

Los bancos son empresas multiproducto, que ofrecen una gama de servicios cada vez más amplia. Productos de pasivo y de activo, de ahorro y de crédito, medios de pago, servicios de asesoramiento, distribución de activos financieros y de servicios no financieros, etc..

El crecimiento económico español se ha caracterizado en las últimas décadas por apoyarse en su mayor parte tanto en una fuerte capitalización y en una progresiva apertura al exterior.

Una vez integrada formalmente en la Comunidad Europea en 1986, España ha proseguido una rápida integración en las áreas económicas supranacionales que ha sido acompañada de una decidida apertura y desregulación del sector financiero.

Los activos totales medios de las entidades de depósito (ATM), nos dice que éstas han ganado peso en relación al PIB y al stock de capital real de nuestra economía, también ha sido observada en otras economías conforme avanza su desarrollo, éste se acompaña de una intensificación de la actividad financiera.

Los créditos bancarios han crecido también a mayor ritmo que el PIB, mostrándose como instrumentos de financiación intensamente demandados en nuestra economía. En cambio los depósitos presentan un perfil de evolución menos firme, reflejando la intensa competencia que representan para ellos otros productos financieros en la captación del ahorro. No obstante debe señalarse que, tras una fuerte caída durante la segunda mitad de los ochenta de la proporción de depósitos/PIB, en los noventa la ratio se ha recuperado si bien en los últimos años dicha ratio disminuye como consecuencia de la fuerte competencia de los fondos de inversión.

Mayor importancia de otros servicios de la actividad bancaria que no tienen reflejo en el balance y, también un cambio progresivo de criterios en el cobro de servicios, ahora más detallado por productos, que está siendo impulsado tanto por las facilidades de cálculo que ofrece la informática como por la intensa competencia.

El ritmo de crecimiento real de los activos bancarios ha sido más intenso que el del PIB y el capital real, sobre todo en la década de los noventa, aunque ha sido superado en intensidad por el conjunto de los activos financieros.

El sistema financiero canaliza el ahorro hacia la inversión a través los mercados financieros y las instituciones financieras especializadas.

Cuanto más pequeños son los agentes que intervienen en la actividad financiera más complicado es para los mercados desarrollar sus funciones sin la colaboración de intermediarios que permitan el aprovechamiento de las economías existentes en la diversificación del riesgo o en el estudio de la rentabilidad potencial de cada operación de inversión.

En el caso español, la importancia del sector bancario ha sido tradicionalmente más grande que en otras economías, como la británica o la norteamericana.

El crecimiento económico ha promovido también el aumento en la dimensión de muchas unidades económicas, lo cual les ha permitido en algunos casos acceder a modalidades de colocación del ahorro o de financiación de la inversión a las que antes no tenían acceso, a través de los mercados de capitales o de deuda pública. Además durante todo este período los gobiernos – que son agentes económicos de gran dimensión – han tenido necesidades permanentes de financiación debido a la acumulación de déficits, y para obtener recursos han promovido de manera sistemática y ordenada el desarrollo de los mercados de deuda, apoyándolos con frecuencia con incentivos fiscales.

Este crecimiento de la importancia de los títulos como instrumento de financiación se ha producido a través de la mayor actividad de las bolsas de valores y del intenso desarrollo de los mercados de deuda, dinamizados ambos por la actuación de los fondos de inversión. La importancia del fenómeno es explicable en buena medida por las necesidades de financiación del sector público.

El crédito a las actividades productivas ha ido perdiendo peso a favor de otros destinos, entre los cuales el más importante es la financiación a personas físicas para la adquisición de vivienda propia. Así pues, la actividad de financiación de las empresas y los gobiernos ha girado hacia el uso más intenso de instrumentos basados en títulos, y las familias han ampliado su importancia como destino de la financiación crediticia hasta doblar su peso en la misma.

La concesión de créditos, se reorienta con intensidad hacia las familias, hasta tal punto que es el crédito hipotecario el que mantiene en estos años el fuerte ritmo de crecimiento del agregado de la inversión crediticia. Esto no significa que la banca haya reducido su papel en la financiación empresarial, pero indica que lo ha modificado, buscando como participar por otras vías en la prestación de servicios financieros a unas empresas que, al mismo tiempo que aumentan de tamaño y se capitalizan más, tienen otras necesidades financieras.

La pérdida de importancia del crédito comercial y el crecimiento del porcentaje del balance asignado al crédito hipotecario y también al crédito a las administraciones públicas.

Es destacable el crecimiento continuado durante la década de los noventa de las operaciones de financiación del sector exterior.

En el pasivo debe señalarse el crecimiento del propio sector crediticio como origen de los recursos y la pérdida paralela de importancia de los depósitos de todo tipo. Por otra parte, han ganado mucho peso como fuente de financiación las cesiones temporales de activos, mediante las cuales las entidades de crédito han vinculado a los ahorradores con los mercados de títulos a través de las propias carteras de los bancos y cajas, y recuperan parte del ahorro atraído por los fondos de inversión gestionados por sus respectivos grupos bancarios.

Se observa en el pasivo una intensificación de las operaciones con el sector exterior.

Muchas de las operaciones en las que la banca ha experimentado un mayor crecimiento son servicios de asesoramiento financiero y distribución de activos no bancarios, que no aparecen en su balance, cuyo reflejo en la cuenta de resultados se produce en la partida de comisiones y otros ingresos (otros productos ordinarios)

Los cambios en la composición del sistema crediticio en España son la pérdida de peso del Instituto de Crédito Oficial y la ganancia de las cajas de ahorros. El primer cambio tiene que ver con la reducción de la intervención pública en la financiación de distintas actividades, mediante bancos públicos orientados sectorialmente. Una parte sustancial de la política de incentivos a la inversión privada circula en estos últimos años por vías ajenas al sistema crediticio, como son los distintos programas presupuestarios de política regional, autonómica, estatal y europea. El peso ganado por las cajas de ahorros está estrechamente relacionado con la mencionada expansión de la actividad bancaria orientada a las economías domésticas.

COMPETENCIA MARGENES Y COSTES

Durante muchos años el SBE estuvo sometido a importantes regulaciones que limitaban seriamente la posibilidad de las entidades bancarias de competir entre sí. Ahora se han eliminado muchas de esas regulaciones que constituían barreras a la competencia: han desaparecido coeficientes de inversión obligatoria, limitaciones a la libertad de tipos de interés, a la apertura de oficinas por parte de la banca extranjera o las cajas de ahorros, etc. Esto ha planteado a las entidades de depósito un nuevo entorno

competitivo y es del mayor interés analizar si la intensidad de la competencia es más elevada en estas circunstancias.

Para responder a esta pregunta se debe observar si se ha producido un estrechamiento de los distintos márgenes, calculados sobre activos totales medios.

Se aprecia que ese estrechamiento comienza para el margen de intermediación, el margen ordinario y el margen de explotación a partir de 1988, pero en sus efectos sobre los beneficios sobre activos (ROA) solo son evidentes a partir de 1991.

Las razones por las que los niveles de capitalización de los sistemas bancarios son distintos por países pueden ser de dos tipos: Una decisión de las entidades de mantener altos sus ratios de recursos propios por considerar óptima esa situación, o el efecto de los criterios del regulador. Pero tanto en las decisiones de los bancos como en los criterios de las autoridades sobre capitalización óptima, habrán de influir también las circunstancias del entorno y el nivel de riesgo atribuido a la actividad bancaria en el país. En ese sentido, la experiencia española indica que los costes del riesgo son importantes y las crisis bancarias recientes relevantes, y de ello se deriva la conveniencia de seguir una política prudencial exigente que preserve la confianza en el sistema.

El importe de las provisiones sobre préstamos con relación al total de ATM indica que el SBE destina porcentajes mayores que los de la práctica totalidad de los países a sufragar este tipo de coste.

La cifra del beneficio antes de impuestos muestra la reducción que este ha experimentado desde 1989 en adelante. En el mercado interbancario español existe en la actualidad una fuerte competencia y que su evolución indica cual es la intensidad e la tensión financiera existente en cada momento.

Las ratios de gastos de explotación (con respecto a los activos medios), y dentro de ellos los de personal, son elevadas en España pero se han reducido claramente a lo largo del período y el diferencial con respecto a otros países se ha estrechado sensiblemente. Estos costes representan un porcentaje sobre el margen ordinario un poco menor que el de otros países lo que equivale a una mayor eficiencia operativa. Estos datos permiten pensar que la productividad del SBE es todavía baja en comparación con la de otros países, pero que el margen más elevado permite absorber los mayores costes.

Las razones de esos más elevados costes operativos en la banca española son debidas a la densa red de oficinas –más de 36000 una por cada mil habitantes – mucho mayor que la de la práctica totalidad de países. Aunque se trata de oficinas pequeñas, con sólo siete empleados de media, tanto los gastos de personal que así se generan como los gastos generales son más elevados y se plantea un problema de deseconomías de escala a nivel de planta.

La densidad de la red de oficinas se generó en un período en el cual las limitaciones para hacer uso de otros instrumentos competitivos, como los tipos de interés, hizo de la proximidad de los servicios una pieza clave. Esa estrategia comercial no se ha detenido en los últimos años, sobre todo en el caso de las cajas de ahorros. Tampoco se ha detenido en el caso de estas entidades de depósito la contratación de personal. Todo ello hace pensar que algunas empresas bancarias siguen considerando que existen razones de peso para mantener una tecnología de producción de sus servicios basada en esta orientación.

El riesgo de esta orientación de la estrategia de las empresas bancarias es, en efecto que los cambios en las características de la demanda de los clientes puedan producirse a mayor velocidad que la capacidad de reacción de los costes de explotación.

Desde 1992, los menores márgenes parecen haber presionado sobre los costes, obligando a reducirlos.

En la banca la evaluación de riesgos es crucial porque la forma de financiación más genuina de esta

institución, el crédito bancario, se apoya en un análisis del riesgo de cada operación. El error en la evaluación de riesgos tiene dos tipos de costes para el inversor. Por una parte tiene costes de oportunidad, porque impide asignar los recursos en otra colocación más rentable. Por otra, si el error es grave, puede generar pérdidas que se refleja en la morosidad o la insolvencia del prestatario. En el sector bancario español este coste del riesgo reduce el margen de explotación prácticamente a la mitad. El coste del riesgo en España es por lo general elevado en comparación con el resto de los sistemas bancarios europeos, pero se encuentra dentro de bandas similares a las de otros países desarrollados. Hay que constatar la incidencia que sobre esos costes tiene la irregularidad en el ritmo de actividad económica, que es sin duda una de las fuentes de riesgo más importantes. El riesgo incide sobre la irregularidad de las cifras de rentabilidad del sector público.

