

2

ESPAÑA

1994

una interpretación
de su realidad social

CECS

Fundación Encuentro

Distribución:

Grupo Mundi-Prensa

• **Mundi-Prensa, S. A.**

Castelló, 27 - 28001 Madrid
Tel. 431 33 99 - Fax 575 39 98

• **Aedos, S. A., Librería y Editorial**

Conseil de Cent, 391 - 08009 Barcelona
Tel. 488 34 92 - Fax 487 76 59

• **Mundi-Prensa México, S. A. de C. V.**

Río Pánuco, 141 - Col. Cuauhtémoc
06500 México, D. F.
Tel. 533 56 58 - Fax 514 67 99



Edita: Fundación Encuentro
Alvarez de Baena, 7, Bajo
28006 Madrid

ISBN: 84-89019-01-0
ISSN: 1134-8178
Depósito Legal: M-17859-1995

Fotocomposición e Impresión: Albadalejo, S.L.
Albadalejo, 6 - 28037 Madrid

Capítulo II	
BANCOS Y CAJAS ANTE SU PROPIA PROBLEMÁTICA Y EL RETO DEL DESARROLLO ECONOMICO	139
I. Tesis interpretativas	141
1.—La crisis desvela y agudiza debilidades estructurales	141
2.—Bancos y cajas: hacia una inquietante confusión de modelos y estrategias	142
3.—Banca y empresa: un compromiso insoslayable	143
4.—La ambigua batalla de la imagen	146
5.—El cambio fuerza nuevos enfoques de la banca	149
II. Red de los fenómenos	151
1.—La crisis golpeó con dureza a la banca	151
2.—El declive de los resultados contables	157
3.—Rentabilidad o seguridad: un dilema en cuestión	166
4.—«Guerra» en el mercado de particulares	168
5.—La compra de bancos: un polémico camino de expansión de las cajas	172
6.—Insuficiente apoyo bancario a la empresa	174
7.—La difícil redefinición del modelo bancario	181
III. Indicadores	188

Capítulo II

BANCOS Y CAJAS ANTE SU PROPIA PROBLEMÁTICA Y EL RETO DEL DESARROLLO ECONOMICO

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. La crisis desvela y agudiza debilidades estructurales

Los tiempos de crisis suelen tener, junto a dolorosas secuelas personales, un efecto depurador del organismo económico en general. También en los ciclos recesivos que han precedido a este último el sistema financiero experimentó dicha depuración. Hace poco más de una década la crisis arrastraba a cincuenta y seis o cincuenta y siete bancos, así como a numerosas cajas rurales, y creaba serios problemas a varias cajas de ahorros. Algunos de los bancos afectados tenían un tamaño importante y una acreditada solera.

La profunda recesión que hemos sufrido estos últimos años ha coincidido con una situación de cambio y con una apertura y liberalización no digeridas todavía. Esta coincidencia ha tenido, además de directas y durísimas consecuencias para algunos bancos en concreto, la virtualidad de poner de manifiesto que, al margen de evoluciones más o menos cíclicas y de su inevitable incidencia en los resultados a corto plazo, hay una serie de problemas estructurales larvados que afectan a muchas entidades financieras. No es procedente hablar de «crisis» estructural, pues podría malinterpretarse el término, ya que la solvencia del sistema financiero español es elevada como conjunto. Tampoco es conveniente dejar de mencionar que, si no se atajan con rapidez los males que afectan a bastantes entidades, el desarrollo del país puede verse frenado por insuficiencia de medios financieros adecuadamente canalizados. Para algunas entidades, la superación de las debilidades que ocultan celosamente puede suponer no ya una adecuación a medio plazo, sino sencillamente un reto de supervivencia.

Las crisis pasan, pero uno de sus efectos es que desvelan verdades y dejan menos tiempo que el previsto para hacerlas frente. Las entidades básicamente sanas –aunque sufran también en sus cuentas de resultados los efectos del cambio y de la recesión– pueden enfocar todo su potencial en la dirección adecuada y adaptar sus estructuras y funcionamiento a las nuevas exigencias de la sociedad en un plazo relativamente corto. Las entidades afectadas por una problemática más antigua, más amplia y más profunda que la derivada del cambio tienen que concentrarse en dar soluciones a cuestiones que se convierten en perentorias a causa de la crisis, difiriendo para mejor oca-

sión el abordar temas de adaptación de estructuras, con el riesgo de que ese momento más oportuno nunca llegue.

Los problemas que afectan con carácter casi general –aunque con distinta intensidad– a las entidades financieras se derivan de unas superestructuras y de un estilo de gestión típicos de épocas de proteccionismo ya superadas. Se dan con frecuencia las siguientes situaciones:

- exceso de oficinas,
- plantilla sobrante,
- organizaciones excesivamente centralizadas,
- inversiones demasiado arriesgadas y concentradas,
- retribuciones y dietas exageradas,
- gastos corrientes difíciles de frenar,
- falta de motivación del personal, etc.

La justificación siempre se busca en la historia, en el equipo anterior, en los bruscos cambios de la economía, en la competencia desleal, en la falta de flexibilidad de los mercados laborales... y pocas veces en la falta de previsión y en los defectos inherentes a las propias organizaciones.

Cuando los compromisos liberalizadores no tienen marcha atrás, cuando los mercados cautivos han soltado sus amarras, cuando las plusvalías ya se han agotado, y en esas circunstancias se presentan la recesión y la crisis, afloran los defectos y los problemas que se habían mantenido celosamente ocultos en espera de una mejor ocasión para solucionarlos.

2. Bancos y cajas: hacia una inquietante confusión de modelos y estrategias

Bancos y cajas de ahorro tienen evidentes diferencias, tanto por lo que respecta a su personalidad jurídica y a la titularidad de su patrimonio, como en lo tocante a la composición de sus órganos colegiados. Sin embargo, el enjuiciamiento que se ha hecho de los bancos ha sido más crítico que el correspondiente a las cajas, por aquello del mayor o menor «espíritu social» de éstas, y también porque la ambigüedad de su carácter –público y privado– hace que se las considere un poco «de todos».

No obstante, desde el punto de vista de la operatividad apenas hay diferencias. Parece que en los bancos y en algunas cajas existe un cla-

ro deseo de emular ciertas características y de seguir líneas estratégicas consideradas más típicas «del otro modelo». Esta aproximación de modelos y objetivos ha supuesto un cambio más en el escenario donde se mueven las entidades crediticias, al desaparecer cualquier vestigio de tácito consenso y mutuo respeto a determinadas parcelas del mercado. Arrecian los esfuerzos de los bancos para conquistar el mercado de los particulares, sueñan con el ahorro de las economías domésticas, con la seguridad de los préstamos hipotecarios para vivienda y con la imagen social y cultural de las cajas. Por su parte, las cajas tratan de consolidar su posición dominante en este mercado, al que miman con nuevas y atractivas ofertas de productos y servicios; sin embargo, añoran la agilidad de los bancos en la contratación y la movilidad de sus equipos directivos, así como su mayor experiencia e implantación en el extranjero.

Las distintas entidades (bancos o cajas) establecen sus estrategias no tanto condicionadas por su situación jurídica, sino atendiendo a criterios derivados de su tamaño, de su vocación o de su particular visión de la sociedad y del futuro. Respecto a la justificación económica de la existencia de cada entidad, los parámetros por los que habrá de ser medida serán similares sea cual fuere el modelo en el que se enmarque. Por ello, cuando en este trabajo hablemos de «la banca», lo haremos en sentido genérico, queriendo englobar ambos tipos de entidades. (Nos referimos a las *cajas de ahorro*, y no a las cajas que tienen el carácter de cooperativas de crédito).

3. Banca y empresa: un compromiso insoslayable

El contencioso entre banca y empresa, que parece estar latente en todo momento en este país, adquiere mayor virulencia al comenzar los primeros síntomas de una recesión; se llegan a intercambiar descalificaciones rayanas en el absurdo.

El tema roza en ocasiones el ridículo, cuando personas que forman parte de los consejos de administración de entidades financieras y son al mismo tiempo altos directivos, propietarios o accionistas importantes de empresas industriales o de servicios se permiten denostar en otros foros lo que ellos mismos propugnan o apoyan en el seno de la banca. Y a la inversa, cuando son los banqueros los que critican las deficiencias del sistema financiero sentados a la mesa del consejo de una empresa industrial.

El anterior comentario quiere reseñar la excesiva visceralidad y sesgo que muy a menudo presiden determinadas manifestaciones, ya sean en un sentido u otro, en ataque o defensa de las entidades financieras. Lo cierto es que concebir el desarrollo de un país sin una estrecha entente entre la banca y las empresas no tiene mucha base. La banca es un actor más de la economía, pero no es protagonista único y requiere del gesto, del diálogo, del movimiento y del esfuerzo del resto de la compañía para que su papel tenga razón de ser. Una economía en la que las empresas no sigan un desarrollo constante, y se generen y regeneren con dinamismo, es una economía estancada en la que todos los agentes terminarán en la mediocridad; incluso ese gran intérprete del desarrollo económico que en la historia más reciente ha sido la banca.

Por eso, la discusión sobre si la banca debe apoyar o no a la empresa es una disquisición bastante abstrusa. De lo que se trata es de saber si la empresa tiene motivos para exigir y esperar de su banco (o caja) un trato más adecuado que el que recibe habitualmente o si tiene alternativas de financiación más convenientes, bien a través de nuevas fórmulas, bien merced al recurso a otras entidades foráneas, que desde que se dio paso a la liberalización financiera son accesibles. Y se trata también de saber si la banca puede reducir relativamente su relación de negocio con las empresas, sustituyéndola por otro tipo de clientela más rentable. Pero todo ello hay que considerarlo desde la convicción de que, hoy por hoy, ambos agentes económicos se necesitan y probablemente seguirán necesitándose durante mucho tiempo, aquí y en todas partes.

Entre las muchas cuestiones que la banca se plantea en su relación con las empresas, una muy actual es la relativa a su participación directa en el capital de aquéllas. La historia de buena parte de la gran banca de este país se escribe en paralelo al desarrollo de grandes proyectos industriales con riesgo compartido. Sin embargo, las tendencias que hoy se perciben parecen seguir el camino opuesto.

La Unión Europea considera que la participación accionarial de las entidades financieras en otras empresas implica un riesgo adicional. En consecuencia, penaliza esta política al asignar a este activo un mayor peso relativo en la ponderación del riesgo que tienen todas las inversiones de las entidades financieras. La mayor ponderación conlleva una mayor exigencia de fondos propios. De esta forma, se obliga a una estricta selección de las inversiones que la banca realice por vía de participación. Han de ofrecer unas expectativas de dividendo y/o de plusvalía claramente superiores al coste de obtención y de retribu-

ción de los fondos propios adicionales inmovilizados por la participación.

No es fácil saber, por ahora, el grado de influencia que la aludida disposición ha ejercido en la política de desinversiones y de adquisiciones seguida por las entidades financieras de aquellos países miembros que históricamente han practicado con profusión la política de tomar parte del capital de las empresas a cuya promoción han contribuido. Tampoco se conoce la incidencia que en entidades financieras de países no comunitarios tendrán algunas de las restricciones que se han establecido para la UE; probablemente será positiva, porque todo lo que suponga limitación para el competidor y no para uno mismo no deja de ser una ventaja comparativa.

En el caso español –bien porque se ha seguido esta «recomendación», bien porque la necesidad de reforzar con plusvalías las cuentas de resultados también lo ha «recomendado»– está a la orden del día la venta de participaciones industriales de entidades financieras españolas a grupos inversores extranjeros, a menudo multinacionales. Estas ventas se vienen sólo parcialmente compensando con la adquisición de nuevas participaciones en grupos pertenecientes a sectores emergentes o en los que se prevé un rápido desarrollo. En consecuencia, la banca y algunas grandes empresas van perdiendo las sinergias que en otras épocas consiguieron con su estrecha colaboración, de la que se derivaron beneficios para ambas partes. (Otra cosa distinta es si en todos los casos esta situación fue debidamente aprovechada para potenciar un desarrollo a largo plazo, o si dio pie a que algunos grupos o personas se enriquecieran a costa de arruinar el futuro).

La política descrita puede considerarse correcta en la medida en que suponga materializar plusvalías, salirse de sectores maduros y reinvertir en sectores con mejor futuro que los abandonados. Esta línea es evidentemente apoyada por los defensores de una estricta ortodoxia financiera de las entidades, que identifican con la ausencia total de intereses accionariales, para de este modo mantener una independencia y apertura totales, incluso ante empresas competidoras entre sí.

Ahora bien, en el caso de que no se sustituyan por otras las posiciones de la banca española en los grandes grupos empresariales españoles o las nuevas alianzas tengan carácter minoritario y se establezcan con grupos internacionales, es posible que se produzca a medio plazo una penetración más intensa de la banca extranjera en la economía española. Es frecuente el caso de importantes entidades ex-

tranjeras entre cuyas estrategias se encuentra la de «acompañar» (muchas veces sin participar accionarialmente) a sus buenos clientes en sus incursiones en el exterior. De este modo, con las sinergias que pueden conseguirse, es posible obtener una presencia significativa en el país de destino de las inversiones, que en nuestro caso sería España. Tiene su lógica esta actuación, ya que con el soporte básico –como clientes– de algunas importantes empresas de su misma nacionalidad, una entidad financiera puede permitirse entrar en otros sectores y segmentos de mercado a los que el acceso por otras vías (como puede ser la adquisición de bancos de tamaño medio) resulta arriesgado y costoso.

De este modo, algunas ventas de participaciones pueden contribuir al proceso de colonización económica del país, tanto desde el punto de vista industrial y de servicios (industria, alimentación, turismo, grandes superficies...) como desde el financiero. La valoración de este fenómeno depende de la perspectiva que se adopte y, sobre todo, de los objetivos que a largo plazo persiga un país. Sin embargo, a medio plazo puede ir en detrimento de la banca española, que no goza de muchas oportunidades paralelas en el exterior.

4. La ambigua batalla de la imagen

La imagen de prosperidad que habitualmente trata de proyectar la banca suele dar pie (sobre todo en épocas de vacas flacas) a que el sector en su totalidad sea considerado privilegiado por buena parte de la población. Esta no comprende por qué, cuando la crisis es general, hay empresas mercantiles (las bancarias) que parecen quedarse al margen de su influjo.

De esta percepción son responsables algunas entidades empeñadas en aparentar o en airear grandezas, como si con ellas no fueran las dificultades que afectan al resto de los sujetos económicos. Así es frecuente y comprensible la acusación de que la banca, en vez de ayudar a superar las situaciones de crisis, tiende a agudizarlas. No sólo porque parte de sus beneficios –se argumenta– proceden del excesivo precio del dinero, sino también porque escapa de aquellas empresas que atraviesan dificultades financieras. El viejo dicho de que presta el paraguas cuando no llueve encierra una ácida crítica no siempre carente de sentido.

Sin embargo, paradójicamente, cuando se vislumbra algún tipo de dificultad en una entidad financiera, surgen voces alarmadas que reclaman un estricto control del riesgo y una mayor fortaleza de los bancos, para que su solvencia nunca quede en entredicho y se eviten posibles conflictos sociales y la pérdida de prestigio a nivel internacional que de su insolvencia se podrían derivar. El rigor en el control implica, precisamente, alejarse de las empresas que atraviesan dificultades; la solvencia y fortaleza se consiguen con una cuenta de resultados positiva. Estas paradojas nacen tanto de la distinta postura que las personas adoptamos en una determinada situación –según sean positivos o negativos los efectos que de forma directa nos produce–, como de las simpatías o antipatías que *a priori* experimentamos ante determinadas manifestaciones del poder económico.

