

LA BANCA ANTE LA U.M.E.

ECONOMÍA BANCARIA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

UNIVERSIDAD DE SALAMANCA

ÍNDICE

Introducción_____ -2-

Las Cajas de Ahorro_____ -4-

I) Problemas

II) Soluciones

III) Características socioeconómicas

Los Bancos_____ -10-

Conclusión_____ -24-

Bibliografía_____ -25-

Que el Euro está a la vuelta de la esquina es un hecho.

La unión económica y la implantación de la moneda única ha dejado de ser una utopía de políticos y economistas para pasar a ser una realidad. Si bien esta realidad es esperada con cierta tensión por parte de los agentes económicos.

De este ambiente se ha hecho eco la prensa durante las últimas semanas y es lo que, de alguna manera, trataré de exponer en este trabajo.

Analizaré la situación actual de los bancos y de las cajas de ahorro así como las operaciones que están llevando a cabo para afrontar, con ciertas garantías, el reto europeo.

INTRODUCCIÓN

La banca española acaba de presentar sus resultados que, en general, han sido buenos y en los que se puede apreciar como distintas entidades apuntan ya el inicio de sus estrategias para afrontar la revolución que la implantación del euro va a suponer. Y es que esta revolución la van (vamos) a pagar todos los sectores económicos y sociales de Europa y la banca no va a ser menos: de un lado se estima que la **adaptación operativa** absorberá entre un 1% y un 2% de los gastos anuales de explotación (que suponen un esfuerzo económico irrecuperable) de las entidades durante los próximos ejercicios a lo que se une un importante cambio en las reglas de juego para las entidades financieras.

Sin embargo no quedan ahí todos los problemas el mayor se deriva de las **sucesivas rebajas de los tipos de interés** (4 puntos desde finales de 1.995) que conduce a un estrechamiento irreversible de los márgenes "vía

tradicional de ingreso de bancos y cajas".

Distintos asesores han señalado que el comportamiento del sector durante el año pasado consistía en que a medida que los tipos de interés iban reduciéndose, los bancos podían beneficiarse de las plusvalías que generaban sus activos y utilizar a su favor el poder de mercado que poseen en *retail*, a través de los costes de traslado y sustitución, para mantener los diferenciales en niveles aceptables el problema sería que se alcanzara un punto en el que dejara de existir un margen de maniobra, y si los tipos se estabilizan en niveles bajos el diferencial financiero puede experimentar una brusca caída. En este momento el peso de la estructura operativa de los bancos puede llegar a ser importantísima.

Una última dificultad que deberá superar la banca será el **incremento de la competencia** (que acentuará, aún más, la reducción de los márgenes bancarios) debido a la eliminación del riesgo de cambio que permitirá a las entidades extranjeras financiar los créditos concedidos en España con recursos más baratos obtenidos en sus países de origen. Esto obliga a las entidades españolas a ser más eficientes y, por tanto, a tomar medidas que conduzcan a resultados como la *disminución de los gastos de explotación*.

Pero todo no son problemas y trabas, en gran medida la incorporación española a la UME reportará grandes beneficios a la economía del país, en general, y al sector bancario, en particular.

Tabla 1: Efectos de la UME.

MARCO UME	EFECTOS		
• Mayor crecimiento. • Divisar más atractivos para los inversores. • Mercados financieros más integrados.	POSITIVOS	• Mayor demanda de créditos y pasivos financieros. • Mayores resultados en las carteras industriales. • Gran demanda internacional de activos euro. • Menor nivel y coste de morosidad. • Menor coste de capital.	
		NEGATIVOS	• Asunción de los costes de introducción del euro. MAYOR PRESIÓN SOBRE COSTES Y MÁRGENES

De un lado verá incrementar el volumen potencial de negocio junto con la demanda de créditos y pasivos financieros. De otro lado observará como disminuye el nivel y el coste de morosidad junto con el coste del capital.

Las Cajas de Ahorros.

Suponen casi el 50% del sistema financiero español y controlan unos recursos ajenos superiores a los 33 billones de pesetas pero... el futuro es incierto: la caída de los tipos de interés, con el consiguiente estrechamiento de los márgenes, el incremento de la competencia entre entidades y productos, junto a las fuertes inversiones que requiere la adaptación a la UEM pone a prueba la capacidad de adaptación y la solidez de bancos y cajas y es que si hay entidades que van a pasar apuros a la hora de integrarse en Europa estas van

a ser las Cajas de Ahorro, principalmente por su peculiar estructura jurídica que les impide realizar ampliaciones estrictas de capital para *ganar dimensión* y ser más competitivas. A esto se une la presencia de partidos políticos en sus órganos rectores, con el riesgo de clientelismo que esto conlleva, que acrecienta las dudas sobre el futuro de algunas entidades.