EVOLUCION DEL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL

El sector bancario español ha cambiado intensamente durante la última década transcurrida. Aunque ya se habían realizado reformas previas, a mediados de los ochenta las empresas bancarias actuaban todavía en el contexto de una regulación que tenía efectos protectores sobre las empresas instaladas y ponía barreras a la competencia de nuevos entrantes. Coincidiendo con la integración de la economía española en la Unión Europea, se desarrolla un cambio del marco regulador que obliga a las empresas a readaptarse a un entorno más competitivo. Las empresas bancarias perciben no sólo la presión de la competencia de otros bancos, sino de otros intermediarios no bancarios y de los mercados financieros, cada vez más desarrollados.

El crecimiento económico se ha visto acompañado de un intenso desarrollo de las actividades financieras en general, y dentro de ellas de las bancarias. El sector bancario ha podido disfrutar gracias a ello de una fuerte demanda de muchos de sus servicios, lo que le ha facilitado la difícil adaptación que tenía que llevar a cabo a una mayor competencia. En el curso de esa adaptación la banca ha introducido cambios en su gama de productos, ampliándola y prestando una atención creciente a servicios que se sitúan fuera del balance de las entidades, recuperando de ese modo mediante actividades comerciales, de distribución y de asesoramiento financiero, parte del negocio de intermediación cedido a los mercados.

Tras estos cambios está una profunda modificación de la colocación del ahorro privado en España, que en los últimos años ha virado con intensidad desde los depósitos bancarios hacia los títulos, sobre todo a través de los fondos de inversión. La intensidad de este proceso obliga a las entidades de crédito a recuperar ese negocio por otras vías, fundamentalmente dos: la creación de sociedades gestoras de fondos de inversión y la cesión a dichas gestoras de una parte de sus carteras, con el fin de captar liquidez.

Al mismo tiempo, el sector bancario español ha reestructurado la orientación de sus carteras de crédito, para acomodarlas más a la demanda de los clientes que siguen dependiendo de estas entidades como fuente fundamental de financiación de sus inversiones: economías domésticas y Pymes. A consecuencia de ello, el crédito hipotecario ha triplicado su peso en el balance del sector y la financiación a las actividades productivas ha perdido relevancia.

Ni todas las entidades se han adaptado a los cambios del mismo modo, ni con el mismo éxito.

TEMA 2 CAJAS, BANCOS Y COOPERATIVAS DE CREDITO

El Banco de España califica como entidades de depósito a tres grupos diferentes de instituciones: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Las diferencias entre estos grupos son de naturaleza institucional, pero se observan también en la organización y especialización productiva. En las últimas décadas se han producido reformas en la legislación tendentes a la armonización de las normas que regulan el funcionamiento de dichas instituciones, todavía persisten importantes diferencias en su naturaleza jurídica que afectan tanto a su régimen de propiedad como a sus órganos de gobierno.

Los Bancos son empresas mercantiles con ánimo de lucro constituidas como sociedades anónimas, las cajas

de ahorros son instituciones fundacionales. En sus comienzos tenían la consideración de entidades benéfico-sociales y en la actualidad hacen compatibles su condición de empresas financieras con elementos típicos de las fundaciones. Las cooperativas de crédito son sociedades de capital variable cuyo objetivo primordial es atender a las necesidades financieras de sus socios.

Las diferencias que hoy se perciben entre ellas no se circunscriben únicamente a la naturaleza jurídica. En el pasado ha existido un marco normativo distinto, referido a los productos que las instituciones podían ofrecer, a los tipos de interés aplicables por tipo de producto, a la apertura de oficinas, al coeficiente de caja, de inversión y de solvencia, al establecimiento de la banca extranjera, etc. Aunque la práctica totalidad de las regulaciones referidas a la operatoria de las entidades ha dejado de marcar diferencias entre instituciones, la actual estructura del SBE no es ajena a una historia marcada por estos rasgos institucionales diferenciales.

A consecuencia de las peculiaridades institucionales y reguladoras, la banca está desde hace años más orientada al negocio al por mayor y empresarial y al sector exterior, mientras que las cajas de ahorros están más estrechamente relacionadas con los sectores productivos de cada región y sobre todo con las economías domésticas. Por su parte, las cooperativas de crédito, tienen unas líneas de negocio más ligadas a la financiación de actividades productivas asociadas a sus áreas de implantación específicas.

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL SBE

Cada empresa bancaria ha tenido que jugar sus bazas partiendo de orígenes y situaciones diversas. Se aprecia cómo el número total de entidades ha sufrido una transformación paulatina y distinta: de reducción fundamentalmente en el caso de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito, debido a la culminación de numerosos procesos de fusión, y de aumento en el caso de los bancos, en los que los procesos de fusión fueron más escasos, además de ser compensados por la entrada de bancos extranjeros y la creación de nuevos bancos.

La evolución del número de oficinas, del número de empleados y del porcentaje que representan refleja también los comportamientos diferenciales antes apuntados. Así, la especialización histórica de la banca, mucho menos orientada a las economías domésticas que las cajas de ahorros, se ha traducido en un menor crecimiento del número de oficinas que en el caso de las cajas.

La evolución del número de empleados muestra asimismo diferencias, incluso más acusadas. El número de empleados registró una reducción anual del 1'14 por ciento en el caso de los bancos, frente al 1'84% de incremento anual en el caso de las cajas. En el caso de los bancos, la combinación de ambas circunstancias (leve incremento de las oficinas y disminución del empleo) incidió de forma significativa en el tamaño de las oficinas (medido por el número de empleados)

La práctica totalidad del crecimiento del número de bancos es consecuencia de la entrada de bancos extranjeros, pequeños y poco intensivos en trabajo. En segundo lugar, los bancos han utilizado las fusiones para reducir duplicidades de oficinas y ajustar las plantillas. Por el contrario en el caso de las cajas, el crecimiento del empleo es el resultado de dos fuerzas que operan en sentido contrario. Por un lado, las fusiones han sido utilizadas para eliminar duplicidades de oficinas en las áreas tradicionales de implantación. Sin embargo, y gracias a la eliminación de la restricción de apertura de oficinas fuera de las CCAA originarias, este proceso ha venido acompañado de la apertura de nuevas oficinas en zonas distintas de su ámbito territorial tradicional, permitiendo así la recolocación de una parte de los trabajadores desplazados e incluso el aumento de las plantillas.

Las transformaciones señaladas se han llevado a cabo a través de múltiples ajustes organizativos y laborales, que han sido realizados con un menor coste al producirse en un período de fuerte demanda de actividades bancarias ya apuntada en el capítulo anterior y debido fundamentalmente a dos causas. En primer lugar, buena parte del período coincidió con una fase expansiva del ciclo económico que finalizó a principios de los años noventa. En segundo lugar, el conjunto de los servicios bancarios ha disfrutado en este período de un fuerte

crecimiento de la demanda, más intenso y menos cíclico que la demanda agregada.

Las cajas de ahorro ganan peso ininterrumpidamente con relación al PIB desde el principio del período analizado.

De los tres grupos de instituciones son las cajas de ahorros las que han experimentado una ganancia en cuota de mercado, sobre todo en los años ochenta. Las cooperativas de crédito no han experimentado apenas variación, mientras que los bancos nacionales han visto reducida su participación.

LA IMPORTANCIA DE LAS DIFERENCIAS INSTITUCIONALES

Sus diferencias han condicionado su orientación productiva. Una parte de la especialización seleccionada es debida a los condicionamientos impuestos por las regulaciones pasadas y otra es resultado de cada estrategia empresarial actual. Aunque el peso de las regulaciones pasadas va perdiendo influencia a favor de otro tipo de condicionantes.

En segundo lugar, en la medida en que las distintas naturalezas institucionales comporten diferentes objetivos, estrategias y especializaciones, pueden llevar asociadas diferencias en la eficiencia lograda por las empresas de cada grupo institucional.

En tercer lugar, las diferencias en la naturaleza jurídica pueden también inducir distintos modelos organizativos. Por último, en la medida en que las diferencias institucionales vinculen la presencia de las empresas a regiones específicas, como es el caso de las cajas de ahorros, pueden influir en la dimensión territorial de sus actuaciones y también verse influidas por la evolución económica de sus regiones de origen.

ESTRATEGIA Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA

Ni las empresas pertenecientes a un mismo grupo son homogéneas, ni las estrategias son emprendidas realmente por el conjunto de los integrantes del grupo. Los elementos comunes que se detectan en estos componentes no son fruto del azar, ya que las diferencias institucionales e históricas de bancos y cajas de ahorros y los objetivos perseguidos por sus órganos de gobierno son a veces más homogéneos entre las empresas de un mismo grupo que entre las pertenecientes a dos colectivos diferentes.

A consecuencia de la normativa del pasado y de su vinculación con las administraciones públicas regionales, las cajas de ahorros representaban un elevado porcentaje del crédito concedido a las administraciones públicas y en consecuencia, un menor porcentaje del crédito concedido a otros sectores residentes.

EFICIENCIA

Las cajas de ahorros han ganado terreno a los bancos en muchos terrenos. Si existe competencia, esto puede ser resultado de una mayor eficiencia productiva.

Las cajas de ahorros han reducido más pronto y de forma más continuada los gastos de explotación, aunque el esfuerzo de los bancos desde 1992 hace que al final del período ambos grupos de instituciones hayan anulado un mismo porcentaje de ahorro de costes: casi el 30 por ciento en doce años. Esta puede ser una de las causas de la ganancia de cuota de mercado de las cajas en detrimento de los bancos residentes.

En las cajas de ahorros los gastos de explotación representan alrededor de 0.5 porcentuales más que en los bancos.

Este mayor nivel de los gastos de explotación puede ser debida a una menor eficiencia, pero también a una distinta especialización productiva, mucho más intensiva en inputs, y por ende más costosa que los bancos.

El cociente gastos de explotación/margen ordinario, muestra una fase de intensa reducción generalizada a mediados de los ochenta. Sin embargo, desde finales de los ochenta, y debido al estrechamiento de los márgenes ordinarios, la ratio comienza a crecer. La menor contracción del margen de las cajas les permite seguir una evolución de apariencia más favorable, pero también más problemática si se tiene en cuenta el mayor nivel de costes sobre ATM. Las cooperativas de crédito mantienen un mejor control sobre este indicador.

OBJETIVOS SOCIALES

A los bancos, como empresas privadas suele atribuírseles unos objetivos de maximización de beneficios y unas conductas más fáciles de identificar.