Desde una posición personal, actuando y pensando como particular que defiende sus propios intereses, la visión que se tiene de una entidad financiera concreta es distinta según sea uno receptor de un préstamo o ahorrador que busca rentabilizar sus depósitos. Se genera así una ambigua sensación, que ocasionalmente va del amor al odio y a menudo de la alabanza al ataque verbal e indiscriminado a los consejeros, a los altos directivos e incluso, a veces, a todo el colectivo de empleados, cuya situación –que se considera estable y segura– es con frecuencia envidiada y deseada por muchos.

Cuando el juicio proviene de pequeños y medianos empresarios o de los directivos de algunas grandes empresas con dificultades, la crítica puede ser más exacerbada, en la medida en que se considera que la banca –con sus precios y recortes de riesgo– contribuye al deterioro y crisis de sus empresas escapándose de unos compromisos que, moralmente –dicen–, debería asumir, ya que en tiempos de bonanza obtuvo pingües beneficios a costa de esas mismas empresas.

Se puede reprochar a estas críticas su elementalidad y superficialidad, su falta de justificación en algunos casos y el carácter indiscriminado con que se lanzan contra todo el sistema crediticio, recelando lo mismo del beneficio que de la pérdida. Ahora bien, en el fondo están expresando un interés –que en algunos casos es necesidad– por conocer en cada momento el estado de la banca y sus perspectivas, para prever el apoyo con el que cada uno contará o las penurias financieras por las que tendrá que pasar. En definitiva, estas críticas reconocen de forma implícita o indirecta la importancia de la función bancaria.

Sin embargo, las críticas de otras muchas personas, cuya actitud hacia la banca llega a ser despectiva o despechada, denotan una pe-

cular percepción de los bancos (y cajas). Son vistos como unas entidades poderosas, cuasi-públicas, privilegiadas, dispensadoras de servicios necesarios, que tienen la obligación de incorporar en sus organizaciones los más sofisticados avances de la tecnología de la información. Esta visión no implica, a su modo de entender, que tenga que darse como contrapartida una correspondencia en forma de fidelidad de clientela.

Esta falta de fidelidad, si se extendiera como fenómeno generalizado, dejaría a cada banco o caja en concreto expuesto/a a los múltiples ataques que en los más diversos frentes le pueden dirigir no ya las entidades competidoras mejor preparadas en un producto o zona geográfica –lo cual entra en los cánones definitorios del libre mercado–, sino:

— las entidades que, por una mala gestión, estén imperiosamente necesitadas de un crecimiento rápido;

— las numerosas «empresas de piso y teléfono» que la liberalización de los mercados financieros ha hecho posible;

— las entidades extranjeras que desean introducirse en un país a base de condiciones «promocionales», jugando y arriesgando en un mercado que no dominan y que, por ser marginal para ellas, no afecta sustancialmente a sus núcleos fundamentales de clientela y de beneficio.

Ante este panorama en el que conviven críticas y adulaciones en un mercado al que acceden sin grandes restricciones advenedizos de última hora al reclamo de un negocio en apariencia fácil, no sólo es comprensible, sino casi obligado que las entidades más sanas y solventes intenten desmarcarse del conjunto. Por eso, potencian una imagen sólida, ágil, internacional y próxima al mismo tiempo, de apoyo social y de calidad, características todas ellas atractivas para el gran público y en las que se consideran dominantes.

Es igualmente lógico, en una economía de mercado en la que la publicidad tiene una influencia tan decisiva, que otras entidades con menos atributos internos que exhibir intenten arrojarse bajo una imagen genérica de «entidad financiera» y procuren por todos los medios la indiferenciación de los productos y de los servicios, que casi siempre son fáciles de copiar o imitar.

La batalla de la imagen tiene, en consecuencia, un frente exterior claro, aparentemente común: conseguir un mayor precio social; pero tiene, a la vez, otros frentes interiores más solapados, en que se tien-

de, con mayor o menor sutileza, a desmarcarse de la competencia, sobre todo de alguna competencia.

5. El cambio fuerza nuevos enfoques de la banca

La economía occidental, afectada por el profundo cambio que el mundo viene experimentando, busca un modelo que, sin perjuicio de la libre iniciativa, evite patologías (como el paro) derivadas de un progreso que, por definición, debiera ser liberador.

Durante décadas se ha tenido la impresión de que la banca contribuía a solucionar los problemas de la economía, ya que partía de una posición privilegiada que parecía mantenerla al margen, quizás porque su función era clara y su concurso imprescindible. Hoy las cosas empiezan a ser o parecer diferentes y los problemas generales la afectan directamente, igual que a cualquier tipo de empresa.

La función bancaria sigue siendo crucial en muchos aspectos, pero ha dejado de serlo, o lo es menos, en otros. Los espectaculares avances que seguirá deparándonos el mundo de la informática pueden llegar a oscurecer algunas de las que han sido consideradas siempre como misiones básicas de la banca, en áreas como la canalización del ahorro y el mantenimiento de los circuitos de pagos. La comercialización de productos financieros ajenos (la llamada «desintermediación») aumenta día a día y supone un cambio muy profundo en el modelo de funcionamiento tradicional, ya que los fondos así recogidos de los clientes de siempre pasan a disposición del emisor de los activos financieros (Estado, Autonomía, empresa u organismo de que se trate). La gestión de fondos de inversión colectiva, orientados frecuentemente a cubrir las previstas carencias de los sistemas de cobertura social, suponen otro capítulo de creciente importancia en la actividad de las entidades financieras; se acentúa de este modo, cada vez más, su carácter comercial y su dependencia del mercado de los particulares. La regulación supranacional, la liberalización de establecimiento y de operatoria y la creciente internacionalización de la economía y, sobre todo, de los flujos financieros añaden complejidad a la gestión y fuerzan a la adopción de estrategias y modos de actuación extraordinariamente flexibles, adaptables a unos escenarios brusca-mente cambiantes. Esta nueva situación hace que se generen dudas sobre la esencia de la función bancaria en el futuro; dudas que, aunque traten de disimularse con discursos macroeconómicos, son percibidas por muchas personas.

El para qué de la banca, en estos momentos, está en proceso de revisión y, se quiera o no, esa nueva realidad se palpa al observar algunos de los fenómenos que mejor definen el momento actual del sistema crediticio.

La paulatina reactivación que ha ido manifestándose a lo largo de este año a través de diversos índices no ha tenido un reflejo positivo en los resultados de la banca. Esto hace pensar que en 1994 las entidades financieras han sufrido buena parte de los efectos generados por la crisis que en el 93 continuaba todavía con virulencia. Situaciones problemáticas, generadas o manifestadas en el ejercicio anterior, han madurado en éste.

Al mismo tiempo, puede decirse que en 1994 las entidades financieras han sentado algunas bases para apoyar con más vigor a la economía a partir de 1995. Los programas de reconversión o de adaptación a los nuevos escenarios han continuado manifestando en muchas de ellas su clara preferencia por el mercado de los particulares.

Las cuestiones que quedan sobre la mesa son muchas. Entre ellas nos interesan especialmente dos:

— Saber si la banca española tiene suficiente capacidad financiera para apoyar con firmeza el desarrollo de la economía española, y colaborar así al cumplimiento de las condiciones de convergencia de Maastricht. (Hay que recordar, al respecto, el comentario de los expertos del Foro Económico Internacional, que han puesto en duda dicha capacidad y han hablado de «debilidad» o insuficiencia del sistema financiero español para acompañar dicho desarrollo).

— Saber si la banca española quiere destinar el grueso de su potencial a la indicada finalidad, o si quiere dedicar una parte importante de dicho potencial a otro tipo de objetivos, evidentemente lógicos en el contexto de una economía de mercado abierta.

II. RED DE LOS FENOMENOS

1. La crisis golpeó con dureza a la banca

1.1 Banesto y las fuerzas del mercado

La España financiera abre sus puertas a 1994 con la crisis de Banesto como acontecimiento central que polariza buena parte de los afanes de autoridades y banqueros durante la primera mitad del año.

La profundidad de la crisis de una entidad emblemática como ha sido Banesto planteó a la autoridad monetaria y a las cúpulas directivas de los grandes bancos el dilema de dejar su solución a las fuerzas del mercado o proceder, con esfuerzo compartido, a un plan de salvamento. Esta última fue la solución rápidamente elegida, abrumados como estaban unos y otros por las posibles repercusiones externas e internas si se producía una pérdida de confianza en el sistema financiero español. Esta preocupación prevaleció por encima de la consideración del coste que habría de suponer, tanto para el erario público como para las entidades financieras, el plan de salvación diseñado.

La crisis y la solución que se le ha dado han supuesto un esfuerzo importante para el conjunto del país, han reforzado en sus tesis a los escépticos que dudaban del efectivo funcionamiento de las leyes del mercado y han puesto de relieve la existencia de mejores y de peores profesionales, así como la de banqueros con más mentalidad de negocio que de banca o empresa. Las soluciones finalmente acordadas han permitido o facilitado la homogeneización del equipo directivo del BBV y el desarrollo en plenitud del equipo que provino del Banco de Vizcaya.

1.2 El profundo mensaje de la crisis

La factura que la recesión económica ha pasado al sistema crediticio no termina con el *affaire* Banesto. De 1994 se hablará también por ser el año en el que con más nitidez se advierte que bancos y cajas, sin excepciones, están experimentando el impacto directo de una crisis que ha afectado en los últimos tiempos a toda la economía. Podrá incluso decirse que «gracias a la crisis» se han puesto de manifiesto al-

gunos defectos y debilidades estructurales que afectan particularmente a determinadas entidades financieras (no a todas o no en grado similar) y que en tiempos de bonanza pueden disimularse con relativa facilidad. A menudo se trata de la pervivencia en algunas entidades de los defectos heredados de una historia rica en proteccionismos, en improvisaciones económicas, en prácticas cortoplacistas.

Muchos de estos puntos débiles han de ser tratados con criterios empresariales, no privativos de una entidad financiera, sino similares a los que se siguen en otros tipos de empresa:

- racionalización de medios,
- aumento de la productividad,
- cambio en la mentalidad de directivos y personal, asumiendo unas coordenadas similares a las de otras empresas, lejos de las intocables grandezas y privilegios a que han estado habituados.

Como específicos de entidad financiera, quedarían los problemas derivados de una inadecuada consideración y tratamiento de los riesgos.

La necesaria individualización de los problemas

No debe caerse en la tentación de generalizar los comentarios y aplicarlos indiscriminadamente a todas las entidades de crédito. Al contrario, la crisis ha enseñado que es bueno acotar los sujetos y los objetos de las afirmaciones; que no es justo ni conveniente para la salud económica contribuir al «despiste» del público no iniciado con mensajes que enturbian la claridad de visión que sería deseable tuviera todo el mundo a la hora de decidir en qué entidad confiar para depositar sus ahorros, resolver sus necesidades financieras o pedir asesoramiento al respecto.

Todo esto ya se había dicho con reiteración antes de la crisis. Personas competentes, que propugnaban un mayor control de la veracidad de las informaciones y su divulgación, habían dado voces de alerta. Pero el eco de las recomendaciones no había sido excesivo, ya que algunos medios de comunicación parecían más preocupados por otros aspectos que por considerar serenamente la realidad y actuar e informar en consecuencia. Mensajes de esta índole requieren de una especial actitud receptiva para que calen. Tal actitud la provoca la crisis, con las angustias que, transitoria o duraderamente, genera en

muchas personas, afectadas en su economía personal o temerosas de serlo.

En definitiva, hay un hecho claro: hoy el gran público es más consciente que hace unos años de que no hay sectores –ni tan siquiera la banca– que escapen a la recesión y que hay empresas concretas, unas mejor gestionadas que otras y, por ello, capaces o incapaces de superar las situaciones de crisis general.

Sin perjuicio de sus singularidades, las entidades de depósito se encuentran con una problemática similar a la que afecta a cualquier empresa y ya no pueden aparentar ser islotes cuyos resultados no se ven afectados por la coyuntura. Consiguientemente, la cobertura que ofrece el nombre genérico «banco» o «caja de ahorro», aun siendo esencial por lo que supone de exigencias básicas y de vigilancia administrativa, tenderá a perder importancia a los ojos del gran público. Mientras, adquirirán relevancia creciente la razón social identificativa de «la empresa concreta» que se alberga en esa entidad y los nombres de los dirigentes que la gestionan. Como ya hemos dicho, habrá muchas personas que se moverán casi exclusivamente por razón de las ventajas competitivas que ofrezcan las distintas entidades y no por fidelidad a la marca. Pero esos movimientos tendrán lugar entre entidades cuya imagen haya superado un listón que cada día se situará a mayor altura. La parte del sistema financiero que representan las entidades de depósito no se mirará ni se juzgará en el futuro como un todo, sino como suma-resta de individualidades, unas positivas, otras no.

1.3 La banca española retrocede en la calificación internacional

Los expertos financieros de otros países están percibiendo estas disfuncionalidades del sistema bancario español. En manos de aquéllos está a menudo la llave tanto para realizar determinadas emisiones a nivel internacional, como para entrar en determinados circuitos financieros, atraer inversores a la bolsa, etc.

Las agencias de calificación de entidades financieras más influyentes a nivel mundial han endurecido, en general, sus juicios sobre las entidades españolas, que en bastantes casos descienden en las calificaciones de sus riesgos, tanto a corto como a largo plazo. La prensa ha venido recogiendo en pequeñas noticias las «letras» –la calificación suele hacerse a base de letras– asignadas a diversas entidades. Se advierten retrocesos en el abecedario (cambios a peor); sin embargo, va-

rias de las principales entidades de nuestro país mantienen la letra A (símbolo de buena calificación, sobre todo si está repetida).

Por otra parte, la revista *Euromoney* suele realizar unos completos análisis de los balances y del posicionamiento de las entidades financieras de todo el mundo, con los que elabora y publica periódicamente un *ranking* o clasificación de las cien mejores entidades financieras del mundo. En el último, las entidades españolas que aparecían descendían de puesto. La mejor clasificada de las seis era el Banco Popular, que pasaba del puesto 2 al 4, mientras La Caixa (la más retrasada de las seis en el *ranking* citado) caía desde el 54 hasta el 96. El Banco Santander pasaba del puesto 5 al 23, el BBV del 10 al 49, Cajamadrid del 32 al 46 y Argentaria del 26 al 59. Hay que destacar, pese a ello, que las seis entidades citadas continuaban dentro de ese grupo de las cien mejores a nivel mundial. Tanto en 1993 como en 1994, encabezaba la clasificación JP Morgan, nombre bien conocido hoy por todos los españoles (tabla 1).

