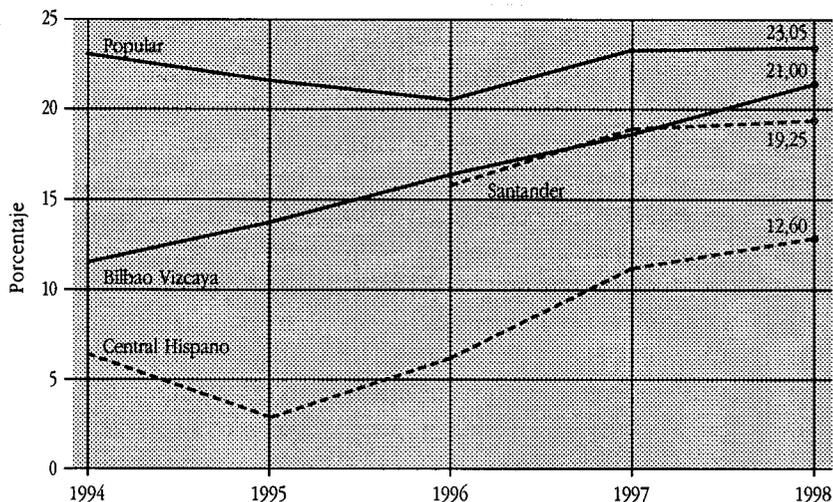
GRÁFICO 14
Evolución beneficio atribuible al grupo (Datos consolidados)
En porcentaje de los ATM (ROA)



Fuente: Memorias anuales de los bancos. Elaboración propia.

GRÁFICO 15

Evolución de la rentabilidad de los fondos propios (ROE)



Fuente: Memorias anuales de los bancos. Elaboración propia.

españolas, de la que formalmente tuvo que abdicar, con otras soberanías, al entrar España en la Unión Monetaria.

* * *

Si, para concluir, tuviera que definir la situación y actuación de la banca española —cajas y bancos— ante el futuro a medio plazo, me atrevería a decir que nuestro sistema, en estos momentos y en su conjunto, disfruta de una excelente situación de solvencia y de una aceptable rentabilidad comparadas con las de sus homólogos europeos.

LAS ACTUACIONES ANTE EL FUTURO

Pero, ante los retos del porvenir, a mi juicio, *primero*, cada entidad debe tener bien definido el modelo de banca elegido, con los objetivos a perseguir y las políticas conducentes a ellos, evitando apartarse de éstas para seguir las que pongan de moda los competidores que han elegido otro modelo. *Segundo*, la banca debe estar atenta a los cambios que la globalización produce y producirá en las empresas que constituyen su entorno, para poder responder a las nuevas demandas de financiación y de servicios bancarios y no bancarios. *Tercero*, la banca debe

invertir más en investigación y desarrollo para innovar en tecnologías capaces de satisfacer, en forma real y virtual, a la clientela más sofisticada y exigente; así como para descubrir nuevas oportunidades de negocio. *Cuarto*, la banca debe prestar más atención a las personas que integran las entidades para mejorar, mediante la adecuada formación, la calidad del capital humano, especialmente necesaria en épocas de gran desarrollo tecnológico; para ilusionar a las personas con el proyecto empresarial, haciéndoles partícipes de éste; para, finalmente, lograr que todas las personas se identifiquen con los objetivos de «su banco». *Quinto*, la banca debe mejorar su coeficiente de eficiencia, definido por la relación entre el gasto y el resultado ordinario, a fin de no tener que descansar en el siempre problemático aporte de los resultados extraordinarios. Esta mejora del coeficiente debe obtenerse mediante la siempre pendiente *batalla de la reducción del gasto*, en todos sus componentes, tras el análisis de su necesidad y de su rentabilidad, para evitar la perpetuación rutinaria de gastos innecesarios o no rentables. Esta reducción del gasto entraña el estudio del redimensionamiento de la red de sucursales, visto que la clientela cada vez demanda menos presencia y asistencia física de los empleados. *Sexto*, la banca debe consolidar la sanidad de su activo, mejorando los instrumentos para el *otorgamiento y seguimiento del crédito*, ante el nunca imposible cambio de coyuntura, manteniendo, al mismo tiempo, con criterios rigurosos, el nivel de cobertura no sólo de los deudores declarados morosos, sino de aquellos que corren el riesgo de llegar a serlo. Y *séptimo*, la banca debe tender a la creación de valor para el accionista a partir de la mejora de la rentabilidad, sostenida a largo plazo, sobre los activos totales (ROA), realizando las adecuadas políticas de distribución de dividendos y de gestión activa del capital a fin de potenciar la mejora de la rentabilidad sobre fondos propios (ROE).