Las Cajas de Ahorros han estado sometidas a un margo regulador más estricto que los bancos, que no siempre ha representado una mejora de las condiciones para las cajas. De hecho existen aspectos en los que las cajas se han debido adaptar con mayores dificultades y uno de los ejemplos más claros es el cumplimiento de los nuevos coeficientes de solvencia que las autoridades han definido para todas las empresas bancarias y que, en el caso de las cajas de ahorros, deben lograrse obligatoriamente recurriendo al ahorro basado en el beneficio empresarial (reservas)

Las cajas, a las que resulta imposible acudir a los mercados de acciones para conseguir recursos propios, han debido destinar una mayor proporción de los beneficios a reservas que los bancos, para no limitar su crecimiento y poder cumplir con los requisitos de capital impuestos por el coeficiente de solvencia.

El principal objetivo social de las cajas en la última década ha sido, de ipso, el ahorro, al convertirse éste en el destino fundamental de sus resultados como empresa.

VINCULACIÓN REGIONAL

La implicación de instituciones locales en el nacimiento de muchas cajas de ahorros (y también de algunos bancos) y de su orientación hacia las actividades financieras ligadas con las economías domésticas y las Pymes han favorecido su vinculación con el territorio más próximo. Pero además, también la normativa que limitaba la expansión geográfica de las cajas de ahorros ha hecho que estas empresas financiera hayan estado mucho más concentradas en sus mercados regionales de origen que los bancos.

Esta influencia sobre las regiones puede plantearse analizando si la localización de las empresas y sus oficinas en determinadas regiones se realiza para captar pasivo o si redunde en una mayor inversión en la región. La actuación de las empresas bancarias sería positiva, sobre todo, si la localización de las oficinas o las sedes en la región llevara asociada una intensidad inversora mayor en la región, fruto del mejor conocimiento de las posibilidades y proyectos que en la misma se plantean.

Las fusiones entre cajas de ahorros se han producido de manera generalizada entre entidades de la misma región.

BANCOS RESIDENTES Y CAJAS DE AHORROS

En relación con las partidas de activo, los bancos están mucho más orientados que las cajas hacia la financiación crediticia del sector exterior. Dentro de la financiación al sector público, al que las cajas están más orientadas, destaca la preferencia de éstas por la financiación mediante la compra de valores frente a la financiación vía créditos. Por su parte, la financiación a los sectores residentes es mucho más importante en las cajas que en los bancos, los bancos orientan más sus créditos hacia el crédito comercial y otros deudores que las cajas, si bien esta diferente especialización era mucho más acusada en el pasado. Por fin, la partida en la que se reflejan más diferencias entre bancos y cajas es el crédito hipotecario, en el que las cajas concentran

un 26% de su actividad crediticia en 1997.

En el pasivo, destaca la mayor orientación de las cajas a la captación de recursos de los sectores residentes. Esta captación se realiza mayoritariamente en forma de depósitos, dentro de los cuales destacan las significativas diferencias entre los bancos y cajas en las partidas depósitos de ahorro y, de forma más acusada, a plazo. Mayor orientación de los bancos a la captación de recursos del sistema crediticio (mercado interbancario) y del sector exterior, rasgos que, lejos de homeogeneizarse con el paso del tiempo, se han ido acentuando hasta representar en la actualidad diferencias muy significativas entre bancos y cajas.

A lo largo del período se produce una convergencia de bancos y cajas en relación a la colocación de activos en el sistema crediticio. Así mientras que al inicio del período las cajas estaban algo más especializadas en este mercado, en 1997, son los bancos los que dedican más recursos a esta actividad. En lo que respecta a la obtención de financiación del sistema crediticio, los bancos no sólo siguen siendo demandantes netos de financiación, sino que este rasgo se acentúa a lo largo del tiempo.

ACTIVIDAD CREDITICIA: La mayor especialización de los bancos en el crédito comercial disminuye en el período considerado. Por el contrario, la menor especialización de los bancos en el crédito hipotecario se mantiene. Estas circunstancias apuntan que las cajas han tenido más éxito en la captación de un negocio tradicional de los bancos (el crédito comercial) mientras que a éstos les ha resultado mucho más difícil competir con las cajas en el mercado hipotecario.

CAPTACIÓN DE DEPÓSITOS: Las cajas de ahorros muestran una mayor orientación hacia los depósitos de ahorro y plazo. Mención especial merece la convergencia en los depósitos vista y la agudización de las diferencias en el caso de los depósitos a plazo.

ADMINISTRACIONES PÚBLICAS: Las cajas de ahorros mantienen una mayor orientación de su activo hacia el sector público. Sin embargo, la mayor expansión del crédito al sector público por parte de los bancos ha producido una convergencia en esta rúbrica. En lo que respecta al pasivo, las diferencias entre bancos y cajas han desaparecido al final del período analizado.

SECTOR EXTERIOR: Una de las actividades que más claramente diferencian la especialización de cajas y bancos, pues es nítidamente más importante en el caso de los bancos, tanto en los que se refiere a las actividades de pasivo como de activo, rasgo que se acentúa en la etapa considerada.

Las operaciones fuera de balance (los saldos representativos de derechos, obligaciones y otras situaciones jurídicas que en el futuro pueden tener repercusiones patrimoniales, así como aquellos otros saldos que se precisen para reflejar todas las operaciones realizadas por la sociedad aunque no comprometan su patrimonio) son cada vez más importantes y repercuten considerablemente en la cuenta de resultados. Estas operaciones son las que mayor crecimiento han experimentado durante el período analizado. Este crecimiento ha sido más importante en el caso de las cajas que en el de los bancos, si bien estos últimos todavía siguen estando más especializados en este tipo de actividades que las cajas.

BANCA NACIONAL Y EXTRANJERA

La orientación de la especialización de los bancos nacionales y extranjeros es más homogénea que en el caso de los bancos respecto de las cajas. Las diferencias más significativas se dan en las partidas del sistema crediticio, en el sector exterior y en el sector privado. Así, los bancos extranjeros recurren mucho más al mercado interbancario para captar fondos y, en menor medida, para colocarlos. Igualmente, la mayor orientación de la banca extranjera al sector exterior tiene su reflejo en una menor orientación al sector privado. Dentro del sector privado y por el lado del activo, destaca la mayor importancia que tiene para los bancos nacionales la concesión de créditos, mientras que en el pasivo, destaca el mayor recurso de la banca nacional a la captación de fondos vía depósitos.

CAJAS DE AHORROS Y COOPERATIVAS DE CRÉDITO

La orientación en la especialización de las cajas y las cooperativas de crédito es más homogénea que la de los bancos respecto de las cajas, si bien también aquí existen algunos rasgos diferenciadores.

Las cooperativas de crédito invierten más fondos en el interbancario que las cajas pero captan del mismo menos fondos que las cajas.

Por el lado del pasivo, destaca la intensidad con la que captan depósitos a plazo (más incluso que las cajas de ahorros). En cambio, recurren menos que éstas a las cesiones temporales y al sistema crediticio. Estos rasgos de las cooperativas se corresponden razonablemente con su clientela rural, que coloca en las mismas sus ahorros a largo plazo pero que no genera demasiadas demandas de inversión crediticia.

Respecto de las administraciones públicas, las cajas mantienen una relación más estrecha con el sector público que las cooperativas de crédito, sobre todo en sus operaciones activas, si bien se aprecian tendencias hacia la homogeneización de estas diferencias. Similarmente, las cajas tienen una orientación ligeramente más concentrada en el sector exterior que las cooperativas, y por ende, menos concentrada en sectores residentes.

Dentro del sector residente, los depósitos son la partida en la que existen mayores diferencias entre cajas y cooperativas.

MARGENES Y COSTES

Fruto de las diferentes especializaciones antes comentadas, las cajas han podido disfrutar de un margen de intermediación generalmente más elevado que los bancos en toda la etapa considerada. Como veremos, también ha debido soportar mayores costes de explotación. Estas diferencias se han mantenido a pesar de la considerable reducción de márgenes en todo el período considerado, sobre todo a partir de 1991. Los orígenes de esta reducción fueron, por una parte, el incremento de los costes financieros a partir de 1989, y por otra, la reducción de los productos financieros desde 1992–1993.

Esta reducción de los márgenes de intermediación que disfrutaban bancos y cajas de ahorros hay que atribuirla al incremento de la competencia que se dio, en una primera oleada, en la captación del pasivo (1989) y, posteriormente, en el mercado de créditos al consumo e hipotecarios (1993). Los márgenes de intermediación se han reducido cerca del 40% en el caso de los bancos y de un 30% en el caso de las cajas.

La evolución del margen ordinario, ha sido más favorable para el conjunto de bancos y cajas de ahorros, pero también se han reducido considerablemente, un 25%. La razón de su menor estrechamiento ha sido la positiva evolución de la partida otros productos ordinarios, que corresponde en su mayor parte a las comisiones netas por los servicios prestados. Este concepto tiene una mayor importancia en los ingresos de la banca nacional, pero su relevancia es creciente en todas las instituciones– sobre todo en las cajas – debido al desarrollo del nuevo papel de la banca como comisionista. En el caso de las cajas de ahorros, si bien la importancia relativa de estos ingresos es menor, su evolución ha sido tan rápidamente creciente que se triplica su volumen a largo plazo del período considerado.

En lo que se refiere al margen de explotación, obtenido al deducir los gastos de explotación del margen ordinario, su evolución ha sido bastante similar en niveles para bancos y cajas hasta 1993, para reducirse después mucho más rápidamente en el caso de los bancos. Las cajas han sido capaces de mantener márgenes superiores, a pesar de que presentan mayores costes operativos como consecuencia de su densa red de oficinas.

Tanto bancos como cajas la reducción de los gastos de explotación a lo largo del periodo ha sido debida fundamentalmente a la reducción de los gastos de personal (33 por ciento y 31 por ciento en bancos y cajas

respectivamente), mientras que la reducción de los otros gastos de explotación tiene menor relevancia.

Uno de los rasgos más destacables es el incremento del peso que representan los costes financieros a partir de 1988.

RENTABILIDAD

Los márgenes no pueden ser interpretados directamente como rentabilidad, porque es preciso tener presentes los costes, que pueden diferir con la especialización. Los dos indicadores tradicionales de rentabilidad, la rentabilidad (beneficio antes de impuestos) sobre activo (ROA) y la rentabilidad sobre recursos propios (ROE)

		B°		B° A				A
ROE	=	_____	=	_____	=	ROA	x	_____
		K		A K				K

Dado un determinado nivel de beneficios, la rentabilidad valorada en términos de ROE será mayor cuanto mayor sea la utilización de recursos ajenos.