Tabla 1 – Las 100 mejores entidades financieras del mundo

Ranking 1994	Ranking 1993	Nombre del Banco / País	Beneficio neto (en m.\$)	Rentabilidad sobre fondos propios (%)
1	1	JP Morgan–EE UU	1.586,00	16,09
2	6	Bank One Corporation–EE UU	1.139,98	16,21
3	3	Union Bank of Switz. Group–Suiza	1.523,64	10,84
4	2	Banco Popular Español–España	405,21	21,89
5	11	Wachovia Corporation–EE UU	492,10	16,31
6	16	Norwest Corp–EE UU	653,60	18,32
7	–	HSBC Holdings–RU	3.056,95	18,98
8	8	Lloyds Bank Group–RU	1.025,39	19,25
9	4	Deutsche Bank–RFA	1.289,95	10,67
10	–	Fifth Third Bancorp–EE UU	196,45	16,40
11	15	Swiss Bank Corporation–Suiza	917,01	9,82
12	9	Bank America Corporation–EE UU	1.954,00	11,40
13	12	Crédit Suisse Group–Suiza	980,83	10,35
14	–	Citicorp–EE UU	2.219,00	11,40
15	19	Crédit Agricole Group–Francia	929,73	10,35
16	14	Suntrust Banks–EE UU	473,73	13,12
17	24	Halifax Buildings Society–RU	865,26	15,74
18	13	Bankers Trust N.Y. Corporation–EE UU	995,00	23,97
19	18	Rabobank–Holanda	576,66	7,31
20	22	NBD Bancorp–EE UU	301,21	10,96

Sigue Tabla 1 – Las 100 mejores entidades financieras del mundo

Ranking 1994	Ranking 1993	Nombre del Banco / País	Beneficio neto (en m.\$)	Rentabilidad sobre fondos propios (%)
21	21	National Australia Bank–Australia	735,92	12,61
22	17	Republic New York–EE UU	301,21	10,96
23	5	Banco Santander–España	544,58	15,07
24	–	Northern Trust Corporation–EE UU	167,90	14,58
25	50	Keycorp–EE UU	709,93	16,16
26	27	Generale Bank–Bélgica	319,66	10,55
27	–	Huntington Bankshares–EE UU	236,91	19,48
28	33	ABN Amro–Holanda	1.039,32	10,58
29	52	First Bank System–EE UU	298,00	13,27
30	–	First Corporation–EE UU	204,29	17,67
31	30	Dresdner Bank–RFA	612,71	8,35
32	94	Nationsbank Corporation–EE UU	1.051,00	15,04
33	–	Golden West Finan. Corporation–EE UU	273,90	13,26
34	7	Abbey National–RU	576,23	11,52
35	–	Chemical Banking Corporation–EE UU	1.604,00	14,37
36	36	Kredietbank–Bélgica	315,02	13,55
37	–	Wells Fargo & Company–EE UU	612,00	14,18
38	–	First Interstate Bancorp–EE UU	736,72	20,76
39	86	ING Bank–Holanda	421,07	10,30
40	42	PNC Bank Corporation–EE UU	726,00	16,79
41	44	Société Générale–Francia	657,64	8,04
42	61	Bank of Nova Scotia–Canadá	535,21	12,09
43	84	First Union Corporation–EE UU	817,52	15,70
44	34	Crédit Communal de Belgique–Bélgica	176,24	10,04
45	–	TC Ziraat Bankasi–Turquía	570,73	40,37
46	32	Caja de Madrid–España	221,09	10,71
47	29	Bank of Montreal–Canadá	531,47	12,30
48	84	National Westminster Bank–RU	950,03	10,91
49	10	Banco Bilbao Vizcaya–España	606,66	11,72
50	87	First Fidelity Bancorp–EE UU	396,46	14,48
51	–	Bank of New York Company–EE UU	559,00	13,73
52	–	Standard Chartered Bank–EE UU	338,35	17,12
53	–	Meridian Bancorp–EE UU	157,80	13,31
54	64	Bayerische Vereinsbank–RFA	336,05	7,65
55	–	Amsouth Bancorp–EE UU	211,75	10,41
56	40	Corestates Financial Corp.–EE UU	211,75	10,41

Sigue **Tabla 1 – Las 100 mejores entidades financieras del mundo**

Ranking 1994	Ranking 1993	Nombre del Banco / País	Beneficio neto (en m.\$)	Rentabilidad sobre fondos propios (%)
57	65	Leeds Permanent Building Society–RU	190,14	12,95
58	31	Cassa di Risparmio. Prov. Lombarde–Italia	186,14	3,06
59	26	Argentaria (Corp. Bancaria de España)	587,80	11,41
60	58	National City Corp.–EE UU	404,00	14,62
61	–	South Trust Corporation–EE UU	150,54	14,31
62	–	First Chicago Corp.–EE UU	804,00	18,86
63	–	State Street Boston Corporation–EE UU	179,83	16,27
64	56	Boatsmen's Bankshares–EE UU	317,42	14,88
65	60	Allied Irish Banks–Irlanda	204,33	11,54
66	–	Barnett Banks–EE UU	421,00	14,65
67	–	Deutsch.Pfandbrief und Hypotheken- bank–RFA	71,54	6,33
68	–	Fleet Financial Group–EE UU	488,00	13,41
69	–	IMI–Istituto Mobiliare Italiano–Italia	297,89	6,97
70	47	Sanwa Bank–Japón	828,57	4,65
71	41	Toronto–Dominion Bank–Canadá	207,46	5,48
72	81	Bank Brussels Lambert–Bélgica	185,77	9,73
73	85	Den Danske Bank–Dinamarca	353,68	11,99
74	67	Cheltenham & Gloucester Build. Society–RU	194,88	15,26
75	73	CA Banking Group–Austria	168,18	6,86
76	62	Bank Austria Banking Group–Austria	120,28	5,26
77	–	Schroders–RU	211,28	20,88
78	25	Bayerische Landesbank Girozentrale–RFA	169,35	5,61
79	83	Shizouka Bank–Japón	190,43	5,43
80	80	Barclays Bank–RU	462,46	5,89
81	–	Bank of Ireland–Irlanda	276,21	20,27
82	20	Commonwealth Bank Australia–Australia	301,34	8,04
83	75	Bank of Scotland–RU	275,71	10,15
84	–	Chase Manhattan Corporation–EE UU	966,00	11,89
85	–	Kreditanstalt für Wiederaufbau–RFA	196,11	7,49
86	93	Mellon Bank Corp.–EE UU	361,00	10,90
87	23	Landesk. Baden–Württemberg–RFA	72,78	3,96
88	89	Royal Bank of Scotland Group–RU	275,71	10,15
89	–	Canadian Imperial Bank of Com.–Canadá	547,21	9,18
90	55	Nationwide Building Society–RU	204,15	8,15

Sigue Tabla 1 – Las 100 mejores entidades financieras del mundo

Ranking 1994	Ranking 1993	Nombre del Banco / País	Beneficio neto (en m.\$)	Rentabilidad sobre fondos propios (%)
91	–	Crestar Financial Corp.–EE UU	140,49	13,22
92	–	Cera Bank–Bélgica	241,03	16,71
93	28	Svenska Handelsbanken–Suecia	203,80	7,90
94	51	US Bancorp–EE UU	257,90	14,18
95	78	Gruppo Bancario Credito Romagnolo–Italia	98,49	6,78
96	54	C.A. y Pensiones de Barcelona–España	333,93	13,53
97	–	Banca CRT–Italia	55,39	3,79
98	92	Woolwich Building Society–RU	206,49	10,63
99	–	Westdeutsche Land. Girozentrale–RFA	276,62	4,14
100	77	Royal Bank of Canada–Canadá	224,88	3,78

Fuente: *Euromoney*.

A comienzos de septiembre, el Foro Económico Internacional, una prestigiosa organización privada con sede en Suiza, asignaba a la economía española el puesto 25º en lo que se refiere a competitividad, entre una serie de países pertenecientes tanto a la OCDE como al grupo de los llamados «en vías de desarrollo». Entre las causas de esta mediocre posición señalaba –además de la corrupción, el excesivo intervencionismo y otras– la insuficiencia o debilidad del sistema financiero (tabla 2).

2. El declive de los resultados contables

El deterioro progresivo de las cuentas de resultados de buena parte de los bancos y de las cajas está obligando a sus dirigentes a una profunda reflexión sobre las claves en que deberá apoyarse la rentabilidad de sus entidades. Después de muchas décadas de conseguir unas cuentas de resultados casi por definición crecientes de año en año –muy al contrario de lo que sucedía en otro tipo de empresas– la mayoría parecen haber experimentado en su propia carne los efectos de unos cambios que han dejado de ser futuribles para convertirse en realidad presente.

En los años más recientes, si a las ganancias de bastantes entidades se les hubieran detraído los ingresos atípicos y los ocasionales

Tabla 2 – Clasificación de los países según su competitividad.1994

Países OCDE		Países en vías de desarrollo	
PAIS	INDICE	PAIS	INDICE
1. ESTADOS UNIDOS	100,00	22. CHILE	63,90
2. SINGAPUR	94,90	23. THAILANDIA	62,30
3. JAPON	87,50	24. COREA	53,00
4. HONG KONG	86,40	25. ESPAÑA	52,50
5. ALEMANIA	83,80	26. MEXICO	52,40
6. SUIZA	83,50	27. ARGENTINA	50,50
7. DINAMARCA	78,10	28. PORTUGAL	50,50
8. HOLANDA	75,90	29. TURQUIA	50,10
9. NUEVA ZELANDA	75,70	30. COLOMBIA	49,90
10. SUECIA	75,40	31. INDONESIA	49,60
11. NORUEGA	74,10	32. ITALIA	48,40
12. AUSTRIA	74,10	33. FILIPINAS	47,40
13. FRANCIA	73,50	34. INDIA	47,20
14. REINO UNIDO	71,50	35. SUDAFRICA	43,10
15. AUSTRALIA	71,30	36. REPUBLICA CHECA	40,80
16. CANADA	71,30	37. GRECIA	40,60
17. MALASIA	70,80	38. BRASIL	38,20
18. TAIWAN	69,40	39. HUNGRIA	36,00
19. IRLANDA	69,20	40. VENEZUELA	33,10
20. FINLANDIA	68,40	41. POLONIA	33,00
21. BELGICA/LUXEMBURGO	68,00		

Fuente: World Economic Forum, *The World Competitiveness Report*, Lausanne, 1994.

(plusvalías por venta de valores e inmuebles, devaluación de la peseta y similares), que fueron los que en realidad les permitieron presentar unos beneficios importantes y aparentar elevadas rentabilidades, se habría puesto de manifiesto que los resultados de la actividad típica eran bastante raquíticos, como se puede observar en la tabla 3.

En 1992 el conjunto de plusvalías por venta de valores e inmuebles más otros resultados no ordinarios de las cajas ascendía a 89.000 millones, sobre un resultado neto de 217.000 millones; las cifras equivalentes para los bancos eran de 101.000 millones sobre 403.000 millones de beneficio neto. En 1993 los mismos conceptos sumaban 58.000

Tabla 3 – Influencia en el resultado de los ingresos por plusvalías y otros no ordinarios. Cifras en miles de millones de pesetas. 1992-1994

	1992	1993	1994
BANCOS			
Resultado bruto	551	495	468
Resultado neto	403	341	347
Plusv. y otros no ordinarios	101	126	162
CAJAS			
Resultado bruto	285	303	321
Resultado neto	217	227	247
Plusv. y otros no ordinarios	89	58	85

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) y Asociación Española de Banca (AEB).

y 227.000 millones para las cajas, y 126.000 y 341.000 millones para la banca, esto es, más de un tercio del resultado neto. En 1994 las cifras correspondientes se elevaban a 85.000 millones para 247.000 millones de beneficio neto en las cajas y a 162.000 para 347.000 de beneficio neto en los bancos, sin incluir Banesto.

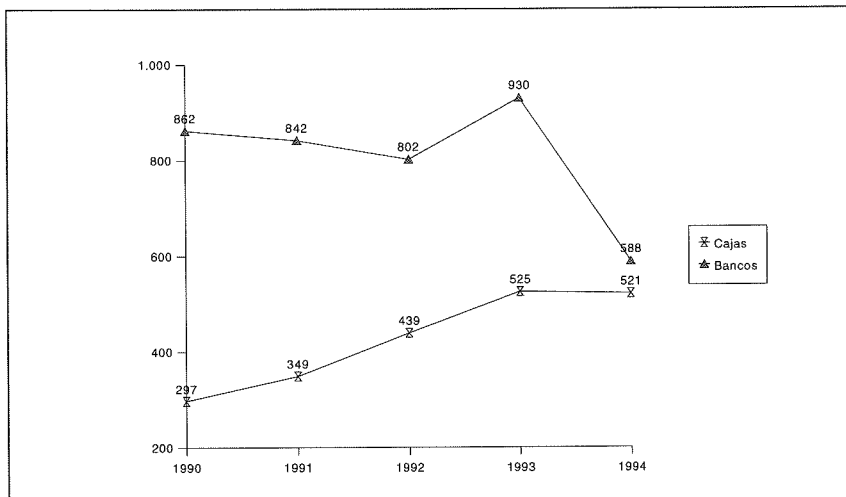
En todo caso, hay que señalar que la comparación con el beneficio neto no está teniendo en cuenta la influencia que los resultados atípicos puede tener en la determinación del impuesto de sociedades, por lo que no cabe restar sin más consideraciones una cifra de la otra para llegar a conclusiones definitivas. También hay que recordar que, como se ha indicado ya, estas cifras son la resultante de todas las entidades de cada grupo (bancos y cajas), por lo que no proceden las generalizaciones, pero sí parece oportuno indicar las tendencias que se advierten.

Desde hace ya varios años no todo son facilidades y beneficios en la banca, lo haya o no reconocido públicamente. Aunque las auditorías son públicas, estos informes suelen ser lo bastante complejos como para que los no iniciados no se entretengan en interpretarlos. La crisis ha forzado a que la situación de cada entidad se vaya clarificando de día en día (gráfico 1).

2.1 *Un primer semestre gris oscuro*

Como acaba de señalarse, las cuentas de resultados de bancos y cajas mostraron un claro declive en la primera parte del ejercicio 94,

Gráfico 1 – Evolución del margen de explotación de bancos y cajas. En miles de millones de pesetas. 1990-1994



Nota: En 1994 no se incluye Banesto.

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la CECA y de la AEB.

aunque ni todas las entidades redujeron sus beneficios netos, ni la pendiente de las que descendieron fue similar, según se deduce de la información facilitada por la Asociación Española de Banca (AEB) y por la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) (tabla 4).

Tabla 4 – Evolución de los resultados en los primeros semestres. En miles de millones de pesetas

	CAJAS			BANCOS		
	1993	1994	Var. %	1993	1994	Var. %
Producto financiero	1.745	1.552	-11,10	3.081	2.687	-12,80
Costes financieros	-1.125	-957	-14,90	-2.312	-1.913	-17,20
Margen de intermediación	620	595	-4,10	769	774	0,60
Otros productos ordinarios	84	102	21,50	185	202	9,60
Margen ordinario	704	697	1,00	953	976	2,30
Gastos de explotación	-433	-460	6,20	-646	-656	1,60
Rtdos. ordinarios antes dot.	271	237	-12,50	307	319	4,00
+/- Otros resultados	-89	-75	15,70	57	-43	-176,10
Resultados antes de impuestos	183	162	-11,00	364	276	-24,20
Resultados después de impuestos	132	128	-3,20	256	202	-21,00

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la CECA y de la AEB.

Veintiocho bancos (entre pequeños, extranjeros y Banesto) contabilizaban pérdidas al 30 de junio y otros 24 daban beneficio inferior a 50 millones de pesetas. Tan sólo 36 bancos mejoraban su resultado en relación al conseguido en el mismo período de 1993, mientras 57 bancos (aparte de los 28 con pérdidas) experimentaban reducciones de diversa magnitud (tabla 5). Por lo que respecta a las cajas de ahorro, el resultado antes de impuestos del primer semestre, comparado con el mismo período del 93, era 20.000 millones menor (-11%).

Esta bajada de resultados está motivada, en parte, por causas concretas y conocidas, como ha sido la caída del precio de la deuda. Para algunas entidades, probablemente pocas, no será nada más que una situación transitoria, de la cual se recuperarán con rapidez.