Las cajas han estado más apalancadas que los bancos desde 1988 hasta 1995, en tanto que desde 1996 la ratio de los bancos es mayor. Al menos dos causas pueden apuntarse para explicar esta diferencia en el grado de apalancamiento. En primer lugar, las cajas de ahorros se enfrentan a restricciones legales que impiden la ampliación de capital recurriendo a los mercados de capitales, limitando así las posibilidades de ampliación de sus recursos propios a la retención de beneficios en forma de reservas. En segundo lugar, existe una regulación sobre recursos propios que establece una correspondencia entre el nivel de recursos propios y el riesgo asumido por las entidades. Las cajas de ahorros tienen unos recursos propios menores que los bancos nacionales como consecuencia de los menores riesgos que asumen por su actividad.

BANCOS Y CAJAS, PRIMERAS CONCLUSIONES

El primer aspecto en el que inciden las diferencias institucionales es que las cajas de ahorros, al tener limitado su acceso a los mercados de capitales por no poder emitir acciones, han tenido que hacer frente a sus necesidades de capitalización mediante un mayor esfuerzo de ahorro interno, dotando reservas a partir de los beneficios obtenidos en porcentajes muy elevados. Debido a ello y a la legislación en materia de distribución de resultados, el fuerte crecimiento de las cajas ha tenido que ir acompañado de un estricto control de sus dotaciones a actividades benéfico-sociales, so pena de no aumentar lo suficiente los recursos propios y, a consecuencia de ello, poder tener que renunciar al crecimiento rápido que las circunstancias permitían.

Las cajas han realizado intensos procesos de fusión, si bien éstos se han desarrollado de manera generalizada entre entidades de la misma región y bajo el control de los respectivos gobiernos regionales.

A pesar de que las regulaciones que afectan a los distintos grupos de instituciones se han homogeneizado, es evidente que permanecen notables diferencias de especialización entre ellos, que se reflejan sobre todo en una mayor orientación de las cajas de ahorros hacia las economías domésticas – en particular a la captación de depósitos y a la concesión de créditos hipotecarios – y de la banca privada hacia el sector exterior.

Esta distinta especialización se refleja en sus políticas de apertura de oficinas y de personal y ha permitido a las cajas de ahorros ganar cuota de mercado. Esas ganancias se reflejan en el ámbito de los mercados de depósitos y de créditos, pero el significado de ambos avances es distinto. En el primer caso, el mercado de depósitos experimenta una fuerte competencia de los fondos de inversión, y se trata de un mercado en regresión en términos relativos. Las cajas consiguen mantener en él una posición dominante debido a los perfiles de sus clientes, pero ello no constituye necesariamente una ventaja para el crecimiento de sus recursos

ajenos dado el relativo estancamiento del mercado de depósitos.

En el caso del crédito las circunstancias son distintas, pues la ganancia de cuota de mercado de las cajas se debe a que el mercado hipotecario ha sido el que mayor crecimiento ha experimentado en estos años.

Los bancos tienen una mayor presencia en actividades que no se recogen en el balance – operaciones fuera de balance – pero también en ellas está creciendo muy rápidamente la presencia de las cajas.

Los márgenes de ambos tipos de entidades, son mayores en las cajas, pero éstas también incurren en costes superiores.

LAS ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS BANCARIAS

La progresiva desregulación del sector en materias como los tipos de Interés, la apertura de oficinas, los coeficientes obligatorios de inversión, la entrada de nuevos competidores, etc. Ha implicado pasar de un oligopolio colusivo muy regulado a otro escenario en el que se puede competir sin restricciones. Ello conlleva que cajas y bancos compitan en igualdad de condiciones normativas, permitiendo que las empresas de ambos grupos de instituciones elijan libremente su estrategia de negocio para desarrollar la actividad bancaria, según su experiencia, su vocación y expectativas. En consecuencia, cada empresa, sea banco o caja, puede seguir un camino diferente.

La desregulación del SBE se ha ido produciendo paulatinamente durante las dos últimas décadas. A partir de la adopción de algunas de esas medidas que cambiaban la normativa aplicable al sector, aparecieron signos claros de intensificación de la competencia.

Una estrategia empresarial es una forma de competir, teniendo en cuenta las condiciones del entorno y las palancas sobre las que puede apoyarse cada empresa. El entorno lo define la regulación y los competidores con los que la empresa interactúa. La observación de diferencias importantes en cuanto a especialización productiva, política de precios, densidad de red, tamaño de las oficinas, uso de la informática, evolución de la cuota de mercado, etc., refleja la existencia de distintos comportamientos estratégicos por parte de las empresas bancarias.

Es obligado lograr una dimensión mínima para aspirar a trabajar en ciertos mercados, por ejemplo de banca al por mayor.

Todas están empleando con enorme intensidad las nuevas tecnologías.

Las políticas de precios, donde la tendencia está claramente marcada por el estrechamiento de márgenes y el cobro de comisiones, siendo las diferencias entre empresas más bien de grado.

TAMAÑO CONCENTRACION Y FUSIONES

La dimensión de las entidades ha sido el factor más importante de los contemplados con elementos explicativos de las diferencias de comportamiento entre empresas bancarias. Así, ha estado muy extendida la idea de que al tamaño de los bancos se vinculan ventajas de costes, oportunidades para ejercer poder de mercado sobre los clientes y, también, para influir sobre los reguladores y autoridades en provecho propio.

Ventajas de costes asociadas a economías de escala y/o gama; diferencias organizativas y de gestión asociadas al tamaño que implican distintos niveles de eficiencia; mayor diversificación del riesgo gracias al tamaño; poder de mercado en la fijación de precios; prestigio y reputación en el mercado; mayor respaldo por parte de la autoridad reguladora ante problemas de iliquidez/solvencia

El grupo de grandes bancos del SBE está compuesto por el Banco de Bilbao–Vizcaya, El Banco Central–Hispano, el Banco de Santander, El banco español de crédito, el banco popular español, y el banco exterior de España. Por otra parte, el grupo de grandes cajas está formado por la caixa y por la caja de Madrid.

CUOTAS DE MERCADO

La banca nacional ha experimentado una reducción de casi 7 puntos porcentuales de su cuota de mercado en beneficio de las cajas de ahorros; no obstante y a pesar de dicha pérdida de cuota de mercado; la banca nacional representa más del 60% del activo total.

La pérdida de cuota de mercado de la banca nacional se ha producido tanto en el grupo de grandes bancos como en el resto de bancos, si bien es que la gran banca la que más ha sufrido las consecuencia de las cajas de ahorros.

Dentro del grupo de los seis grandes bancos se han producido cambios de ranking. Destaca el crecimiento experimentado por el Banco de Santander, que en el período de tiempo considerado ha duplicado su cuota de mercado. Por el contrario, El banco Central Hispano ha visto disminuir su cuota de mercado, siendo desbancado del primer puesto de la clasificación por el BBV. Asimismo, el Banesto y el Banco Exterior de España han perdido cuota de mercado.

Las Cajas de ahorros tanto las grandes cajas como el resto, han incrementado su cuota de mercado, siendo de destacar el comportamiento de la Caixa, que de ser en 1985 la quinta entidad por tamaño de activos dentro del SBE ha pasado a ser la cuarta en 1996, con el incremento absoluto de peso más grande después del Banco de Santander.

En el caso del mercado de crédito se produce una pérdida mucho más acusada de la cuota de mercado de la banca nacional, siendo especialmente intensa en el grupo de grandes bancos. Por el contrario la ganancia de cuota de mercado de las cajas tiene lugar sobre todo en el resto de cajas, aunque las grandes cajas también ganan posiciones.

En el mercado de depósitos, nuevamente la banca nacional ve recortada su presencia en dicho mercado debido a la pérdida de cuota de los grandes bancos, ya que el resto de bancos aumentan en 2'25 puntos porcentuales su cuota de mercado. Por el contrario, el comportamiento dentro de las cajas de ahorros es el opuesto, pero son las dos grandes cajas las que han ganado la cuota de mercado perdida por la banca nacional, siendo prácticamente constante la cuota del resto de cajas.

CONCENTRACIÓN Y FUSIONES

Razones: posibilidad de acceder a operaciones de gran volumen, especialmente en el marco del mercado ampliado de la Unión Europea; la búsqueda de un tamaño óptimo de producción, dada la existencia de economías de escala, la racionalización de los costes gracias a la eliminación de duplicidades en la red de oficinas de las entidades fusionadas; las mejoras en la gestión y organización y, por tanto, la reducción de ineficiencias de tipo X, y el aprovechamiento de beneficios fiscales.

En el caso de los bancos el número de fusiones ha sido menor, predominando la fórmula de la absorción. Sin embargo, en las fusiones de los grandes bancos llevadas a cabo, tanto en el caso del Banco de Bilbao–Vizcaya (BBV) como del Banco Central Hispano–americano, han tenido lugar mediante la constitución de una nueva entidad distinta de las fusionadas.

EL EFECTO DE LAS FUSIONES SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL EMPLEO Y DE LAS OFICINAS

En el caso de la banca los grandes bancos se han visto involucrados en los procesos de fusión impulsados por

su deseo de entrar en la operatoria internacional, en las cajas las duplicidades en la red de oficinas era tan generalizada que la mayoría de las entidades localizadas en una misma área geográfica, con independencia de su tamaño, se han visto atraídas por las fusiones como una forma de ahorrar costes a medio plazo sin renunciar a la potencia comercial de su red.

Tanto en las cajas como en los bancos uno de los argumentos con los que se ha defendido la conveniencia de las fusiones ha sido la posibilidad de reducir costes, mediante la eliminación de duplicidades en la red de oficinas de las entidades fusionadas y por lo tanto, la reducción del empleo.

- Los grandes bancos han reducido sus plantillas en 22500 trabajadores, cifra que representa el 95% de la pérdida total del empleo del conjunto de la banca. Esta reducción se ha concentrado sobre todo en los bancos que han experimentado procesos de fusión. Sin embargo el Banco de Santander ha experimentado un aumento del empleo del 18 por cien, como consecuencia de su importante crecimiento en el período analizado, al haber casi doblado su cuota de mercado en el activo total.
- Las dos cajas más grandes, que también han crecido y, ganado cuota de mercado, han incrementado de forma muy acusada el tamaño de sus plantillas, dicho crecimiento ha sido especialmente intenso en el caso de la Caja de Madrid, que prácticamente ha duplicado su volumen de empleo. El resto de cajas han aumentado su empleo en un casi 30%, a diferencia del resto de bancos que han reducido el número de ocupados.

La evolución del número de oficinas de la banca nacional ha experimentado un ligero aumento, lo que implica una caída en el número de trabajadores por oficina. En las cajas de ahorros también se reduce el número de trabajadores por oficina, si bien la variación es de menor cuantía que en los bancos. Debe señalarse que en el período analizado las cajas de ahorros han incrementado en un 50% su red de oficinas, a pesar de las numerosas fusiones llevadas a cabo.

En el caso de los bancos, los grandes han reducido el número de oficinas y el resto han abierto un 20% más de las mismas. Así pues, la principal reducción de oficinas tiene lugar precisamente en los grandes bancos, que han estado inmersos en procesos de fusión, lo que implica que han llevado a cabo una reestructuración de su redes.

ESPECIALIZACIÓN, TAMAÑO Y COMPETENCIA

La especialización productiva es el factor que da lugar a diferencias importantes en el comportamiento de las entidades bancarias en aspectos tan importantes como la rentabilidad, la eficiencia, el nivel de capitalización, la política de precios, etc.

DIFERENCIAS DE ESPECIALIZACIÓN DERIVADAS DEL TAMAÑO

Mayor especialización relativa (cada vez más acusada) de los bancos en el interbancario; la mayor y creciente especialización de las cajas en la concesión de créditos y la mayor especialización de las cajas en el mercado de renta fija.

En el mercado interbancario, el análisis por tamaños muestra diferencias importantes:

- Los bancos, tanto los grandes como el resto, se especializan cada vez más en el mercado interbancario, pero existen diferencias notorias dentro del grupo de grandes bancos que se hace cada vez más heterogeneo en este mercado. Destaca el comportamiento seguido por el Banco Exterior de España, que en el período analizado ha duplicado el porcentaje del activo que presta en el interbancario hasta alcanzar en 1996 casi el 43%.
- En el caso de las cajas, si bien también el interbancario gana peso en el balance, encontramos el

comportamiento opuesto al de los bancos en el grupo de los grandes, ya que se ha producido una convergencia del peso del interbancario en el activo en las dos grandes cajas que, además, operan más en este mercado que el resto

La especialización en el mercado del crédito muestra que los bancos se orientan cada vez menos en la concesión de créditos y al contrario sucede con las cajas, con independencia del tamaño. No obstante, dentro del grupo de grandes bancos, destaca el comportamiento seguido por el Banco Popular Español, que se ha orientado cada vez más hacia el crédito, superando incluso al grupo de cajas de ahorros, y el Banco Exterior de España que, por el contrario, ha transferido casi un 20% de su actividad desde el mercado de créditos al interbancario.

En cuanto a la adquisición de activos de renta fija, no existen diferencias importantes por tamaños ni en el grupo de cajas ni en el de bancos. Tan sólo es de destacar, nuevamente, el cambio de especialización llevado a cabo por el Banco Popular Español, que ha transferido un porcentaje importante de recursos desde la renta fija a la concesión de créditos, así como el crecimiento que la deuda del Estado ha experimentado en el activo del Banco Exterior. En cambio, la reducción de esta partida en el balance de las cajas se produce tanto en las grandes cajas como en el resto.

Por el lado del pasivo, los datos muestran de nuevo el menor recurso de las cajas a la financiación del interbancario, siendo más acusado este comportamiento en el resto de cajas. En el caso de los bancos, es el grupo de los grandes el que recurre en mayor medida a la financiación del interbancario, con la excepción del Banco Popular Español cuyo comportamiento se asemeja una vez más a las cajas.

En cuanto a la captación de depósitos, todas las cajas, con independencia de su tamaño, están más especializadas que los bancos en este mercado, si bien el resto de cajas, al contrario que las grandes, ha experimentado una pérdida en su especialización en los depósitos, siendo en 1996 muy similar el peso de esta partida en dicho grupo al de los grandes bancos. Debe señalarse que, dentro de estos últimos existen comportamientos muy dispares, constatándose nuevamente la similitud del Banco Popular Español con el grupo de las cajas.

ESPECIALIZACIÓN Y GRUPOS DE COMPETENCIA: ANÁLISIS CLUSTER

La técnica de análisis cluster identifica grupos afines de comportamiento en base a un conjunto de variables, de forma que se minimicen las diferencias dentro de cada grupo a la vez que se maximizan las existentes entre los distintos grupos. De este modo, logramos agrupar a los bancos según su orientación productiva.

Para identificar los grupos afines por su especialización, las variables que se van a utilizar se refieren a componentes importantes, tanto de activo como de pasivo, y son las siguientes: renta fija (básicamente deuda pública), interbancario e inversiones crediticias por el lado del activo, depósitos e interbancario por el lado del pasivo, y dotación de provisiones.

Con esta selección se pretenden captar diferencias en tres aspectos de la especialización que están marcando algunas de las principales diferencias entre entidades: la orientación a la concesión de créditos y a la captación de depósitos, como actividades típicas de la banca, la intensidad de las relaciones con los mercados interbancarios y el nivel de riesgo asumido por cada entidad.

Se pueden distinguir siete grupos:

- La gran banca o banca universal, engloba un conjunto de bancos de gran tamaño con una estructura del balance muy equilibrada: por el lado del pasivo capta en forma de depósitos y del interbancario el 37 y 36 por ciento de sus recursos respectivamente, por el lado del activo, coloca en deuda pública, interbancario y mercado de créditos el 20%, 32% y 37% de sus recursos, respectivamente. Con la excepción del Banco

Popular Español, a este grupo pertenecen los bancos del grupo de los grandes (BBV, Santander, BCH, el Banco Español de Crédito) así como otros bancos de tamaño medio-grande (Sabadell, Atlántico, Bankinter, etc.) Representan el 47,5% de los activos del sector.

- Banca regional, incluye a empresas cuyo negocio es la típica banca de intermediación, especializada en la captación de depósitos (57%) y en la concesión de créditos (58%) Engloba bancos de implantación regional, así como cajas de tamaño mediano (Bancaja, Caja de Cataluña, Caja de San Fernando, CAI, etc) También a este grupo pertenece el Banco Popular español, representan el 12,6% de los activos del sector.
- Las Cajas de Ahorros, realiza la actividad tradicional de intermediación mediante la captación de depósitos (63%) y la concesión de créditos (47%), si bien es mayor que en el anterior grupo su especialización relativa en la adquisición de renta fija (22%) Está formado por la práctica totalidad de las cajas de ahorros así como por un pequeño número de bancos. En este grupo se sitúan las cajas grandes pero también otras muchas. A diferencia de los bancos no aparecen diferencias de especialización entre las cajas asociadas al tamaño. Representa el 37,5% de los activos del sector.
- Banca extranjera: formada por un número reducido de bancos cuya actividad principal es la captación de recursos del interbancario (87%) para conceder financiación en forma de créditos (92%). Se diferencia del grupo 1 en que los recursos, captados del interbancario con gran intensidad, se destinan también en su totalidad a la concesión de créditos en lugar de prestarlos en el interbancario. Representa el 0,4% de los activos del sector.
- Banca directa o telefónica: captan sus recursos principalmente en forma de depósitos (78%) y los colocan casi en su totalidad en el interbancario (83%). Representan el 0.2% de los activos del sector.
- Banca personal especializada está formado por bancos de tamaño pequeño con un elevado peso de los recursos propios, que están también especializados en la colocación de recursos en el interbancario. Representan el 0.5% de los activos del sector.
- Banca del interbancario: elevada especialización en este mercado, tanto por el lado del activo (82%) como del pasivo (75%) Representan el 1.3% de los activos del sector.

MARGENES Y COSTES. DIFERENCIAS EN MARGENES Y COSTES ATRIBUIBLES AL TAMAÑO

La totalidad de los grupos considerados, tanto de cajas como de bancos, muestran una reducción de márgenes entre 1985 y 1996. El grupo de los grandes cajas y bancos han reducido su margen de intermediación en mayor medida. La diferencia entre el grupo de los grandes y el resto era escasa en 1985, en cambio en 1996 es de 0,6 y 1 puntos porcentuales en bancos y cajas, resp. Existen diferencias notorias dentro del grupo de los grandes bancos que se hacen más acusadas en 1996, año en el que existe una diferencia de más de tres puntos porcentuales entre el banco con mayor margen (Banco Popular Español, 4,65) y menor margen (Bancos de Santander 0,94)

Las grandes cajas recuperan posiciones respecto al margen ordinario gracias al cobro de comisiones, reduciendo las diferencias de márgenes con el resto.

Mayor reducción de los gastos de explotación de los grandes bancos, . Sin embargo, en el caso de las cajas de ahorros, el resto de cajas ha realizado un mayor esfuerzo por reducir sus gastos de explotación, si bien siguen teniendo en 1996 costes operativos superiores.

Así pues, son las grandes empresas bancarias, tanto cajas como bancos, las que presentan a la altura de 1996 menores costes de explotación, lo que les permite trabajar con menores márgenes de intermediación. Hay que observar que la empresa bancaria que actúa con menores márgenes, el banco de Santander, es también la que soporta menores costes de explotación, especialmente de personal.

En cuanto al beneficio después de impuestos, muestra como, a diferencia de los márgenes anteriores, apenas existen diferencias entre las dos grandes cajas de ahorros. Esto contrasta con la heterogeneidad existente en el grupo de los grandes bancos, en el que destacan la elevada rentabilidad del Banco Popular Español, que

cuadruplica la rentabilidad media sobre activo de la banca.