Tabla 5 – Evolución del beneficio en el primer semestre en 75 entidades españolas. 1993-1994

Banco o Caja	1993	1994	% de variación
Argentaria	40.767	47.063	15,44
Banco Bilbao Vizcaya	41.585	30.434	-26,81
Banco Santander	27.357	28.742	5,06
Banco Central Hispano	38.412	26.922	-29,91
La Caixa	14.249	21.087	47,99
Banco Popular	19.041	20.397	7,12
Caja de Madrid	18.153	19.001	4,67
Banco Exterior	15.903	11.221	-29,44
Banco de Crédito Local	7.004	9.930	41,78
Bankinter	10.305	9.910	-3,83
Banco Hipotecario	6.562	8.868	35,14
Caixa Galicia	8.903	8.859	-0,49
Caja Postal	6.499	8.776	35,04
Morgan Guaranty Trust	4.473	7.820	74,83
Banco de Fomento	-987	7.766	
Bilbo Bizcaia Kutxa	6.451	7.204	11,67
Caja Catalunya	5.958	5.987	0,49
Caja de Gipuzkoa y San Sebastián	5.488	5.661	3,15
Banco de Sabadell	5.822	5.455	-6,30
Banco de Andalucía	5.465	4.881	-10,69
Bancaja	6.134	4.559	-25,68
Unicaja	3.731	4.071	9,11
Ibercaja	3.551	3.872	9,04
Banco de Castilla	3.034	2.865	-5,57

Sigue **Tabla 5 – Evolución del beneficio en el primer semestre en 75 entidades españolas. 1993-1994**

Banco o Caja	1993	1994	% de variación
Caja de Navarra	3.518	2.768	-21,32
Banco Pastor	3.606	2.662	-26,18
Caja de Salamanca y Soria	4.198	2.514	-40,11
Caja del Mediterráneo	4.337	2.430	-43,97
Caja de Murcia	2.420	2.365	-2,27
Banco Industrial de Bilbao	764	2.295	200,39
Caja de Ahorro Inmaculada	2.272	2.291	0,84
Banco de Galicia	2.037	2.128	4,47
Caja San Fernando		2055	
Caja de Asturias	2.992	1.881	-37,13
Barclays	2.557	1.841	-28,00
Cajasur	1.759	1.812	3,01
Banco Herrero	2.277	1.786	-21,56
Caja Municipal de Burgos	1.523	1.761	15,63
Caja de Extremadura	2.359	1.749	-25,86
Caja de Avila	1.729	1.660	-3,99
Deutsche Bank	1.948	1.652	-15,20
Caja de Granada	1.895	1.644	-13,25
Caja Castilla-La Mancha	2.383	1.537	-35,50
C.C. Obrero de Burgos	1.584	1.840	16,16
Banco Atlántico	1.593	1.463	-8,16
Caja de Badajoz	2.110	14.52	-31,18
Banco de Comercio	3.545	1.433	-59,58
Caja de Huelva y Sevilla	1.680	1.411	-16,01
Banco de Valencia	2.398	1.382	-42,37
Chemical Bank	6.245	1.382	-77,87
Vital Kutxa	1.490	1.357	-8,93
Caja General de Canarias	771	1.303	69,00
Bankers Trust	553	1.284	132,19
Caja de Sabadell	1.299	1.184	-8,85
Caja de Vigo	1.104	1.169	5,89
Caixa Balears	1.253	1.105	-11,81
Caja de Córdoba	753	1.044	38,65
Banco Urquijo	871	1.007	15,61
Banco Guipuzcoano	2.063	944	-54,24
Caja de Canarias	1.106	943	-14,74
Caja del Penedés	1.242	933	-24,88

Sigue **Tabla 5 – Evolución del beneficio en el primer semestre en 75 entidades españolas. 1993-1994**

Banco o Caja	1993	1994	% de variación
Caja Terrasa	822	848	3,16
Negocios Argentaria	684	840	22,81
Banco de Vasconia	732	808	10,38
Banco de Crédito Agrícola	718	803	11,84
Caja Tarragona	1.244	777	-37,54
Caja Segovia	884	753	-14,82
Caja Girona	674	740	9,79
Caja de Santander y Cantabria	1.776	701	-60,53
Caja Layetana	615	684	11,22
Citibank, N.A.	3.218	644	-79,99
Banco Simeón	589	633	7,47
Caja Orense	1.148	554	-51,74
Banco de Alicante	503	534	6,16
Banco Popular Industrial	987	505	-48,83

Nota: En el caso de Argentaria se ha tenido en cuenta el resultado de todo el grupo y el de cada una de las entidades.

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la AEB y de la CECA.

2.2 La escalada de la competencia. Los nuevos intermediarios

Para bastantes entidades, esta inflexión en la tendencia de los resultados significará que comienzan a sufrir directamente el efecto lógico y natural de una competencia creciente que está rompiendo barreras, traspasando fronteras, cambiando esquemas y barriendo cualquier tipo de *statu quo*. Es una competencia febril y acelerada, que se agita en el seno de un mercado que no crece –ni tiene por qué hacerlo– al ritmo que sería necesario para alimentar a todo el entramado de intermediarios que se ha instalado en el país.

Al abrigo de la liberalización se han ido creando numerosas empresas de estructura muy simple, que ofrecen servicios financieros especializados. Algunas de estas empresas tienen un evidente interés, en la medida en que son un acicate para que las grandes entidades no descuiden la competitividad de cada producto y servicio. Otras ofrecen sofisticados servicios, ligados en ocasiones a colocaciones más o menos opacas de dinero que no está fiscalmente controlado.

Así, entre la mayor agresividad de la leal competencia y la solapada incursión de los no tan leales intermediarios, los márgenes y las comisiones tienen que reducirse necesariamente.

2.3 *La difícil sustitución del margen de intermediación*

En una aproximación al significado de margen de intermediación o financiero, podríamos decir que es la diferencia entre lo que la banca ingresa en concepto de intereses procedentes de sus diversas colocaciones (entre ellas, con fuerte peso, los intereses de los créditos que conceden) y lo que la banca paga (o devenga) por intereses sobre el total de fondos ajenos de que dispone (entre ellos, los depósitos de clientes).

La banca trata, por un lado, de frenar esta progresiva reducción del margen de intermediación y, por otro, de compensar su menor aportación con otros ingresos de diferente naturaleza. Pero no es fácil; el ritmo del descenso ha sido rápido en los últimos años (tabla 6). Esta celeridad en la bajada sólo ha podido ser neutralizada en parte, mediante la introducción o elevación de comisiones sobre operaciones tradicionales y la generación de nuevas fuentes de beneficio (nuevos productos y servicios). El riesgo es que el mismo fenómeno descrito se repita con las comisiones, ya que todas las entidades plantean fórmulas de solución muy similares (o copian las que las demás introducen).

Tabla 6 – Evolución del margen de intermediación. En porcentajes sobre balance medio. 1990-1994

	BANCOS (1)	CAJAS
1990	4,00	4,06
1991	3,73	4,01
1992	3,35	4,04
1993	3,01	3,87
1994	3,02	3,89

(1) Bancos privados españoles. En 1994 no se incluye Banesto.

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos la CECA y de la AEB.

Tabla 7 – Evolución de «otros productos ordinarios». Importe en miles de millones de pesetas, porcentaje sobre Activos Totales Medios (ATM) y porcentaje de variación anual. 1990-1994

	BANCOS (1)			CAJAS		
	Importe	% ATM	% Variación	Importe	% ATM	% Variación
1990	314	0,73	–	59	0,27	–
1991	341	0,70	8,50	72	0,29	22,00
1992	482	0,92	12,00	130	0,48	80,50
1993	558	0,89	15,70	183	0,59	40,70
1994	363	0,78	34,95	183	0,58	–

(1) Bancos privados españoles. En 1994 no se incluye Banesto.

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la CECA y de la AEB.

El crecimiento de los llamados «otros ingresos ordinarios» –buena parte de los cuales corresponde al cobro de comisiones– ha sido notable, incluso espectacular, si se expresa en porcentaje (tabla 7). Sin embargo, la base sobre la que se calcula la variación es todavía baja en comparación con el margen financiero, por lo que en términos absolutos tales ingresos distan todavía mucho de ser una alternativa suficiente de aquél, aunque suponen, sin duda, una contribución esencial a la cuenta de resultados. De hecho, el resultado ordinario de muchas entidades en los ejercicios inmediatamente pasados habría sido negativo, a no ser por la aportación del capítulo de prestación de servicios.

Es significativo que, en el aludido primer semestre del 94, incluso aquellas pocas entidades que presentaban incrementos positivos en sus resultados netos tuvieron en realidad importantes retrocesos en sus márgenes financiero, ordinario (margen financiero más ingresos obtenidos por comisiones) y de explotación (el anterior menos los costes de transformación, principalmente gastos generales y de personal). Así pues, los aumentos en sus resultados netos no fueron debidos a que su cuenta de explotación había mejorado, sino más bien a que el retroceso en los ingresos obtenidos de las actividades ordinarias fue neutralizado o compensado por:

- la recuperación de dotaciones para mora realizadas en ejercicios anteriores,
- la materialización de plusvalías de algunos activos vendidos,
- unas menores exigencias de amortizaciones y dotaciones,
- un menor pago de impuestos, en algunos casos.

Con la excepción de muy pocas, aunque significativas, entidades que quedarían al margen de esta evolución, éste era el panorama que

las entidades financieras ofrecían en la primera parte del año, desde el punto de vista de los resultados económicos.

3. Rentabilidad o seguridad: un dilema en cuestión

3.1 La oferta de «productos» de la banca

La consideración, más allá de lo anecdótico, del dinero como mercancía y la propia nomenclatura al uso –«producto»– para todo lo que se ofrece y se demanda, está contribuyendo a que cada entidad financiera empiece a parecer una especie de supermercado. En él pueden adquirirse diversos artículos financieros y parafinancieros, seguros, etc., cuya venta se incentiva con la simultánea oferta a precios de ocasión de bicicletas, cacerolas, vajillas, mantelerías, viajes y otros muchos prácticos productos y servicios.

Este fenómeno, constatable a través de la publicidad en prensa y, sobre todo, de la publicidad directa recibida a domicilio, nace de:

- la banalización de los conceptos de ahorro e inversión,
- la indiferenciación de los productos financieros (sólo matizada por los ropajes secundarios con que se les adorna),
- la existencia de una garantía o tutela oficial que, de derecho para los pequeños y de hecho para todos, han venido prestando las autoridades monetarias a los depositantes, a través de los Fondos de Garantía.

Desde esta perspectiva, no hay razón de peso para no adquirir el producto que mejor retribución ofrezca o menor coste tenga (según se trate de entregar o de recibir dinero) allá donde se encuentre, si se piensa que el riesgo es pequeño y que la fidelidad sirve de poco. En consecuencia, todas las entidades se verán finalmente abocadas a entrar en la guerra de precios, tanto de pasivo como de activo, hasta llegar al umbral de su rentabilidad o, incluso, en ocasiones, a traspasarlo.

3.2 La imagen de solvencia

Sin embargo, situaciones como las de Banesto, Ibercorp, BEF, BISF y otras no dejan de ser desazonantes para sus accionistas y depositantes. Porque, pese a la protección a los depositantes, a nadie le

gusta sufrir la incertidumbre y, en todo caso, la falta de liquidez que durante bastante tiempo acompaña a estos procesos.

Por lo tanto, hablar de indiferenciación de productos no significa ignorar por completo la calidad de las entidades que los ofrecen. Quiere decir que, entre entidades que gocen de una imagen de solvencia –aunque ésta no se corresponda con la realidad de la situación interna de algunas de ellas–, muchas personas se moverán indiferentemente de una a otra, guiadas exclusivamente por razones de retribución o de coste.

A la vista de las campañas publicitarias que diversas entidades vienen desarrollando, se confirma que este fenómeno de la indiferenciación va ganando terreno entre una población que en su mayoría es una clientela potencial para cualquier entidad. En contrapartida, se trata, al mismo tiempo, de una clientela cada vez más volátil, menos fiel a marcas financieras concretas. En coherencia con esta visión, las campañas publicitarias de determinados productos están adquiriendo una gran importancia.

3.3 Profesionalidad y coyunturalismo

El fenómeno que acaba de enunciarse puede ser consecuencia, en parte, de las contradicciones que se dan en el sistema crediticio, quizá inevitablemente, debido a las implicaciones públicas que tiene. Por un lado, la liberalización del sector ha sido muy amplia, pero, por otro, sigue estando sujeto a una estricta regulación y al control de las autoridades en determinadas materias. Esta dualidad es inevitable en la medida en que la banca cumple funciones básicas para la economía.

Sin embargo, es cuando menos cuestionable si el principio de tutela, que se justifica en el buen funcionamiento del sistema, ha de tener tal alcance que llegue a impedir la libre acción de las fuerzas del mercado. Estas, moviéndose en libertad, deberían ir depurando el sector, como ocurre en otros supuestos.

Parece muy conveniente que las reglas del juego sean nítidas y, en su caso, rígidas, con el fin de desalentar el coyuntural acceso a la cúpula de entidades financieras, grandes o pequeñas, de personas carentes de profesionalidad bancaria. Proceden, a menudo, del mundo de los negocios de corto plazo, con mucha frecuencia especulativos, y no siempre saben hacer compatible una lícita ambición personal con el prioritario respeto y defensa de los intereses ajenos, encomendados

a la gestión de la entidad de que se trate. Este es un hecho indeseable, pero real, ante el que es necesario potenciar, por todos los medios, los valores de profesionalidad y de honestidad en el servicio de los intereses ajenos.

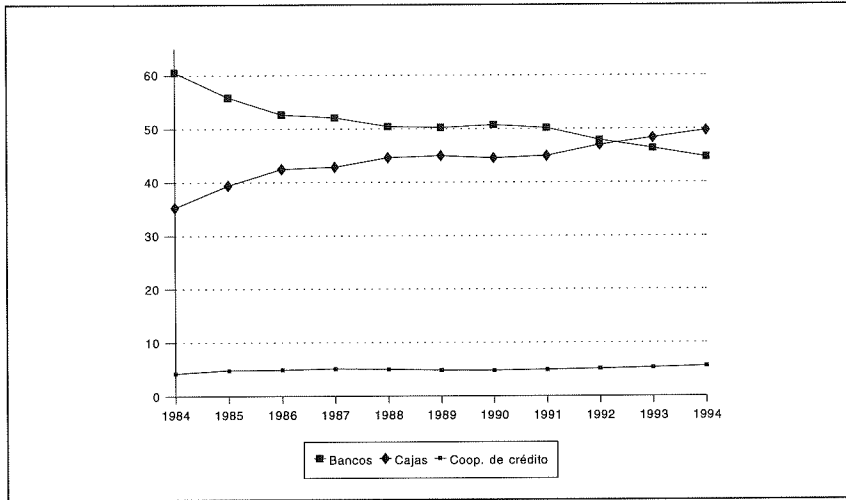
4. «Guerra» en el mercado de particulares

Los bancos, de forma claramente perceptible, están siguiendo políticas muy agresivas para elevar sus cuotas de participación en el amplísimo mercado de los particulares. Han destacado en los primeros meses del año sus ofertas de préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda, que ha sido históricamente uno de los campos de actuación más típicos de las cajas de ahorro. En cambio, esos mismos bancos parecen limitarse a mantener, con altibajos, sus relaciones crediticias con las empresas, a las que sí ofrecen, por contra, sofisticados servicios de contenido diverso. Se produce, de esta forma, un claro desplazamiento en el objeto de la financiación, que va perdiendo importancia relativa en lo tocante a las actividades productivas, a la vez que la gana entre los particulares. En bastante medida, este alejamiento de las empresas será coyuntural, motivado por el crecimiento de la mora y los recortes en el riesgo a que la crisis obliga. Pero es evidente que responde también al cambio de interés producido en la banca, con clara preferencia, actualmente, por el mercado de los particulares.

Por su parte, las cajas defienden con lógico y encomiable ardor su tradicional feudo, integrado principalmente por los segmentos de particulares de rentas medias y bajas de la correspondiente región. Tratan no sólo de mantener, sino de aumentar sus cuotas de participación, que en muchos casos alcanzan el 50% de los depósitos de su zona geográfica de influencia (gráfico 2) y porcentajes mucho más significativos aún de los créditos hipotecarios para vivienda (gráfico 3).