DIFERENCIAS EN MARGENES Y COSTES ATRIBUIBLES A LA ESPECIALIZACIÓN

- La gran Banca trabaja con reducidos márgenes de intermediación. Dada la relación entre margen ordinario y gastos de explotación, ello implica que el grupo de los grandes bancos presentan un bajo margen de explotación, así como una reducida rentabilidad después de impuestos (0,47)
- El grupo de la Banca Regional de intermediación es el que soporta mayores costes de tipo operativo (2,97) como consecuencia de la elevada red de oficinas (este grupo incorpora muchas cajas de ahorros), al mismo tiempo, sus costes financieros son los mas bajos. Los gastos de personal (1,86) son elevados, si bien acaba disfrutando de elevadas rentabilidades.
- Las Cajas, tienen elevados costes de explotación (consecuencia de la elevada densidad de red con muchas oficinas de tamaño reducido) reducidos costes financieros (5,12 debido a la elevada especialización en la captación de depósitos) y elevada rentabilidad sobre activo (0,78) aunque menor que la de las cajas y bancos regionales.
- El elevado recurso a la financiación del interbancario del grupo de la banca extranjera se traduce en un elevado peso de los costes financieros (6,82) pero soportan además unos gastos de explotación bastantes superiores a los de los bancos del interbancario y telefónicos (1,96 frente a 0,86 y 0,93 respec). Tiene un margen de explotación aceptable
- La banca directa opera con un reducido número de grandes oficinas (17 trabajadores por oficina) y con bajos gastos de explotación (0,93) especialmente de personal (0,23). Lo reducido de los costes operativos les permite soportar elevados costes financieros (7,63) y reducidos márgenes de intermediación (1,00)
- La Banca personal trabaja con un número reducido de oficinas, si bien a diferencia de aquel remunera en mayor medida al personal. De los siete grupos de especialización considerados, es el que se beneficia en mayor medida del cobro de comisiones
- El grupo de bancos especializados en la captación y colocación de fondos en el interbancario, está formado por entidades con un reducido número de oficinas que son en general de mayor tamaño (14 trabajadores por oficina), lo que les permite disfrutar de bajos costes de explotación (0,86) y en consecuencia, operar con reducidos márgenes financieros (0,64)

RENTABILIDAD Y RIESGO

En el paso del margen de explotación a los beneficios influyen los resultados atípicos y el coste del riesgo. A su vez la relación entre ROA y ROE se produce a través del ratio de apalancamiento.

La aproximación al nivel de riesgo asumido por una empresa bancaria presenta numerosos problemas como consecuencia de la diversidad de aspectos en que se manifiesta: riesgo de crédito, riesgo de interés, riesgo de liquidez, riesgo de cambio.

R: Coste del riesgo respecto a los recursos propios

K: Recursos propios

Bn: Rentabilidad neta

Bb: Rentabilidad bruta

Bb - R		Bn		
_____	=	_____	=	ROE
K		K		

A su vez, la ratio R/K puede expresarse como el producto siguiente:

R		R	C	A
	=			
K		C	A	K

En donde C es el volumen de créditos concedidos. Mediante esta descomposición podemos diferenciar la influencia que sobre el coste del riesgo (R) puede tener el nivel de riesgo asumido (aproximado por el cociente entre el coste y la partida de activo más directamente asociada con el riesgo bancario, la especialización crediticia), la importancia en el balance de las inversiones arriesgadas (C/A) y el apalancamiento (A/K) que suele considerarse indicativo de la propensión a asumir riesgo de los administradores.

Con el inverso de este último indicador, la relación recursos propios/activo, se suele medir el grado de solvencia de las empresas bancarias, si bien difiere del coeficiente legal de recursos propios ya que no pondera los distintos activos en función del riesgo. Esta ratio, por tanto, es usada como proxy del comportamiento prudencial.

RENTABILIDAD, RIESGO Y TAMAÑO

En la banca es el grupo de los grandes el que soporta mayores niveles de riesgo, en las cajas de ahorros no hay diferencias entre las grandes y el resto, si bien hay importantes diferencias entre las dos grandes cajas.

La distinción entre el grupo de los grandes y el resto de cajas y bancos permite constatar la existencia de importantes diferencias en el nivel de capitalización, si bien la situación de los bancos es la contraria a la de las cajas. El grupo de los grandes bancos están menos capitalizados que el resto de los bancos, el grupo de las grandes cajas presenta una relación recursos propios/activo superior al resto de cajas, si bien existen importantes diferencias entre la Caixa y la Caja de Madrid.

Dentro de los grandes bancos destaca el Banco Popular Español, ya que presenta una ratio de capitalización que supera en un cincuenta por ciento la media del grupo. Este hecho es llamativo si tenemos en cuenta las elevadas rentabilidades del Banco Popular Español.

RENTABILIDAD, RIESGO Y ESPECIALIZACIÓN

- El grupo de los grandes bancos presenta reducidos niveles de capitalización en relación al activo total. Sin embargo, tal y como vimos anteriormente, presentan bajos niveles de rentabilidad.
- Los rasgos más destacables de la banca extranjera son que presenta un alto nivel de recursos propios y un bajo saneamiento de insolvencia. Este último hecho es especialmente llamativo si tenemos en cuenta que las inversiones crediticias representa un 92 por ciento del activo
- El grupo de la banca telefónica presenta unos niveles de riesgo bajos, lo que le permite operar con reducidos niveles de capitalización (en relación al activo), –Este grupo presenta como característica peculiar el elevado ratio recursos propios/inversiones crediticias, lo que nos permite calificar a este grupo como poco arriesgado, pero también poco rentable.
- El grupo de especialización de la banca personal es una banca altamente capitalizada, si bien llama la atención el elevado grado de morosidad que soporta. No obstante, acaba siendo el grupo de especialización con mayores beneficios sobre activo.
- La banca especializada en el mercado interbancario soporta, como era de esperar, bajos niveles de riesgo lo que le permite trabajar con reducidos niveles de capitalización. Así este grupo de especialización presenta una baja ratio recursos propios/activo, un reducido porcentaje de créditos en el activo total y un reducido nivel de insolvencias. Lo seguro de su estrategia se ve reflejada también en su bajo nivel de rentabilidad.

LA DIFERENCIACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS: IMPLICACIONES

El crecimiento del tamaño de la empresa ha sido un objetivo explícito de la mayoría de los bancos y cajas de ahorros, pero un buen número de ellos han perseguido esa meta mediante fusiones y adquisiciones. En el caso de las cajas, a consecuencia de las fusiones se ha reducido sensiblemente el número de entidades. Entre los bancos, aunque ha habido fusiones muy relevantes, en las que se han implicado la mayoría de las mayores entidades, el número de empresas ha aumentado como consecuencia de la aparición de nuevos bancos nacionales y de la entrada de la banca extranjera.

Un resultado claro de las estrategias de crecimiento es el aumento de la concentración, tanto en los mercados de créditos como en los de depósitos. Esta mayor concentración se produjo en buena medida como consecuencia de las fusiones y alcanzó sus máximos niveles en los primeros años de la década de los noventa.

Los grandes bancos y las mayores cajas optan por un modelo de banca universal, con una actividad muy diversificada, en la que se aprecia un retroceso de la importancia de las actividades más típicamente bancarias, como la captación de depósitos y los créditos.

Estas opciones estratégicas les permiten abaratar sus gastos de explotación, al hacer menos dependientes sus actividades de los servicios de la banca minorista que ofrece la red. A cambio, eleva sus costes financieros al aprovechar en menor medida las ventajas de la menor remuneración de los depósitos.

La banca regional y las cajas de ahorros, en cambio, mantienen una orientación de sus actividades de intermediación mucho más vinculada al crédito y los depósitos, en las que han ganado decididamente cuota de mercado. Como consecuencia de esas opciones, sus gastos de explotación son más altos y los costes financieros más bajos, y por el momento, logran mantener los mayores márgenes y los más altos resultados.

Entre los pequeños bancos y los bancos extranjeros hay una considerable variedad de estrategias de especialización, aunque todas ellas tienen en común el objetivo de hacer banca sin depender de una gran red de oficinas. Esa opción obliga a apoyar las estrategias en alguna otra palanca o recurso, que permita encontrar un espacio en el negocio bancario existente en España.

La Banca extranjera se apoya en la cobertura que le ofrecen sus casas matrices para estar presente en el mercado del crédito al por mayor, en la que está fuertemente especializada, recurriendo al mercado interbancario para captar recursos. La orientación al crédito eleva sus costes de explotación, aunque se sitúan por debajo de las cajas y los bancos regionales. Esta circunstancia junto con los elevados costes financieros, presiona sobre sus márgenes.

Los otros tres grupos de bancos pequeños – banca telefónica, personal especializada y banca del interbancario – apenas están presentes en el mercado de crédito y concentran una parte sustancial de sus inversiones en el interbancario. Muchos de estos bancos – excepto la banca telefónica – tampoco tienen vocación de captar depósitos, de manera que sus actividades se parecen mucho a las de otros intermediarios financieros no bancarios dedicados a aprovechar las ventajas de la diversificación mediante la gestión a gran escala de las carteras patrimoniales o la actuación como dealers en los mercados monetarios.

Su importancia no reside en sus cuotas de mercado, que son pequeñas, sino en lo que pueda significar su opción por apoyarse estratégicamente en las nuevas tecnologías – caso de la banca telefónica – o por atender a la gestión de patrimonios – banca personalizada – con todo tipo de instrumentos financieros desarrollados para responder a las demandas de una clientela con mayor nivel de renta y mayor cultura financiera. Desde este punto de vista, sus opciones estratégicas apuntan caminos por los que transitarán en el futuro unas proporciones crecientes de la demanda, y estas entidades apuestan por dar la batalla comercial a las instituciones de mayor tamaño en esos segmentos de mercado en expansión.

LA PRODUCTIVIDAD BANCARIA Y SUS FACTORES DETERMINANTES

El sistema bancario español utiliza intensamente recursos de capital y de trabajo.

La productividad es una relación entre output obtenido y factores empleados. Los indicadores parciales de productividad (p.e.los ratios de producción por trabajador) no son indicativos de la eficiencia productiva, porque ignoran las cantidades usadas de otros factores y, por tanto, ocultan que en la actualidad el trabajo aumenta su productividad extraordinariamente en muchas actividades gracias al uso intensivo de recursos de capital. Cuando se considera la efectividad lograda en el uso conjunto de los distintos factores, en particular capital y trabajo, se habla de productividad total de los factores (PTF). Su análisis puede ser indicativo de la capacidad de una empresa o un sector de general valor añadido con un coste dado y, por tanto, del nivel de eficiencia productiva alcanzado.

LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES EN EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

Las ganancias de productividad logradas han sido considerables, sobre todo durante los años noventa. Las tasas de crecimiento de la productividad se sitúan en el 3,9% anual, lo que ha permitido acumular en una década unas mejoras del 60%. Estas cifras son algo superiores a las ganancias de productividad medias de la economía española en las últimas décadas, que también ha basado su crecimiento fundamentalmente en la mejora de la productividad.

Las mejoras de productividad podrían explicarse por diferencias en las características de los factores, capital y trabajo, que no han sido captadas adecuadamente en los valores de las variables que los representan. En ese sentido, debe señalarse que el SBE ha llevado a cabo un intenso proceso de incorporación humano a sus plantillas, siendo uno de los sectores que mayor % de trabajo cualificado utiliza.

El porcentaje de universitarios es superior en el sector financiero al del resto de los sectores privados de la economía y, en particular , a la industria, a la energía y al resto de servicios. Solo en algunas actividades del sector público, como la educación o la sanidad, pueden encontrarse porcentajes superiores de universitarios. En la actividad de la administración público y los servicios a empresas, los porcentajes son similares.

El crecimiento del porcentaje de universitarios ha sido muy intenso en la última década, de manera que está produciendo una clara recomposición de la estructura por niveles educativos de los ocupados del sector. El crecimiento del empleo del sector financiero se debe a la incorporación continuada de universitarios – cuyo número se ha doblado en diez años – al tiempo que se reducía en términos absolutos el número de ocupados no universitarios.

El SBE también se ha volcado en una orientación de sus inversiones en inmovilizado hacia el uso intenso de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, que también ha influido en las necesidades de contar con trabajadores de mayor nivel educativo.

Hay una mejora continuada de la productividad de todos los grupos de entidades, con excepción del período 1989–92, en los que permanece estable, y del año 1993 en el que los bancos sufren las consecuencias de los ajustes necesarios para compensar el llamado efecto Banesto. Al final de la etapa analizada el indicador de productividad del SBE era cercano a 160. Este resultado indica que utilizando los mismos recursos que en 1985 las entidades de depósito podían producir un 60 por ciento más de valor añadido. Las cajas de ahorros tienen una mejor posición relativa al final del período, circunstancia que también se mantiene al principio, pero que no se mantiene todos los años.

El progreso técnico, las economías de escala y las ganancias de eficiencia son las fuentes de crecimiento de la productividad que se analizan a continuación.

LA IMPORTANCIA DEL PROGRESO TÉCNICO

En el caso de las cajas a lo largo del período analizado, el progreso técnico ha sido de 0,94 por ciento anual, mientras que en el caso de los bancos ha sido ligeramente superior (1,02 por ciento anual)

El progreso técnico supone que en 1996, los bancos y las cajas podrían producir el mismo output que en 1985, con unos costes inferiores en un 11-12 por ciento a los de al año inicial. Esta evolución muestra la importancia que el progreso técnico tiene en la explicación de las ganancias de productividad de las empresas bancarias en los últimos años. También se ha producido en muchas actividades industriales y de servicios.

ECONOMIAS DE ESCALA

Si existen economías de escala, al aumentar el volumen de producción los costes aumentaron menos que proporcionalmente, lo cual implica que los costes medios son decrecientes conforme aumentamos el volumen de producción.

Normalmente aumentar el volumen de producción no tiene por qué requerir aumentar los costes fijos. En el caso de las entidades bancarias, los costes fijos vendrán representados fundamentalmente por las oficinas y los equipos informáticos, pero también por costes típicos de los servicios centrales, de diseñar la organización, los productos, los procedimientos de análisis y control, etc. Este tipo de economías recibe el nombre de economías de escala tecnológicas.

Las empresas de mayor tamaño se ven menos afectadas ante inversiones fallidas particulares, tanto en su solvencia como en su imagen frente a la clientela. Un mayor tamaño permite diversificar las inversiones entre clientes, sectores y regiones, de forma que el riesgo de crédito es, ceteris paribus, de menor relevancia.

Tb tienen una menor probabilidad de las empresas grandes de encontrarse con problemas de desajustes temporales en los vencimientos de las operaciones de activo y de pasivo. Tb es un factor relevante en la reputación de la institución frente a la clientela, tanto nacional como internacional. Ciertos tipos de operaciones de gran envergadura requieren tamaño, pues de lo contrario se incurriría en concentración de riesgos. De forma similar, la capacidad de penetración de las empresas bancarias en mercados internacionales está muy condicionada al tamaño de la entidad, de forma que algunos negocios internacionales están vedados para empresas de un tamaño relativamente grande. Todas estas ventajas reciben el nombre de economías de escala financieras.

Conforme aumenta el tamaño de la empresa, la información acumulada para la concesión de nuevos créditos u otras operaciones es también cada vez mayor. Este tipo de ventajas asociadas al tamaño y que se derivan de las múltiples posibilidades de reutilización de la información existentes en la banca, suelen denominarse economías de escala en la gestión de la información.

Cuanto mayor es el tamaño mayores serán las posibilidades de obtener mejores condiciones en la adquisición de los factores productivos, ya sea por la mayor experiencia de los equipos directivos y del personal en general, como por el mayor poder de mercado y/o las mayores posibilidades de contratar servicios a menor coste unitario (economías de escala pecuniarias)

Más importante para las entidades bancarias que consiguen incrementar su tamaño, es que logren mejorar la organización y gestión de sus recursos productivos. Así por ejemplo, la justificación de las fusiones debería descansar en argumentos distintos a las economías de escala, como la posibilidad de reducir ineficiencias organizativas, modificar la especialización. Etc..

Tanto en el caso de las cajas como en el de los bancos, existen economías de escala estadísticamente significativas, es decir, ventajas en costes fruto de un mayor tamaño. En las cajas se aprecia el continuo aprovechamiento de las economías de escala a medida que ha crecido su tamaño medio, crecimiento mayor al experimentado por la banca.

Son las empresas de menor tamaño, tanto cajas como bancos, las que mayores ahorros en costes conseguirían como fruto de aumentar su dimensión, mientras que en las empresas mayores las economías potenciales son menores y no resultan estadísticamente significativas.

EVOLUCIÓN DE LA EFICIENCIA

Los orígenes de los diferentes niveles de productividad de las empresas bancarias pueden ser varios. Uno de ellos es que las empresas utilicen diferentes tecnologías, bien porque tienen diferentes orientaciones del negocio (especialización) o bien porque dentro de una misma orientación del negocio tengan tecnologías más o menos atrasadas. Las empresas pueden mostrar diferencias en productividad debido a circunstancias ambientales o de entorno (diferencias de marcos legales, de entorno económico y social de la zona en donde desarrollan su actividad, diferentes precios de los factores, etc.) En tercer lugar las empresas pueden tener diferentes productividades debido al aprovechamiento de las economías de escala, siendo más productivas aquellas que, ceteris paribus, desarrollen su actividad con un tamaño que minimice sus costes medios. Por último, las diferencias de la productividad pueden ser debidas a sus distintos niveles de eficiencia. Dos empresas con una tecnología, ambiente y tamaño idénticos, tendrán diferentes niveles de productividad si una de ellas es más eficiente que la otra, es decir, si en las mismas condiciones logra producir más con el mismo coste o producir lo mismo a un coste menor. Los costes unitarios de las empresas eficientes serían inferiores.

La eficiencia busca explorar la existencia de diferencias de coste ligados a factores que son difíciles de cuantificar y objetivar. Con lo que se busca identificar la magnitud de las diferencias de costes medios que son el resultado del mejor funcionamiento de las empresas.

Los indicadores de eficiencia están basados en la utilización de fronteras de producción, de costes o de beneficios. La frontera eficiente de cada conjunto de observaciones puede ser definida identificando aquellas empresas (eficientes) respecto de las cuales no es posible encontrar ninguna observación mejor. En el caso de funciones de producción y de beneficios, la frontera significaría que no es posible encontrar a otra empresa que produzca más – u obtenga más beneficios – que las empresas eficientes, utilizando los mismos recursos. En el caso de funciones de costes significaría que no es posible encontrar ninguna empresa que produzca lo mismo con menos costes que las eficientes. Una vez estimada la frontera, las medidas de eficiencia se obtendrán de la comparación de los valores observados de cada empresa con relación al óptimo definido por las empresas eficientes, que constituyen la frontera estimada.

Los modelos existentes se diferencian en la forma de especificación y estimación de la frontera.

La comparación de la eficiencia de cajas y bancos muestra la mayor eficiencia de los bancos en la totalidad de los años considerados, constatándose en ambos grupos de entidades una mejora relativa de la eficiencia en los últimos años. Los niveles de eficiencia del año 1996 nos indican que cajas y bancos podrían producir su vector de servicios utilizando un 67,1% y un 74,42%, respectivamente, de los costes en los que han incurrido, ahorrándose por tanto un 32,9% y 26,58% del total de costes eliminando su ineficiencia.

Hay una mayor desigualdad del colectivo de bancos en relación a las cajas en cuanto a niveles de eficiencia en costes se refiere, se aprecian grados de desigualdad en la banca que duplican al correspondiente a las cajas de ahorros. Así la mayor heterogeneidad de los bancos en términos de costes, productividad, rentabilidad, etc., también se constata en el caso de la eficiencia en costes.

Los bancos son los que definen la frontera tecnológica de costes, también son los bancos los que soportan los menores niveles de eficiencia, lo que es indicativo de las mayores desigualdades dentro de este colectivo de empresas bancarias.

La información por tamaños indica la existencia, en general, de mayores niveles de eficiencia media conforme aumenta el tamaño. Esta relación positiva entre eficiencia y tamaño es más clara en el caso de las cajas de

ahorros. Así, la comparación entre los grupos más grandes y pequeños muestra que los niveles de eficiencia son mayores en el grupo de los grandes, siendo el grupo de los bancos más pequeños el que presenta las mayores desigualdades. No obstante hay que tener en cuenta que es ese el grupo mas numeroso de todos, en el que se sitúa también el mínimo nivel de eficiencia de la muestra.

La relación positiva entre tamaño y eficiencia indica que el tamaño no es un obstáculo para lograr una adecuada gestión-organización de los recursos y, por tanto, un adecuado control de los costes pues en todas las dimensiones hay empresas eficientes.

EFICIENCIA Y ESPECIALIZACIÓN

Una de las características del SBE durante estos años es el intenso cambio que muestra la composición de su vector de producción, debido a la desaparición de coeficientes, aparición de nuevos productos, alteraciones en la composición de la demanda de servicios bancarios, cambios tecnológicos, desarrollo de nuevos mercados, etc. De hecho, esos cambios no han supuesto en la mayoría de los casos una mayor homogeneidad de las entidades en cuanto a su especialización, sino la elección por cada una de ellas de distintas estrategias. La alteración en el product mix de las empresas bancarias puede influir sobre sus niveles de costes medios, sin que las elevaciones o reducciones debidas a esta causa deban ser interpretadas directamente como empeoramientos o mejoras de la eficiencia productiva, ni asociadas a los efectos de una menor o mayor competencia.

Si dos empresas no ofrecen la misma variedad de productos, las diferencias de costes no podrán ser directamente interpretadas, ni como niveles de la eficiencia relativa ni como indicadores de la intensidad de la competencia, si esta circunstancia no es considerada.

En este caso, el análisis se plantea teniendo en cuenta que la especialización podría hacer que existieran diferentes fronteras, debiendo medirse la eficiencia de las empresas respecto a aquella frontera de costes que les correspondía por su gama de productos.