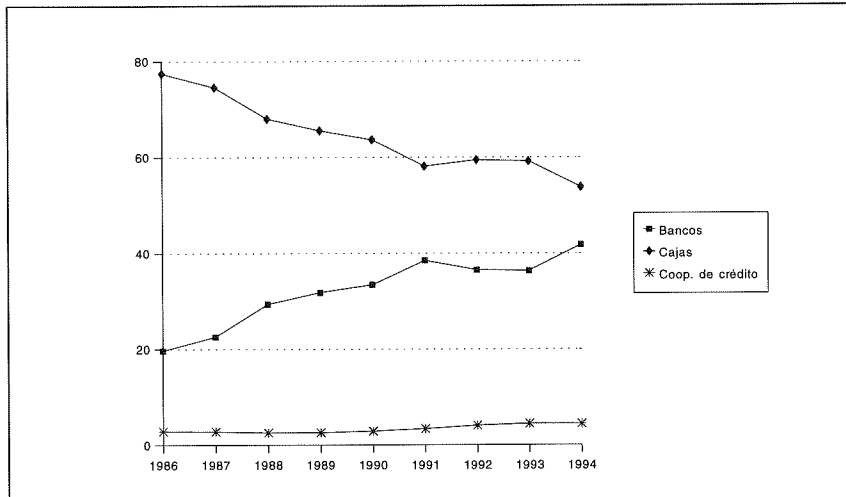
Bastantes cajas –no como réplica a la incursión de los bancos en «su» mercado, sino por un deseo de presencia significativa en todos los sectores de la economía– se han planteado el aumento de su cuota tanto en empresas de tamaño medio-grande como en el mundo de las PYMEs, segmento en el que tradicionalmente han estado presentes. En el caso de las empresas grandes y medianas han llegado incluso a adquirir participaciones, muchas veces a instancias de los gobiernos autónomos, que han visto en estas entidades un instrumento de gran valor para apoyar determinadas políticas económicas de carácter regional.

Gráfico 2 – Evolución de los depósitos del sector privado. En porcentajes respecto al total. 1984-1994



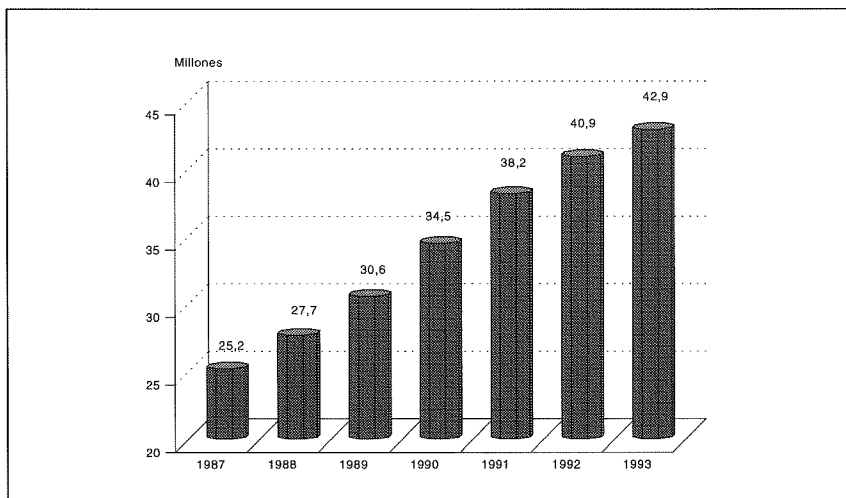
Fuente: Elaboración CECS a partir de Banco de España, *Boletín Estadístico*.

Gráfico 3 – Evolución de los préstamos con garantía real. En porcentajes sobre el total de los importes. 1986-1994



Fuente: Elaboración CECS a partir de Banco de España, *Boletín Estadístico*.

Gráfico 4 – Evolución de la renta familiar disponible. 1987-1993



Fuente: BBV, *Informe Económico 1992*, Bilbao, 1993; *Informe Económico 1993*, Bilbao, 1994.

En cualquier caso, este movimiento de aproximación de las cajas a las empresas no tiene parangón con la ya mencionada «persecución» de la que es objeto el mundo de los particulares por parte de bancos y cajas. Este fenómeno es un efecto más de los profundos cambios que se están produciendo en nuestra economía y en nuestra sociedad. A pesar del elevado paro existente, la renta disponible de muchas familias aumenta cada año (gráfico 4), la formación que reciben las personas es mayor día a día, la calidad de vida (medida con los criterios al uso) se eleva continuamente y, como consecuencia, aparecen nuevas necesidades y se multiplican las existentes. De manera adicional, el temor cada vez mayor a un desplome de los mecanismos oficiales de cobertura de los futuros retiros ha empujado a muchas personas a reunir a nivel personal reservas para el día de mañana. De todo esto se deriva un mercado real y potencial cada vez más dinámico, con peso económico creciente; un mercado ávido de recibir ofertas adecuadas, que se nutre de un variopinto catálogo de productos financieros, parafinancieros y otros, disponibles hoy en todas las entidades financieras.

No hay que olvidar, además, un aspecto muy importante que influye decisivamente en la indicada inclinación que la banca manifies-

ta hacia las economías domésticas: la mejor rentabilidad (cuando menos a corto plazo) que puede obtenerse de este mercado en comparación con el de las empresas. La formación cada día más sólida de los componentes de los equipos directivos de las empresas las convierte a menudo en clientes incómodos y poco atractivos desde el punto de vista de la rentabilidad. Cuentan en muchos casos con expertos en materia financiera, poco dispuestos a ceder puntos a la banca o, lo que es igual, dispuestos a encontrar las ofertas más beneficiosas existentes en cada momento, con una clara tendencia a ignorar la fidelidad de cliente, que en otros tiempos tenía una fuerte vigencia y justificaba más de un regalo mutuo.

La tabla 8 refleja el fenómeno que venimos describiendo. Las cifras destinadas a la financiación de actividades productivas siguen una evolución suave, con altibajos; por contra, el crédito a las personas físicas muestra un crecimiento continuado, notable en algunos años y particularmente llamativo en el segundo trimestre del 94. Destaca, en-

Tabla 8 – Financiación por finalidades de las entidades de depósito. Incluye cooperativas de crédito. En miles de millones

	Actividades productivas	Personas físicas *	Adquisición de vivienda propia
1985	11.216	2.655	1.408
1986	11.745	3.280	1.720
1987	12.974	4.242	1.991
1988	14.457	5.558	2.495
1989	16.823	7.000	3.178
1990	18.745	7.866	3.982
1991	22.235	8.931	4.948
1992	23.750	10.118	5.644
1993 I	23.363	10.327	5.812
1993 II	23.166	10.855	6.118
1993 III	23.200	11.102	6.312
1993 IV	23.196	11.879	6.918
1994 I	23.162	11.984	7.185
1994 II	23.416	13.710	8.729
1994 III	23.413	13.998	9.063

* En las cifras de esta columna se incluyen las correspondientes a los créditos hipotecarios de la siguiente columna.

Fuente: Banco de España, *Boletín Estadístico*, Madrid.

tre los diversos componentes del mencionado crédito a personas físicas, el correspondiente a la adquisición de vivienda propia, cuya evolución se presenta también en el citado cuadro.

5. La compra de bancos: un polémico camino de expansión de las cajas

En este ambiente de competencia, que impulsa la aproximación de las estrategias de bancos y cajas, no puede pasar inadvertida la adquisición por parte de algunas cajas de bancos (en general pequeños), con el fin de acelerar su expansión en aquellas regiones de las que han estado ausentes, o por razones de complemento de marca u otras.

La supresión de la limitación territorial, que condicionó hasta tiempos recientes la expansión de las cajas de ahorro, abrió esta posibilidad que, sin embargo, no se utilizó hasta 1991. Desde entonces han sido varias las cajas que voluntariamente han adquirido bancos. En un par de casos la adquisición ha venido forzada por la imposibilidad de recuperación de créditos concedidos con anterioridad.

Según una relación elaborada por el diario *Expansión* (25-7-94), a esa fecha las cajas habían invertido casi 100.000 millones en comprar bancos. Figuran en dicha relación Cajamadrid (Banco de Crédito y Ahorro), La Caixa (Isbanc y Banco de Europa), Bancaja (Banco de Murcia y Banco de Valencia), Caja de Cataluña (Banco de la Exportación), Unicaja (Banco Europeo de Finanzas-BEF), Cajacantabria (Bancantabria, antiguo Ibercorp). Se mencionan también adquisiciones de oficinas del Fomento realizadas por Bancaja, Caja España y Caixa Galicia.

Al finalizar agosto se conocía que La Caixa había adquirido el 1,47% de Banesto, compra casi coincidente en el tiempo con la venta al Santander del 0,76% de Telefónica, operación esta última que supuso una importante plusvalía para La Caixa. A mediados de noviembre la prensa recogía la noticia de la adquisición por la BBK de una ficha bancaria en Francia, que daba lugar a la apertura de ARCA Banco del País Vasco.

La indicada adquisición de pequeños bancos por parte de cajas de ahorro –fenómeno de extensión todavía limitada y que, por tanto, no permite generalizaciones gratuitas– puede servir como argumento de

peso a quienes propugnan la operación inversa, esto es, la adquisición de cajas por bancos. Estas adquisiciones implicarían forzosamente el cambio de naturaleza jurídica y de *status* de las cajas, que terminarían por convertirse, con matizaciones, en sociedades anónimas. Más de un dirigente de las cajas y muchos políticos son partidarios de esta conversión de las cajas en sociedades anónimas, quizá por entender que el modelo de designación de los consejeros y el dividendo en forma de obra sociocultural pertenecen a épocas superadas; o quizá también porque en ocasiones los cambios de modelo se plantean a partir de las características y apetencias personales de quienes pueden decidir dichos cambios y sacar alguna ventaja de ellos.

En definitiva, el hecho es que la competencia está planteada en todos los campos, en todas las zonas y entre todas las entidades de depósito, y que, aunque cajas y bancos conservan todavía ventajas comparativas, las tendencias apuntadas irán haciendo que desaparezcan con relativa rapidez.

Las cajas corren, en consecuencia, el riesgo de perder lo esencial de ese «espíritu social» –cierto o pretendido– que ha estado en el trasfondo de su éxito, y que, al menos en apariencia, sigue siendo hoy en día muy valorado en nuestro país. Esta valoración se muestra en que, al margen de lo que pueda estar sucediendo en otras partes, en España las cajas progresan en la captación de depósitos a un ritmo mayor que los bancos. Al finalizar el ejercicio pasado las cifras globales de depósitos se repartían prácticamente al 50% entre ambos tipos de entidades, cuando hace 7 u 8 años la relación era aproximadamente de 60 a 40 entre bancos y cajas. No hay por qué atribuir necesariamente el logro de este superior crecimiento a esta imagen social que desprenden las cajas ante el público en general (frente a una imagen más avasalladora que se tiene de la banca), ya que puede también deberse a un mayor acierto en las estrategias comerciales seguidas. Pero no parece aventurado pensar que tiene una influencia evidente a la hora de atraer las simpatías populares, supuesta, naturalmente, la solvencia de la entidad.

¿Qué sucedería si se cambiara un día el *status* actual y las cajas fueran percibidas como sociedades anónimas? ¿Seguirían manteniendo su atractivo «social»? Son preguntas que quedan para que sociólogos y economistas profundicen en el tema y traten de dar algunas respuestas, antes de que los hechos se consumen.

6. Insuficiente apoyo bancario a la empresa

6.1 *Abandono de la banca en las empresas industriales*

El abandono de las participaciones industriales viene produciéndose en la banca hace ya bastantes años. No obstante, en 1994 ha adquirido especial relevancia, no sólo por las salidas procedentes de la cartera de la Corporación Banesto, sino porque también otros importantes grupos bancarios han vendido participaciones muy significativas, que en otros tiempos y circunstancias habrían sido consideradas intocables.

Basta con leer los titulares de la prensa diaria para comprobar la realidad de estas afirmaciones. En unos casos la noticia ha ido complementada con explicaciones sobre las importantes plusvalías conseguidas. En otros se han levantado críticas, principalmente oficiales, por considerarse más o menos «estratégicos» los sectores a que pertenecen algunas de las empresas que han pasado a manos extranjeras.

Este proceder se justifica unas veces por razones de «vocación estrictamente financiera» y siempre bajo el argumento de la penalización en la ponderación de riesgos que establece la correspondiente normativa comunitaria. De cualquier manera, es evidente que el abandono de la banca deja en algunos casos a las empresas no ya sin soporte financiero (que puede continuar, aunque por vías diferentes, o sustituirse por el de otra entidad), sino sin el apoyo estratégico que habitualmente supone para la empresa y su equipo directivo la presencia accionarial de un banco o de una caja.

Sin embargo, también es verdad que este apoyo es especialmente válido y oportuno para negociar con fuerza con grupos importantes (a menudo extranjeros). Es a éstos precisamente a quienes la banca vende su participación, de modo que lo que en realidad sucede es que se anticipan, aceleran o alteran las posibles estrategias negociadoras que pudieran tener los equipos directivos de las empresas en cuestión, a los que se les ofrece el hecho consumado y, a veces, un futuro profesional más incierto que el anterior.

No es fácil determinar si, por la vía de adquisiciones en el sector servicios, la banca está compensando o neutralizando este desembarco en las antiguas empresas participadas. Probablemente no.

6.2 Apoyo crediticio a la empresa

Dependencia del crédito bancario

La empresa española tiene una dependencia importante del crédito bancario, aunque ésta no sea significativamente mayor que la que se da en otros países comunitarios. En cambio, donde sí se advierte cierta diferencia es en la proporción de créditos a largo y a corto plazo que reciben las empresas. En España la dependencia del corto plazo es mayor que en otros países en los que el crédito a largo parece estar más extendido.

De cualquier manera, es diferente el citado recurso al crédito bancario y su plazo en el caso de las empresas grandes y de las pequeñas. En un artículo que publica el *Boletín Económico* del Banco de España¹ se ofrecen datos interesantes sobre la composición y plazos de la deuda de un conjunto de empresas consideradas a lo largo de una serie de años: «la deuda bancaria representa una proporción superior a las tres cuartas partes del endeudamiento total... el endeudamiento bancario es mayor en las empresas grandes, lo cual puede indicar que existen restricciones a la financiación bancaria en las empresas pequeñas» que «compensan con mayor financiación, vía proveedores y *leasing*». Este aspecto se analiza más pormenorizadamente en el capítulo dedicado a las PYMEs en el presente Informe.

Financiación a largo plazo

El plazo de un año, elegido por el Plan Contable para establecer la frontera entre el largo y el corto plazo, no parece un criterio adecuado para calificar el crédito bancario a las empresas. En muchas ocasiones, las empresas necesitan no sólo un plazo de vencimiento final dilatado, sino, sobre todo, un período inicial relativamente largo sin obligación de amortizar cuotas del principal. Las cifras correspondientes a créditos a largo plazo manejadas en diversos análisis adoptan como criterio la citada frontera del año, sin considerar el vencimiento medio, el plazo de carencia inicial y otras condiciones difícilísimas de conocer con generalidad para sacar conclusiones firmes,

¹ Ocaña, C., Salas V. y Vallés J., «Un análisis empírico de la financiación de la pequeña y mediana empresa manufacturera española», mayo 1994.

pero que reflejarían mejor la visión que del plazo se tiene en una empresa.

En relación con la financiación a largo plazo, la banca descansa en bastante medida en los programas de apoyo a la inversión que, de forma regular, vienen estableciéndose, tanto por parte de diversas Comunidades Autónomas como por parte de entidades oficiales con las cuales colabora. En unos casos estas financiaciones están subvencionadas por los gobiernos autónomos, pero concedidas y financiadas por las entidades financieras. En otros están tramitadas y garantizadas en parte por éstas, pero financiadas con cargo a fondos de entidades oficiales.

La suscripción por la banca de obligaciones emitidas por empresas es una importante vía de apoyo financiero a largo plazo a la que, hoy por hoy, no pueden acceder en la práctica las empresas pequeñas, salvo supuestos de agrupación difíciles de materializar. En cualquier caso, las empresas –sobre todo las PYMEs– entienden que son insuficientes los apoyos financieros a plazo a los que pueden acceder en condiciones comparables a las que disfrutaban empresas competidoras de otros países. Este es un factor más que las deja en inferioridad de condiciones a la hora de competir con aquéllas, particularmente en concursos de suministros importantes que incluyen el ofrecimiento de condiciones financieras al comprador.

Consolidación financiera de las empresas

No puede afirmarse que depender en gran medida del crédito bancario sea bueno ni malo por definición. Sin embargo, y sin perjuicio de admitir excepciones, el excesivo recurso a la financiación ajena a corto plazo puede y suele dejar a las empresas en situación precaria tan pronto como aparecen los primeros síntomas recesivos.

Una de las asignaturas pendientes de este país es conseguir equilibrar los balances de las empresas desde el punto de vista de su exigibilidad y de sus plazos de vencimiento. Es necesario para ello fomentar e incentivar fiscalmente el crecimiento de recursos propios y, en sustitución provisional de aquéllos, proporcionar recursos a largo y en condiciones de precio ventajosas, que den tiempo a que pueda generarse una autofinanciación suficiente que paulatinamente sustituya a la financiación ajena. Así se irían consolidando las estructuras financieras de las empresas, de tal forma que su capacidad para soportar los embates de nuevas recesiones sería mayor que la que han teni-

do en esta última. Es justo, no obstante, reconocer que la estructura financiera de las empresas en la reciente recesión no era tan mala como en la anterior crisis. También hay que decir que algo se viene avanzando en el establecimiento de fórmulas que favorezcan la mencionada consolidación, como es el caso de los créditos participativos, figura que puede dar una respuesta, siquiera parcial, a esta necesidad.

Interés, rentabilidad y apalancamiento

La cuestión del interés o precio del crédito no necesita de grandes desarrollos teóricos para su interpretación. Cuando para una empresa dicho interés sea más alto que el que soporta su competencia exterior, tal empresa tiene ya por lo menos un elemento en contra de su competitividad.

Además, si el precio del dinero es mayor que la rentabilidad obtenida por la empresa, la retribución de los fondos propios será insuficiente, porque resultará menor que la que puede obtenerse colocando los fondos en otras inversiones más seguras. En consecuencia, se desalentará la captación de nuevos capitales. (Este fenómeno es precisamente el opuesto al conocido como «apalancamiento», que se da cuando, por ser el coste del dinero inferior a la rentabilidad de la empresa, el recurso al crédito supone potenciar la rentabilidad calculada sobre los fondos propios).

El diferencial del precio del dinero

Aun cuando se han producido notables bajadas en el precio del dinero en España y se ha reducido el diferencial con los países de la Unión Europea más avanzados (tabla 9), éste sigue siendo importante, porque dicho diferencial debe ser relacionado con el nuevo nivel de interés vigente, que es más bajo en términos absolutos. Consiguientemente, la reducción real del diferencial es menor que la aparente; dicho de otra forma, sigue manteniéndose una diferencia que, aunque sea notablemente menor que antes en términos absolutos, es menos significativa cuando se calcula en porcentaje.

El mayor precio del dinero en España es un fenómeno permanente, constatable y pernicioso. Es difícil atribuir su responsabilidad a una sola causa o parte, ya que en su generación pueden tener algo que ver algunas prácticas de la banca y determinadas actitudes de las propias empresas; pero, sobre todo, tienen mucho que ver la Administra-

Tabla 9 – Evolución de los tipos de interés interbancario a tres meses en mercados nacionales

Países	1989	1990	1991	1992	1993	1994	% de Variación
OCDE	9,2	9,5	9,1	6,8	5,3	5,8	-37,0
Unión Europea	10,8	11,6	10,9	11,0	8,5	6,8	-37,0
SME	9,2	10,2	10,1	10,4	8,4	6,0	-34,8
SME Banda Estrecha Original	8,0	9,2	9,3	9,7	9,7	5,5	-31,3
Alemania	7,0	8,4	9,1	9,4	7,2	5,3	-24,3
Bélgica y Luxemburgo	8,7	9,8	9,2	9,3	8,1	5,2	-40,2
Dinamarca	9,7	11,0	9,8	10,6	10,1	6,0	-38,1
España	15,0	15,2	13,2	13,3	11,7	8,2	-45,3
Francia	9,1	10,1	9,5	10,1	8,3	5,8	-36,3
Grecia	17,1	19,6	22,1	22,3	22,9	17,6	2,9
Holanda	7,2	8,5	9,2	9,2	6,7	5,3	-26,4
Irlanda	9,5	11,1	10,3	11,6	8,6	6,1	-35,8
Italia	12,6	12,2	12,0	13,9	10,1	9,0	-28,6
Portugal	14,1	16,1	17,7	16,4	12,6	10,4	-26,2
Reino Unido	13,8	14,7	11,5	9,4	5,7	6,2	-55,0
Estados Unidos	9,2	8,2	5,8	3,6	3,1	6,3	-31,5
Japón	5,3	7,6	7,2	4,4	2,9	2,3	-56,6
Suiza	6,8	8,7	8,0	7,7	4,7	3,9	-42,7

Fuente: Banco de España, *Boletín Estadístico*, Madrid.

ción Pública y el déficit público. Sea cual fuere la causa, en tanto no desaparezca tendremos a la hora de competir el lastre de una carga financiera superior a la que soporta la competencia, desventaja que habrá que compensar con una mayor productividad.

El crédito y la mora

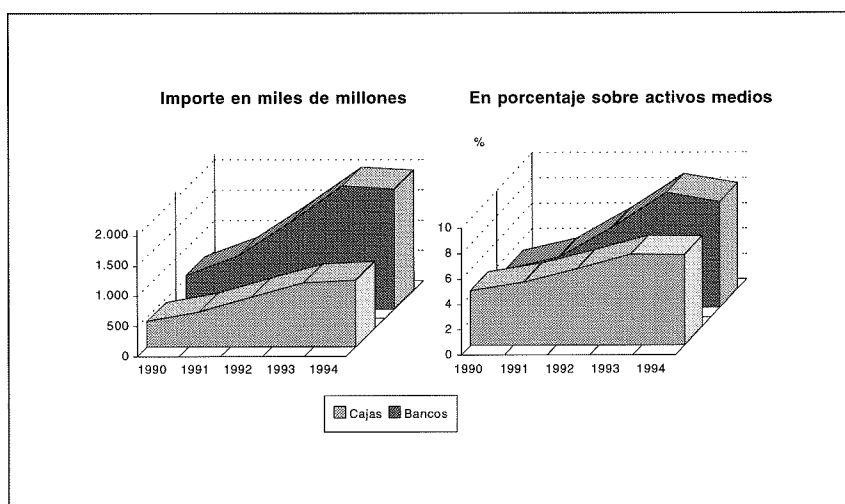
Las variaciones en la calidad de las operaciones crediticias tienen, como es lógico, una gran incidencia en la evolución de las cifras de crédito concedido. Las naturales cautelas que la banca adopta habitualmente se ven reforzadas tan pronto aumentan las devoluciones de papel, se retrasa la amortización de cuotas o dejan de pagarse los intereses. En semejantes circunstancias las delegaciones de riesgo se merman, los circuitos de autorización se hacen más largos y pesados y, como resultado, se reduce el ritmo de crecimiento del riesgo y a veces incluso el volumen total concedido. Los recortes suelen llegar a

casi todas las empresas, incluso a muchas de las consideradas preferentes.

En el primer semestre de 1994 la evolución de la mora no ha seguido el ritmo creciente del 93, pero tampoco ha iniciado una clara tendencia descendente (gráfico 5). En consecuencia, aunque las políticas de riesgo se han animado algo y se produce un crecimiento de la inversión crediticia, ésta se materializa principalmente en operaciones de financiación del consumo e hipotecarios para financiar viviendas. En definitiva, se sigue mirando con cierta prevención no sólo el despegue de la economía –que hay que aceptar si se aceptan las grandes cifras macroeconómicas–, sino también la evolución de las empresas, muchas de las cuales han quedado muy debilitadas durante la pasada recesión general y no han salido todavía de su crisis particular.

Tres billones cien mil millones de pesetas de operaciones en mora es una cantidad demasiado importante como para que pueda decirse con mayor o menor ligereza que la crisis ya está superada. Harán falta mucho esfuerzo y más austeridad que aquella a la que estamos acostumbrados en este país para que la recesión sufrida se olvide y para que la convergencia con los países fuertes de la Unión Europea sea posible.

Gráfico 5 – Evolución de la mora



Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la CECA y de la AEB.

Destino del crédito bancario

La clasificación por finalidades del crédito de las entidades de depósito pone de manifiesto las naturales reticencias de la banca a ampliar sus límites de riesgo a las empresas o, alternativamente, la lentitud del despegue y la falta de demanda de crédito de aquéllas. A lo largo de 1993 se advierte un claro retroceso en la financiación de actividades productivas, que se prolonga en el primer trimestre del 94, para cambiar de signo en el segundo trimestre de dicho año 94 (tabla 8).

Mientras los préstamos para adquisición de vivienda propia pasan de un saldo de 6,312 billones al finalizar el tercer trimestre de 1993 a 9,063 billones en la misma fecha de 1994, la financiación de las actividades productivas se mueve de un saldo de 23,200 billones a 23,413 en ese mismo período. Es decir, que mientras los préstamos para vivienda han experimentado en un año un aumento en el saldo de 2,751 billones de pesetas, la financiación de actividades productivas (en términos generales, la financiación a empresas) experimentaba prácticamente un estancamiento, al crecer en sólo 213.000 millones de pesetas.

Las quejas de las PYMEs

Preocupadas por sus propias dificultades, en particular por el crecimiento de las operaciones en mora, las entidades financieras no parecen haber tenido, salvo pocas excepciones, ni la capacidad ni la serenidad necesarias para llevar a cabo un análisis de la coyuntura de los diferentes sectores económicos y de la situación interna de empresas tradicionalmente vinculadas a ellas por una correcta relación de clientela. Un estudio riguroso habría permitido, probablemente, distinguir dos tipos de empresas:

- las que están bien planteadas y tienen un futuro razonablemente claro, si consiguen superar la fase recesiva;
- las que, con crisis o sin ella, están abocadas al cierre, bien por estar mal dimensionadas, bien porque sus productos han quedado obsoletos, bien porque sus directivos no se han preocupado a tiempo de innovar e incorporar nuevas tecnologías, así como criterios y estilos de gestión actuales.

Es comprensible que en situaciones recesivas la banca practique cierta política restrictiva del crédito, si se razona desde el punto de vista de su seguridad y de sus resultados a corto plazo. Pero la radicalidad e indiscriminación con las que suelen aplicarse dichas políticas son muy perjudiciales para el conjunto del tejido económico, que ve bruscamente truncados algunos de sus circuitos financieros habituales.

Este fenómeno, particularmente intenso en las pequeñas empresas, ha provocado un cierto alejamiento entre este segmento del mundo empresarial y el mundo financiero, situación nada deseable, ya que algo más del 90% de las empresas de nuestro país son PYMEs y son ellas principalmente las que crean nuevos puestos de trabajo.

En este escenario revuelto, en un ambiente tenso, surgen desde las empresas voces de protesta contra las entidades financieras, a las que se acusa de no haber prestado el apoyo debido, de no trasladar con celeridad a sus clientes los movimientos a la baja de los tipos de interés y de no facilitar financiaciones a largo plazo cuando las empresas las necesitan. Los testimonios al respecto son numerosos, y buena prueba de ello son los informes de las patronales y de las sociedades de garantía recíproca ante sus respectivas asambleas, que recogen con frecuencia las anteriores críticas. Arguyen que, en términos generales, las entidades financieras ignoran las verdaderas necesidades de las pequeñas y medianas empresas. Este desconocimiento produce un alejamiento entre ambos sujetos económicos, del que se deriva una falta de comprensión mutua y la consiguiente carencia o insuficiencia de adaptación de los instrumentos financieros a las necesidades reales de las PYMEs.

A la vista de todo ello, habrá que preguntarse si la banca está en disposición de ofrecer a las empresas lo que éstas demandan en las condiciones que reclaman, o si lo que piden escapa a las posibilidades de la banca española y tendrán que buscarlo por otras vías.

7. La difícil redefinición del modelo bancario

7.1 Síntesis de la problemática

La compleja problemática del sector bancario, que se está exponiendo sólo en algunas de sus más inmediatas y evidentes manifesta-

ciones , puede resumirse en los siguientes retos a los que ha de hacer frente:

— Atender a las nuevas demandas de la clientela actual y potencial. Estas nuevas demandas son el resultado de una mayor información, de una mejor formación y de la aparición de necesidades y apetencias distintas de las tradicionales.

— Fuerte caída del margen financiero, provocada por la feroz competencia que la liberalización de la economía y la internacionalización del sistema financiero han impuesto.

— Dificultad para «fidelizar» a la clientela, debido a la creciente indiferenciación de productos y servicios; de esta dificultad se deriva la necesidad de encontrar segmentos de mercado, ámbitos geográficos y servicios sofisticados en los que sea posible hacer valer la imagen de marca.

— El sobredimensionamiento y rigidez de las estructuras de las entidades financieras españolas, con especial referencia al número de personas empleadas y a la proliferación de oficinas en todo el territorio.

— La fuerte y brusca bajada de los tipos de interés, aspecto coyuntural, pero no por ello menos importante.

La reducción de tipos afecta negativamente a los resultados de la banca de forma inmediata, ya que no puede reducirse el coste de los pasivos baratos y la bajada de costes de los pasivos caros compensa sólo parcialmente la caída de los rendimientos de los créditos. Además, en una época expansiva, como la que parece haberse iniciado, las entidades financieras están obligadas a moverse con celeridad bajo estrategias de penetración, de posicionamiento en los mercados emergentes y de incremento de la inversión, con la consiguiente adopción de nuevos riesgos, lo que supone abandonar las actitudes evasivas de las épocas de recesión.

7.2 *Acciones emprendidas o previstas*

De las declaraciones y discursos de presidentes y manifestaciones públicas de portavoces de las entidades financieras se desprenden las líneas de fuerza que éstas están siguiendo o tienen intención de iniciar. En todas estas intervenciones se parte de un contexto caracterizado por:

- una economía globalizada, donde, a efectos financieros, la distancia geográfica cuenta ya muy poco;
- un gran exceso de capacidad instalada;
- un avance continuo de la tecnología, que permite liberar personal (aunque más propiamente podríamos decir que se sustituye personal por mecanización);
- una clientela actual y potencial que cada día estará más informada y mejor formada y cuyas necesidades y gustos cambian continuamente.

En estas circunstancias, resulta obligado adoptar urgentes medidas de corrección y de adaptación a los nuevos escenarios y plantear aquellas estrategias que cada entidad entienda más adecuadas para garantizarse un futuro rentable. Y, como acaba de indicarse, quieren hacerlo desde la convicción de que los desarrollos tecnológicos, las necesidades de los clientes y, en consecuencia, los escenarios en los que habrán de moverse seguirán en continuo y acelerado cambio.