Para identificar los grupos afines por su especialización, las variables de referencia que se utilizan, tanto de activo como de pasivo, son las siguientes: por el lado del activo, renta fija (básicamente deuda pública), interbancario e inversiones crediticias, or el lado del pasivo, depósitos e interbancario.

- Banca universal, engloba un conjunto de bancos de gran tamaño con una estructura del balance muy equilibrada: por el lado del pasivo capta en forma de depósitos y del interbancario el 42% y 23% de sus recursos, respectivamente, or el lado del activo, coloca en deuda pública, interbancario y mercado de créditos el 20%, 25% y 42% de sus recursos, respectivamente. Con la excepción del Banco Popular Español, a este grupo pertenecen los bancos del grupo de los grandes así como los bancos de tamaño medio grande. También a este grupo pertenece la Caixa.
- La Banca pequeña, empresas cuya característica principal es el elevado peso de los recursos colocados en el interbancario (49%), y en consecuencia, la escasa especialización en la concesión de créditos (24%). En términos relativos es un grupo de escasa importancia ya que supone el 3,95% por ciento del total del sector bancario
- La banca regional y las cajas de ahorros. Captan depósitos (68%) y conceden créditos (49%). Está formado por la práctica totalidad de las cajas de ahorros así como bancos de implantación regional (Banco de Alicante, Banca Catalana, Banco de Valencia, etc.) También a este grupo pertenece el banco popular español, lo que muestra su mayor similitud con el grupo de cajas y bancos de tamaño mediano, si bien es habitual clasificarlo en el grupo de los grandes bancos. Representan el 33 por ciento del activo total del sector bancario.
- Banca extranjera, formado por un número reducido de bancos cuya actividad principal es la captación de recursos del interbancario (62%) para conceder financiación en forma de créditos (43%) y colocar recursos en el interbancario (36%) En este grupo aparece el Banco Exterior de España. Representan el 5,86% de los

activos del sector.

- La banca universal trabaja con elevados márgenes de intermediación debido a los elevados gastos de explotación. Con respecto al grupo de cajas, en este cluster es elevada la importancia de los resultados extraordinarios ya que las diferencias en margen de explotación respecto a las cajas disminuyen en el beneficio contable. Su beneficio es de los más llevados
- El grupo de bancos especializados en la colocación de fondos en el interbancario, está formado por entidades con reducido número de oficinas que son, en general de mayor tamaño, lo que les permite disfrutar de bajos costes de explotación (2,24) y en consecuencia operar con reducidos márgenes financieros
- El tercer grupo de especialización muestra las características típicas de las cajas de ahorros: elevados costes de explotación (2,85 consecuencia de la elevada densidad de red con muchas oficinas de tamaño reducido), reducidos costes financieros (5,53 debido a la elevada especialización en la captación de depósitos) y elevada rentabilidad tanto sobre activo (1,02) como sobre recursos propios (18,31)
- Elevado recurso a la financiación del interbancario del grupo de la banca extranjera se traduce en un elevado peso de los costes financieros (7,14) La escasa red de oficinas de gran tamaño (14 trabajadores por oficina) se traduce en reducidos gastos de explotación (1,5%) que les permite trabajar con márgenes de intermediación más estrechos (1,53) El resultado es una rentabilidad reducida (tanto Roa como Roe)

La banca universal experimenta unas ganancias sustanciales de eficiencia al comparar con su frontera específica de cerca de un 15%. En 1996 si no se considerara la tecnología y especialización de ese grupo de empresas, el resultado sería que las empresas de este grupo, en media, podrían reducir sus costes en alrededor del 25% (eficiencia del 75%). En cambio, estas ineficiencias se reducen a menos del 10 por ciento, cuando se considera su diferente especialización.

A partir del año 1989 año en el que parece haber existido un cambio de régimen, de uno menos competitivo, a uno más competitivo. La competencia de tipos de interés existentes a partir de ese año obligó a las empresas a reducir márgenes, lo que se reflejó en un incremento en los niveles de eficiencia de forma significativa.

Algo parecido sucede con el tercer grupo (cajas y bancos regionales) que es el otro cluster que junto con el primero, representa la mayor parte del activo del sector. En este caso, el ahorro potencial en costes sería del 35% en el caso de la frontera común, y tan solo del 10% en el caso de que se considere su diferente especialización.

En las otras dos agrupaciones las mejoras de eficiencia que se derivan de la separación de fronteras son mucho menores: en el cuarto grupo (bancos pequeños) las mejoras son imperceptibles. Esto último significa que la frontera de este cluster de los bancos pequeños coincide con la frontera común, es decir, que son bancos de este grupo los que definen la frontera común.

Estos resultados permiten advertir que algunos bancos pequeños, escasamente orientados a las especializaciones más costosas de la banca– en concreto, al crédito o a los depósitos – tienen menores costes medios.

Para valorar la evolución seguida por la eficiencia durante el período es importante señalar que con fronteras separadas el nivel medio de eficiencia del SBE sigue una trayectoria creciente y se sitúa en los últimos años en torno a un nivel del 90%. Estos dos rasgos – trayectoria creciente y baja ineficiencia (dispersión) en costes – son también característicos de los dos grandes clusters, lo que puede interpretarse como indicativo de los efectos de la mayor competencia. Así, en el grupo 1, mientras la intensidad de la competencia existente en la segunda mitad de los ochenta permitía diferencias de costes totales (operativos más financieros) de entre el 20 y el 30%, en los años recientes esas diferencias eran del 10%. En el caso de las cajas las diferencias iniciales eran menores, pero la situación actual no muestra tampoco diferencias superiores al 10%, siendo el nivel actual de eficiencia medio ligeramente superior en las cajas de ahorros que en los bancos.

Los otros dos grupos son más heterogéneos en su composición y evolución y no muestran una tendencia definida a la reducción de la ineficiencia. Más bien al contrario, la dispersión en algunos casos parece haber aumentado, posiblemente a consecuencia de la variedad de estrategias de muchas de las pequeñas entidades.

DETERMINANTES DE LA EFICIENCIA

Las variables explicativas de la eficiencia en costes (EC) que se consideran en la estimación son las siguientes:

- El tamaño aproximado de cada empresa
- La cualificación de los factores, pues las empresas que utilicen inputs de mayor calidad pueden lograr mayores niveles de eficiencia en el uso de los recursos, lo que se reflejará en menores costes medios. Desde este punto de vista, se considerará la cualificación del trabajo y el uso de los recursos propios. La cualificación del factor trabajo se recoge mediante la variable CUAL definida como el porcentaje de jefes y titulados respecto al total de empleados. Por lo que respecta a la cualificación del capital se han considerado dos variables. INMOV/K, definida como el porcentaje de inmovilizado sobre recursos propios y la variable ACTIVO/K, definida como activos totales sobre recursos propios, que mide el grado de apalancamiento financiero. El signo esperado de la variable INMOV/K es negativo, siempre que el porcentaje de capital no inmovilizado ($1 - \text{inmov}/K$) se destine a fondos prestables, de lo contrario, será positivo. Por su parte ACTIVO / K mide el grado de apalancamiento financiero (o porcentaje de recursos ajenos sobre recursos propios). Su signo esperado es incierto, ya que si bien en los bancos un mayor porcentaje de recursos ajenos (fondos prestables) en relación a los propios disminuye los costes financieros, en las cajas, al estar constituidos los fondos propios en su mayor parte por reservas (sin remuneración), un mayor porcentaje de recursos propios aumenta los costes financieros.
- También puede ser relevante que las empresas estén sometidas a diferentes marcos reguladores y/o ambientes económicos, incluida la fase del ciclo en que se encuentre la economía. Por todo ello se introducen en la estimación efectos temporales que captan la influencia de todos estos factores que, siendo comunes para todas las empresas , pueden variar en el tiempo.

Existe una correlación positiva entre el tamaño de las empresas bancarias y el nivel de eficiencia en costes alcanzado.

Los resultados referidos a las variables de cualificación de los factores productivos reflejan que una mayor cualificación del personal incide de forma positiva y significativa sobre la eficiencia. Por otra parte por lo que respecta a la cualificación del capital, las dos variables consideradas implican que un mayor porcentaje de recursos inmovilizados incide de forma negativa y significativa sobre la eficiencia (INMOV/K) mientras que un mayor apalancamiento financiero (ACTIVO/K) incide de forma positiva y significativa

Se observa una mayor eficiencia media en la década de los noventa en comparación con la situación de mediados de los ochenta.

PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA Y ESPECIALIZACIÓN: CONCLUSIONES

El conjunto de transformaciones que han experimentado los mercados financieros y el SBE han provocado una intensificación de la competencia, acompañada de una notable diversidad de la especialización productiva de las empresas.

Por lo que se refiere a la productividad total de los factores, el análisis desarrollado permite comprobar que sus mejoras han sido muy intensas. De otro modo no hubiera sido posible encajar una reducción de precios y márgenes como la experimentada, sin graves traumas para el sector. Una parte sustancial de esas ganancias de productividad ser ha convertido en mejoras captadas por el excedente del consumidor de los servicios bancarios, tanto los ahorradores como los inversores, gracias a la reducción de márgenes

El progreso técnico ha permitido mejoras de costes sustanciales, mientras que las economías de escala existen pero tienen escasa relevancia cuantitativa. De hecho, se puede afirmar que las reducciones de costes del sector bancario se basan sobre todo en el aprovechamiento de dos fuentes: el cambio tecnológico y las mejoras en la eficiencia.

Se entiende por eficiencia la capacidad de obtener output con menos costes, debido a la buena organización y gestión de los recursos empleados, en condiciones tecnológicas y de escala similares.

Si las medidas de eficiencia en costes se corrigen del efecto de la distinta especialización, mediante la estimación de fronteras separadas para cuatro distintos grupos de competidores, se aprecian sensibles mejoras de la eficiencia relativa de las empresas. En los dos grupos que agrupan a las empresas con mayor peso en el sector (banca universal y cajas de ahorros) se observan tendencias a la reducción de la dispersión en costes.

TEMA V. COMPETENCIA EN EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL, UN BALANCE

DETERMINANTES DE LA TASA DE RENTABILIDAD

La intensificación de la competencia se refleja, a la larga, en una caída de la rentabilidad sobre los recursos invertidos, que opera a través de diversos componentes. Concretamente, la tasa de rentabilidad sobre recursos propios puede expresarse como sigue:

B		MO	(		GEX	)	A'
---	--	----	---	--	-----	---	----