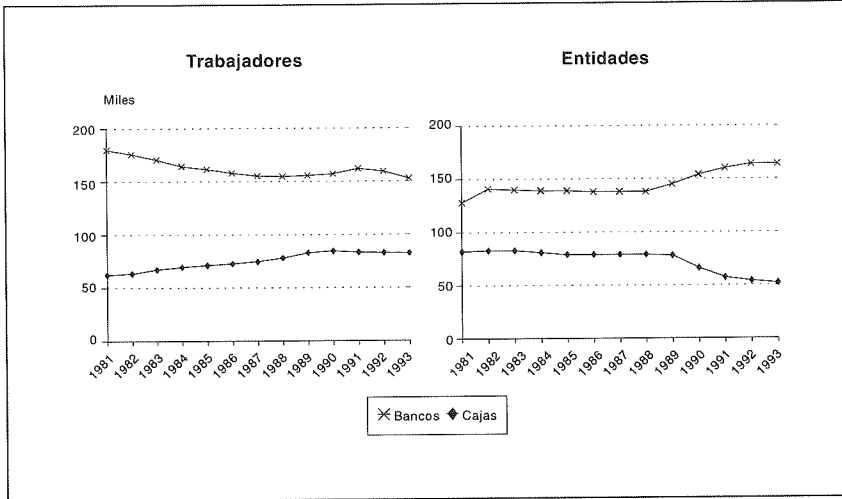
Una primera respuesta interna a los retos planteados pasa por:

- la racionalización de las estructuras,
- la mejor utilización de la red de sucursales,
- la potenciación de otras fuentes de ingresos.

La organización de las entidades financieras más veteranas es a menudo pesada y soporta un considerable exceso de personal. Están así, en este aspecto, en desventaja con la nueva competencia, que dispone de plantillas mucho más reducidas y móviles. La pesadez de los circuitos de decisión puede aligerarse introduciendo nuevos métodos de gestión y un moderno estilo de dirección, pero el exceso de plantilla no es fácil de corregir, si no es con un coste muy alto. En cualquier caso, algunas entidades, cuyas cuentas de resultados lo permiten, están procediendo a incentivar la jubilación anticipada y la llamada «prejubilación» a partir de los 55 años de edad. La alternativa de reciclar al personal excedente y capacitarlo para desempeñar nuevas funciones es una vía que está siendo utilizada principalmente para personal joven.

Según puede verse en el gráfico 6, el número de empleados de los bancos viene reduciéndose sensiblemente, pese a que en algunos años se produce un ligero crecimiento, motivado con toda probabilidad por la implantación en España de bancos extranjeros. Si se observa la serie del número de bancos operantes en España, se advierte que, a pesar de las fusiones y absorciones que han tenido lugar, el número de entidades bancarias se mueve de 128 en 1981 a 164 en 1993, en tanto

Gráfico 6 – Evolución del número de entidades y empleados de bancos y cajas de ahorro. 1981-1993



Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del Banco de España.

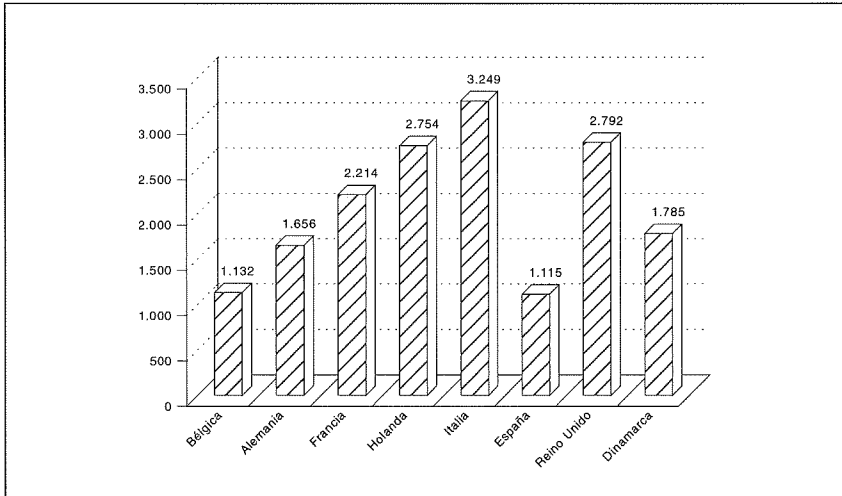
que el número de empleados pasa, para los mismos años, de 179.697 a 152.830

En las cajas de ahorro, por el contrario, sólo en los años más recientes se advierte el inicio de una política de reducción de personal, aunque el proceso de fusiones se manifieste claramente en la continua reducción del número de cajas operantes en España, que pasan de 83 en 1983 a 52 en 1993. Esta disminución del número de entidades no ha tenido un reflejo paralelo en la evolución del número de empleados hasta hace muy pocos años. De 62.307 en 1981, se pasa a 84.609 en 1990; a partir de ese año comienza una ligera reducción que hace que 1993 se cierre con 82.710 empleados.

Por otra parte, las redes bancarias en España son muy extensas. La denominada «bancarización» (número de oficinas en relación con el número de habitantes) es superior a la europea (gráfico 7).

Desmontar una oficina implica una serie de costes e inconvenientes, y venderla a la competencia no siempre es posible ni oportuno. La alternativa que con carácter general se viene propugnando es llenar de contenido cada punto de venta, añadiendo a los tradicionales productos y servicios bancarios otros de nueva generación o, aunque no

Gráfico 7 – Número de habitantes por oficina bancaria en países de la Unión Europea. 1990

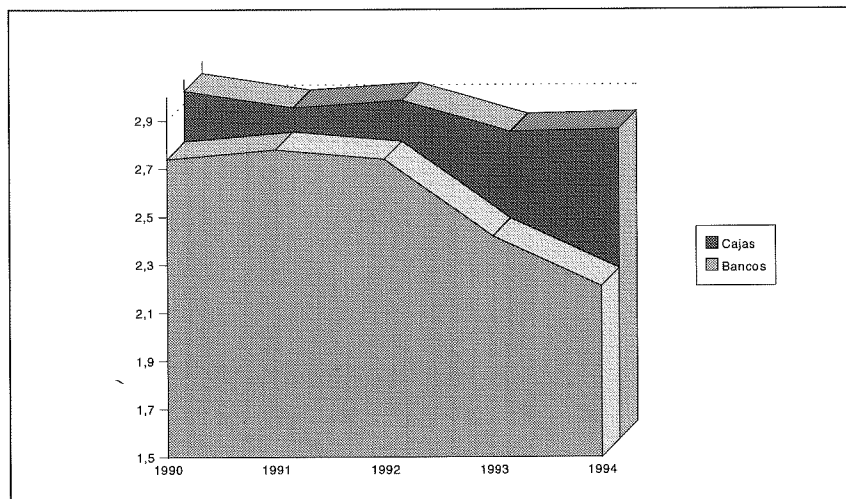


Fuente: Elaboración CECS a partir de Moroto Acin, J. A., «El proceso de concentración de Bancos y Cajas de Ahorro en España», *Papeles de Economía Española*, nº 58, 1994, p. 95.

lo sean, que cumplan simplemente la condición de ser compatibles con las características de los locales y del personal que ha de gestionarlos. También, como antes se ha señalado, se han generalizado comisiones (como las de administración y mantenimiento) que pocas entidades aplicaban y se han revisado al alza la práctica totalidad de las tarifas. Sin embargo, se tiene el temor de que, en la implacable competición que mantienen entre sí todas las entidades para captar clientes importantes, comiencen a ofrecerse reducciones de tarifa y se yugule el crecimiento de ingresos previsto para esta fuente, ya que la concesión de condiciones especiales tiende, cada día más, a contaminar la totalidad de las operaciones. Pese a este «riesgo», el cobro de comisiones es un camino que se potenciará hasta los límites que el mercado soporta.

Con estas y con similares acciones se trata, en definitiva, de conseguir una reducción de los costes unitarios y la consiguiente mejora de la competitividad. Quizá en toda circunstancia, pero ciertamente en la etapa que la banca atraviesa, una de las claves del éxito está en la capacidad para controlar rigurosamente la evolución de los costes, y muy en concreto para reducir relativamente los gastos generales (gráfico 8).

Gráfico 8 – Evolución de los gastos de explotación. Expresados como porcentaje de los activos medios. 1990-1994



Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la CECA y de la AEB.

Las acciones que tienen una proyección externa más visible se refieren a:

- la *determinación de la dimensión óptima* en función de los objetivos perseguidos,
- los *planteamientos de expansión internacional*.

Cada entidad está obligada a definir sus preferencias geográficas, los mercados en los que pretende alcanzar altos niveles de influencia y los productos y servicios que aspira a liderar. En función de ese ejercicio previo de definición habrá de establecer su concreta dimensión óptima y la estrategia más adecuada para alcanzarla.

Cuando del análisis se deduzca la necesidad de conseguir con urgencia una mayor dimensión, una de las vías para alcanzarla con rapidez, así como para contribuir a la racionalización de estructuras y al cambio cultural de una entidad financiera, es su *fusión* con –o absorción de– otra entidad. Es también un modo de resolver problemas estructurales y de riesgo que afectan a una de las partes fusionadas y no tanto a la otra. No obstante, no hay que olvidar los efectos traumáticos que para el personal pueden llegar a tener las fusiones y ab-

sorciones, así como el elevado porcentaje de fracasos que se han cosechado en la historia reciente, según datos de los expertos.

El proceso de fusiones tuvo en el último lustro un momento culminante, para luego pasar meses aparentemente ralentizado. Sin embargo, de nuevo se perciben tensiones, se adivinan problemas serios, se rumorean insistentes sugerencias... que hacen pensar en que el fenómeno ha resurgido y alcanzará a entidades de diverso tamaño y condición jurídica.

Por su parte, el *acceso a los mercados internacionales* es anunciado por varios banqueros como uno de los principales retos de la banca española. No puede pensarse, sin embargo, que la solución a los problemas de la banca lleguen de su expansión en el extranjero, salvo casos y supuestos singulares.

En el acceso a los mercados internacionales la dimensión de la entidad adquiere gran relevancia. Las alianzas con entidades de otros países tenderán a generalizarse, pues la penetración en mercados ajenos es compleja y costosa para todos. De ahí que algunas entidades muy importantes, sin abandonar otros campos, centren su principal estrategia en el dominio de los mercados locales, tratando de aprovechar los aspectos positivos que ofrece una extensa red de sucursales, particularmente por su cercanía al cliente. Es evidente que si para la banca española resulta lento, costoso y de dudosa eficacia el establecimiento en otros países, lo mismo les ocurre a las entidades extranjeras que quieran instalarse en el nuestro. La ventaja de la previa implantación no puede olvidarse.

III. INDICADORES

En este apartado ofrecemos una información estadística más pormenorizada de algunos de los fenómenos señalados a lo largo de este capítulo. Podemos dividirla en dos grandes bloques.

En el primero (tablas 10-14) detallamos más los datos referentes a algunas de las magnitudes básicas del negocio de bancos y cajas que ya comentamos en la Red de los Fenómenos: evolución de la cuenta de resultados de ambos tipos de entidades (tablas 10 y 11), evolución de los depósitos y de los préstamos con garantía real –tanto en porcentajes sobre el total como en valores absolutos– (tablas 12 y 13) y evolución de la mora –en importe y en porcentajes sobre activos medios–, esta vez en relación con otros sectores residentes (tabla 14).

El resto de los indicadores dan cuenta de aspectos concretos de la estructura de la banca en nuestro país e ilustran acerca de lo que hemos denominado «necesaria redefinición del modelo bancario».

La tabla 15 se limita a recoger los datos a partir de los cuales se construyó el gráfico 6 en la Red de los Fenómenos. Consideramos útil disponer de ellos, independientemente de la información intuitiva e inmediata que proporciona el gráfico.

Las tablas 16 y 17 completan los gráficos 7 y 8, respectivamente. Es interesante destacar que existe una mayor desproporción entre los países europeos en lo que se refiere al número de habitantes por oficina bancaria que respecto al número de habitantes por empleado (tabla 16). Esto se explica por el menor número de empleados por oficina en las entidades españolas, con unas redes muy extensas. A pesar de no ser el país que tiene menor número de habitantes por empleado, sí somos el de menos depósitos por empleado, lo cual es una manifestación de la baja productividad del sistema bancario español.

Respecto a la distribución geográfica y demográfica de bancos y cajas (tablas 18 y 19), es digna de mención la superior presencia de las cajas en Comunidades Autónomas como La Rioja, Cataluña y Castilla-La Mancha. En general, es superior el índice total por mil habitantes en aquellas Comunidades con un índice más alto de cajas. Los bancos presentan una distribución territorial más uniforme (tabla 18). En la tabla 19 podemos observar el predominio de las cajas en las poblaciones pequeñas y de los bancos en las ciudades.

En el gráfico 10 se aprecia la evolución del número de oficinas de bancos y cajas en el período 1970-1993. Desde una posición de equilibrio en los primeros años de la década de los 70, los bancos expandieron notablemente su red entre 1975 y 1980. A partir de entonces las diferencias con las cajas se han ido acortando, a la vez que los incrementos son cada vez más exigüos, especialmente en los últimos años.

Finalmente, en la tabla 20 se recogen los principales grupos bancarios españoles, con los correspondientes porcentajes de participación de la entidad matriz en cada una de las entidades del grupo, a 31 de diciembre de 1993. Obviamente, Banesto no aparece aún en la órbita del Banco Santander. Muchos de los bancos regionales citados en los distintos grupos acabaron en manos de las grandes entidades tras la profunda crisis que vivió el sistema bancario español la década pasada.

Tabla 10 – Evolución de la cuenta de resultados de las cajas de ahorro. 1990-1994

	1990		1991		1992		1993		Jun-94	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%
P. Financieros	2.382	11,09	2.731	11,12	3.004	11,01	3.457	11,06	1.552	9,19
G. Financieros	1.510	7,03	1.748	7,12	1.901	6,97	2.246	7,19	957	5,67
M. Intermed.	871	4,06	984	4,01	1.102	4,04	1.211	3,87	595	3,52
O. Pdtos. Ord.	59	0,27	72	0,29	130	0,48	183	0,59	103	0,61
M. Ordinario	930	4,33	1.056	4,30	1.232	4,52	1.394	4,46	697	4,13
G. Explotación	633	2,95	707	2,88	793	2,91	869	2,78	460	2,72
Personal	377	1,76	419	1,71	476	1,74	521	1,67	280	1,66
Generales	196	0,91	211	0,86	233	0,85	254	0,81	130	0,77
Amortizaciones	61	0,28	77	0,31	85	0,31	95	0,30	50	0,30
M. Explotación	297	1,38	349	1,42	439	1,61	525	1,68	238	1,41
Vta. Val.-Inm.	34	0,16	33	0,13	41	0,15	30	0,10	30	0,18
Snmtos. e Ins.	-56	-0,26	-123	-0,50	-176	-0,65	-279	-0,89	-88	-0,52
O. Snmtos. y Dot.	-56	-0,26	-32	-0,13	-67	-0,25	-1	0,00	-42	-0,25
R. Extraord.	-19	-0,09	16	0,07	31	0,11	20	0,06	20	0,12
O. Ade. y Abon.	13	0,06	12	0,05	17	0,06	8	0,03	5	0,03
R. Bruto	212	0,99	255	1,04	285	1,04	303	0,97	163	0,96
Prov. Imp.	-46	-0,21	-60	-0,24	-68	-0,25	-76	-0,24	-34	-0,20
R. Neto	166	0,77	195	0,79	217	0,80	227	0,73	129	0,76
Cash-Flow	385	1,79	487	1,98	613	2,25	678	2,17	343	2,03

Nota: El importe está expresado en miles de millones y los porcentajes se han calculado sobre el beneficio medio.

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la CECA.

Tabla 11 – Evolución de la cuenta de resultados de los bancos privados españoles. 1990-1994

	1990		1991		1992		1993		Jun-94	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%
P. Financieros	5.323	12,31	5.788	11,85	5.949	11,39	7.082	11,24	3.085	8,59
G. Financieros	3.591	8,30	3.968	8,12	4.197	8,03	5.186	8,23	2.307	6,42
M. Intermed.	1.732	4,00	1.820	3,73	1.752	3,35	1.896	3,01	778	2,17
O. Pdtos. Ord.	314	0,73	341	0,70	482	0,92	558	0,89	321	0,89
M. Ordinario	2.046	4,73	2.161	4,42	2.234	4,28	2.454	3,89	1.099	3,06
G. Explotación	1.184	2,74	1.319	2,70	1.431	2,74	1.524	2,42	757	2,11
Personal	725	1,68	794	1,63	877	1,68	937	1,49	469	1,31
Generales	385	0,89	440	0,90	450	0,86	465	0,74	226	0,63
Amortizaciones	74	0,17	85	0,17	104	0,20	122	0,19	62	0,17
M. Explotación	862	1,99	842	1,72	802	1,54	930	1,48	342	0,95
Vta. Val.-Inm.	136	0,31	193	0,40	60	0,11	112	0,18	61	0,17
Snmtos. e Ins.	-152	-0,35	-264	-0,54	-345	-0,66	-455	-0,72	-141	-0,39
O. Snmtos. y Dot.	-116	-0,27	-59	-0,12	-7	-0,01	-107	-0,17	-58	-0,16
R. Extraord.	-53	-0,12	-22	-0,05	38	0,07	4	0,01	38	0,11
O. Ade. y Abon.	0	-0,01	-2	0,00	3	0,01	10	0,02	8	0,02
R. Bruto	672	1,55	686	1,40	551	1,05	495	0,79	250	0,69
Prov. Imp.	-189	-0,44	-185	-0,38	-148	-0,28	-154	-0,24	-75	-0,21
R. Neto	483	1,12	502	1,03	403	0,77	341	0,54	175	0,49
Cash-Flow	1.014	2,34	1.094	2,24	1.007	1,93	1.179	1,87	511	1,42

Nota: El importe está expresado en miles de millones y el porcentaje se ha calculado sobre el beneficio medio.

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la AEB.

Tabla 12 – Evolución de los depósitos en el sector privado. En miles de millones de pesetas. 1984-1994

Año	Bancos		Cajas		Cooperativas de Crédito		Total Importe
	Importe	Cuota en %	Importe	Cuota en %	Importe	Cuota en %	
1984	11.641	60,54	6.778	35,25	811	4,22	19.230
1985	11.138	55,83	7.854	39,37	959	4,81	19.951
1986	10.909	52,63	8.801	42,46	1.016	4,90	20.726
1987	11.621	52,06	9.565	42,85	1.137	5,09	22.323
1988	12.438	50,42	11.000	44,59	1.229	4,98	24.667
1989	13.633	50,22	12.204	44,95	1.311	4,83	27.148
1990	15.746	50,71	13.824	44,52	1.482	4,77	31.052
1991	17.603	50,17	15.756	44,90	1.729	4,93	35.088
1992	17.880	47,90	17.538	46,98	1.913	5,12	37.331
1993	19.054	46,35	19.858	48,31	2.194	5,34	41.106
1994	19.658	44,62	21.921	49,75	2.481	5,63	44.060

Fuente: Banco de España, *Boletín Estadístico*, Madrid.

Tabla 13 – Evolución de los préstamos con garantía real. En miles de millones de pesetas. 1986-1994

Año	Bancos		Cajas		Cooperativas de Crédito		Total
	Importe	Cuota en %	Importe	Cuota en %	Importe	Cuota en %	Importe
1986	531	19,64	2.096	77,51	77	2,85	2.704
1987	778	22,56	2.573	74,62	97	2,81	3.448
1988	1.382	29,37	3.202	68,04	122	2,59	4.706
1989	2.009	31,79	4.146	65,60	165	2,61	6.320
1990	2.586	33,43	4.927	63,69	223	2,88	7.736
1991	3.611	38,46	5.460	58,16	317	3,38	9.388
1992	3.983	36,48	6.490	59,44	446	4,08	10.919
1993	4.512	36,32	7.357	59,22	555	4,47	12.424
1994	6.671	41,67	8.618	53,83	720	4,50	16.009

Fuente: Banco de España, *Boletín Estadístico*, Madrid.

Tabla 14 – Evolución de la mora. Otros Sectores Residentes. En miles de millones de pesetas. 1990-1994

	CAJAS		BANCOS	
	Importe	% sobre activos medios	Importe	% sobre activos medios
1990	430	4,35	560	3,04
1991	588	5,02	881	4,01
1992	830	6,08	1.438	6,36
1993	1.067	7,21	2.040	9,08
Jun. 1994	1.109	7,17	1.987	8,35

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la CECA y de la AEB.

Tabla 15 – Evolución del número de entidades y empleados de bancos y cajas de ahorro. 1981-1993

	Bancos		Cajas	
	nº entidades	nº empleados	nº entidades	nº empleados
1981	128	179.697	82	62.307
1982	141	175.672	83	63.355
1983	140	170.512	83	67.085
1984	139	164.330	81	69.438
1985	139	161.621	79	71.042
1986	138	157.805	79	72.707
1987	138	155.334	79	74.530
1988	138	154.696	79	78.023
1989	145	155.658	78	83.026
1990	154	157.010	66	84.609
1991	160	161.987	57	83.359
1992	164	159.281	54	82.900
1993	164	152.830	52	82.710

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del Banco de España.

Tabla 16 – Densidad de la red y productividad del personal en el sector financiero. 1990

	Nº de habitantes por oficina		Nº habitantes por empleado	Depósitos por empleado (Miles de ecus)
	Total sector	Bancos		
Bélgica	1.132	2.816	124	1.975
Alemania	1.656	11.901	101	1.356
Francia	2.214	5.542	123	1.582
Holanda	2.754	6.598	138	1.648
Italia	3.249	7.251	178	1.312
España	1.115	2.328	156	1.298
Reino Unido	2.792	3.956	106	1.470
Dinamarca	1.785	-	94	1.345

Fuente: Maroto Acín, J. A., «El proceso de concentración de Bancos y Cajas de Ahorro en España», *Papeles de Economía Española*, nº 58 (1994), p. 95.

Tabla 17 – Evolución de los gastos de explotación. En miles de millones. 1990-1994

CAJAS	1990		1991		1992		1993		1994	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%
	Personal	377	1,76	419	1,71	476	1,74	521	1,67	527
Generales	196	0,91	211	0,86	233	0,85	254	0,81	257	0,81
Amortizaciones	61	0,28	77	0,31	85	0,31	95	0,30	95	0,30
Gtos. Explotación	633	2,95	707	2,88	793	2,91	869	2,78	879	2,79
BANCOS PRIVADOS ESPAÑOLES										
Personal	725	1,68	794	1,63	877	1,68	937	1,49	818	-1,37
Generales	385	0,89	440	0,90	450	0,86	465	0,74	392	0,66
Amortizaciones	74	0,17	85	0,17	104	0,20	122	0,19	103	-0,17
Gtos. Explotación	1.184	2,74	1.319	2,70	1.431	2,74	1.524	2,42	1.314	-2,21

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la CECA y de la AEB.

Tabla 18 – Distribución por Comunidades Autónomas del número de oficinas y de oficinas por 1.000 habitantes de bancos y cajas de ahorro. Septiembre 1994

Comunidades Autónomas	Bancos	Cajas	Total	Población	Bancos por mil hab.	Cajas por mil hab.	Total por mil hab.
Galicia	1.458	917	2.375	2.720.445	0,54	0,34	0,87
Asturias	591	187	778	1.098.725	0,54	0,17	0,71
Cantabria	297	177	474	530.281	0,56	0,33	0,89
País Vasco	787	564	1.351	2.109.009	0,37	0,27	0,64
Castilla y León	1.258	1.242	2.500	2.562.979	0,49	0,48	0,98
Navarra	293	266	559	523.563	0,56	0,51	1,07
La Rioja	162	234	396	267.943	0,60	0,87	1,48
Aragón	539	645	1.184	1.221.546	0,44	0,53	0,97
Cataluña	3.039	3.682	6.721	6.115.579	0,50	0,60	1,10
Madrid	2.569	1.136	3.705	5.030.958	0,51	0,23	0,74
Castilla-La Mancha	624	795	1.419	1.651.833	0,38	0,48	0,86
Comunidad Valenciana	1.898	1.401	3.299	3.923.841	0,48	0,36	0,84
Murcia	373	391	764	1.059.612	0,35	0,37	0,72
Extremadura	456	451	907	1.056.538	0,43	0,43	0,86
Andalucía	2.208	2.032	4.240	7.040.627	0,31	0,29	0,60
Baleares	558	332	890	745.944	0,75	0,45	1,19
Canarias	524	330	854	1.637.641	0,32	0,20	0,52
Ceuta y Melilla	24	9	33	136.878	0,18	0,07	0,24
Total	17.658	14.791	32.449	39.433.942	0,45	0,38	0,82

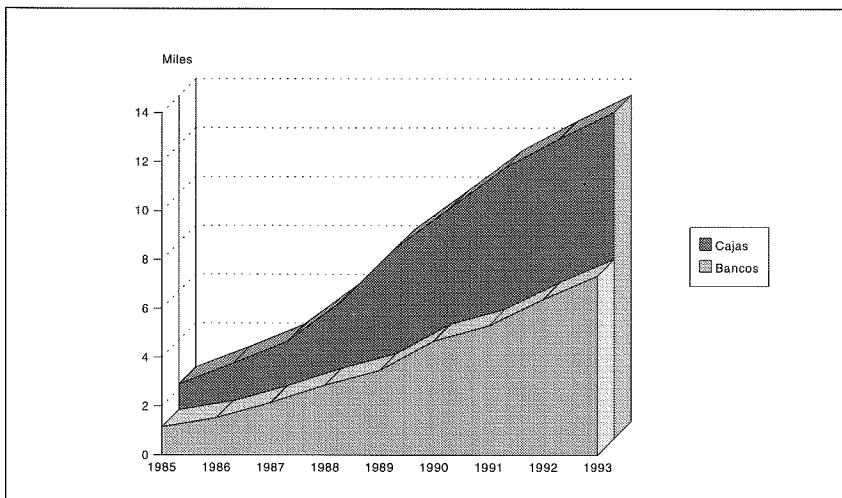
Fuente: Elaboración CECS a partir de Banco de España, *Boletín Estadístico*, diciembre 1994.

Tabla 19 – Distribución del número de oficinas en función del tamaño de la población. 1993

	Total	<10.000	10.001 a 50.000	>50.000
Bancos	17.580	4.425	3.981	9.174
%	100	25,17	22,65	52,18
Cajas	14.254	5.574	2.737	5.943
%	100	39,10	19,20	41,70

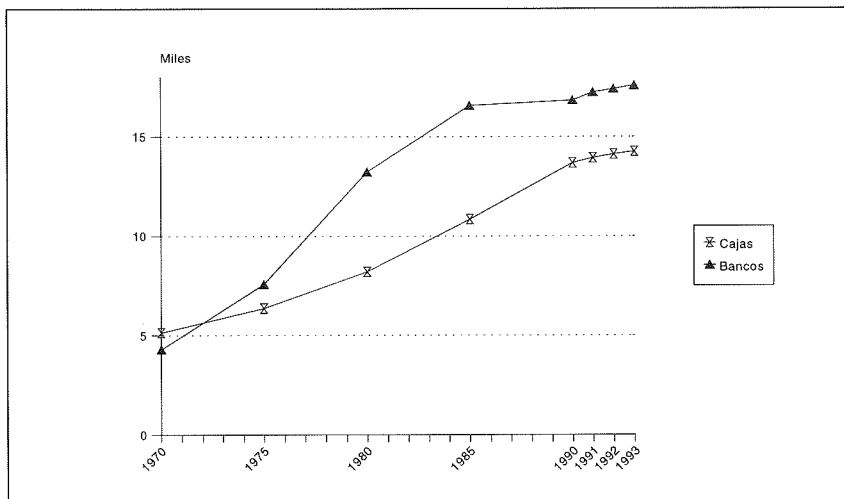
Fuente: Elaboración CECS a partir de CECA, *Anuario Estadístico 1993*, Madrid, 1994.

Gráfico 9 – Evolución del número de cajeros automáticos. 1985-1993



Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la CECA y de la AEB.

Gráfico 10 – Evolución del número de oficinas de bancos y cajas de ahorro. 1970-1993. En miles



Fuente: Elaboración CECS a partir de CECA, *Anuario Estadístico 1993*, Madrid, 1994; AEB, *Anuario Estadístico de la Banca en España 1993*, Madrid, 1994.

Tabla 20 – Principales grupos bancarios españoles a 31/12/1993. En porcentajes de participación

Corporación Bancaria de España	Matriz	Banco Santander	Matriz
Banco Exterior de España	69,24	Banco Santander de Negocios	100,00
Caja Postal	100,00		
Banco Hipotecario de España	100,00		
Banco de Crédito Local	100,00		
Banco de Crédito Agrícola	100,00		
Gestión e Inversión Financiera	69,05		
Banco de Alicante	52,46		
Banco Simeón	59,10		
Banco Directo	68,43		
Banco de Negocios	69,19		
Banco Central Hispano	Matriz	Banco Popular Español	Matriz
Banco Mercantil de Tarragona	100,00	Banco de Andalucía	70,83
Banif de Gestión Privada	100,00	Banco de Castilla	93,51
Banco de Fomento	64,02	Banco de Crédito Balear	56,30
Banco de Valencia	23,71	Banco de Galicia	90,03
Banco Internacional de Comercio	99,93	Banco de Vasconia	94,69
		Banco Popular Industrial	98,42

Sigue Tabla 20 – Principales grupos bancarios españoles a 31/12/1993. En porcentajes de participación

Banco Español de Crédito	Matriz	Banca March	Matriz
Banco de Vitoria	87,37	Banco Urquijo	98,71
Bandesco	97,92		
Banco General	100,00		
Banco Bilbao Vizcaya	Matriz	Banco de Sabadell	Matriz
Banca Catalana	95,43	Multibanca Sabadell	100,00
Banco de Barcelona	100,00		
Banco de Crédito Canario	100,00		
Banco de Promoción de Negocios	99,66		
Banco de Comercio	99,98		
Finanzia, Banco de Crédito	55,00		
Banco Industrial de Bilbao	99,88		
Banco Industrial de Cataluña	100,00		
Privanza Banco Personal	100,00		
Banco Meridional	100,00		
Bilbao Merchant Bank	100,00		
Banco Occidental	100,00		
Banco Zaragozano	Matriz	Banco de Alcalá	Matriz
Banco de Toledo	100,00	Banco de Jerez	100,00
		Banco de Granada	99,05
Banco 21	Matriz	Caja Madrid	Matriz
Banco Gallego	99,51	Banco de Crédito y Ahorro	100,00
National Westminster (Reino Unido)	Matriz	Caixa de Catalunya	Matriz
Natwest España	99,50	Banco de la Exportación	98,51
Banco de Asturias	90,10		
Credit Lyonnais (Francia)	Matriz	Unicaja	Matriz
Credit Lyonnais España	100,00	Banco Europeo de Finanzas	70,30
Banca Jover	96,87		
Deutsche Bank (Alemania)	Matriz	Caixa de Pensions	Matriz
Deutsche Bank Credit	100,00	Caixabank	100,00
Bancotrans	96,80		
Banco de Madrid	97,97		
Caja de Cantabria	Matriz	Bancaja	Matriz
Banco de Cantabria	100,00	Banco de Murcia	100,00
Caixa Geral de Depositos (Portugal)	Matriz	Instituto Bancario San Paolo di Torino (Italia)	Matriz
Banco de Extremadura	100,00	Banco de Ibiza	40,00
Banco Luso Español	100,00	Banc Catala de Credit	70,00

Fuente: Ontiveros, E. y Valero, F.J., *Introducción al sistema financiero español. Análisis económico y tendencias*, Civitas, Madrid, 1994, pp. 37-38.