El problema es que la necesidad de ganar dimensión, en este caso, se convierte en una necesidad vital de manera que probablemente propiciará las fusiones, e incluso refuerza la tesis de quienes sostienen que las cajas deberían transformarse en sociedades anónimas, pero la presencia de políticos locales, provinciales y regionales en sus consejos directivos –que lógicamente defienden sus cuotas de poder y feudos respectivos" favorece la limitación de cambios en cuanto al número de entidades y marco normativo.

Con estas cartas "marcadas" tienen que jugar nuestras cajas la partida de la adaptación al euro y a la Unión Económica y Monetaria. Así, mientras unos lo toman como un reto otros lo asimilan como una amenaza, sin ir más lejos el propio presidente de la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), Braulio Medel, admite que habrá alguna concentración adicional de entidades, *como ocurre normalmente con cualquier sector que se liberaliza y que suele conducir a unidades empresariales mayores. Las cajas funcionarán con menos entidades porque se van a desenvolver en el ámbito europeo, y, sin duda, ello alienta fusiones y mayores acuerdos de cooperación.*

Sin embargo las perspectivas de futuro y los problemas a afrontar son, sin embargo, muy diferentes entre unas y otras cajas. Es un colectivo heterogéneo en el que conviven entidades que no llegan a los 15.000 millones de pesetas en depósitos "como las cajas de Charlet y Pollença", junto con gigantes como La Caixa y Caja Madrid, que absorben entre las dos casi una tercera parte del colectivo de depósitos de cajas. Mientras que 27 cajas "el 52%" no alcanzan el umbral de los 300.000 millones de pesetas en depósitos.

Soluciones:

Sobre el papel, las mayores "por su tamaño y, en general por su mayor diversificación geográfica y operativa" parten con alguna ventaja. Pero esto tampoco es una regla ya que entre las 12 cajas más rentables en 1.994 y 1.995 no figura ninguna grande y sí varias pequeñas, es más, hay quien advierte que las cajas pequeñas van a seguir existiendo e incluso creciendo por la lógica ampliación del mercado en el que habrá un segmento "que se desarrollará junto con éste" que demandará una atención singularizada, unas ofertas y soluciones al por menor que sólo podrán facilitarse con una estructura adecuada, y que otras entidades, con estructuras orientadas hacia otras perspectivas, no podrán atender igual.

En este sentido también están los que piensan que los acuerdos de colaboración (dentro o fuera del marco de la CECA) serán imprescindibles para que las entidades más pequeñas puedan sobrevivir.

Tabla 2 Créditos de los grandes bancos –El País Sábado 17 de Mayo de 1.997–

En %	PREFERENCIAL	AL CONSUMO 1 año	HIPOTECARIO			Tipo Fijo	Tipo Variable
Argentaria	6.75	9.94 TAE	9.00	6.50			
Banesto	6.75	Del 7.5 al 9.5 nominal	8.00	6.00			
BBV	8.00	9.75 NOMINAL	8.50	6.50			
Caja de Madrid	6.00	10.07 TAE	8.50	4.75			
	7.25	9.50 NOMINAL	8.00	6.50			

Central Hispano				
La Caixa	7.50	9.75 NOMINAL	8.00	7.50
Popular	7.25	11.02 TAE	A medida	7.00
Santander	7.00	8.70 NOMINAL	7.50	6.00

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS:

Es necesario resaltar algunos aspectos en cuanto al funcionamiento político, administrativo y comercial de las Cajas de Ahorros:

- *Obra social estancada:*

Las cajas de ahorros están llevando a cabo una política conservadora con respecto a los gastos destinados a actividades culturales y sociales. Actualmente se dan dos tendencias:

- Ir dando progresivamente mayor peso a la obra en colaboración.
- Alejarse, en cierta medida, de las actividades culturales para centrarse en las sociales.

Si tenemos en cuenta los presupuestos y las inversiones que desde 1994 llevan haciendo las cajas en obra social se advierte que el ritmo de crecimiento iniciado en 1991 se ha detenido. De hecho, en 1.994 las cajas destinaron a este concepto 79.487 millones de pesetas y durante 1.995 el montante ascendió a 80.071 millones de pesetas, lo que indica un leve incremento de 584 millones de pesetas.

Los argumentos que sostienen los técnicos para defender este estancamiento tienen que ver con el aumento en 19 puntos del impuesto sobre sociedades que en 1.982 era del 16% y que ha ido aumentando progresivamente para pasar a situarse en el 35% actual.

Según la CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorro) este incremento ha supuesto que a pesar de que los beneficios de las cajas vayan aumentando sin embargo no lo haga el porcentaje que se destina a obra social en la medida que lo hubiera hecho de no haber subido 19 puntos la presión fiscal.

En otras palabras, los recursos dirigidos a obra social crecen y la tarta de los beneficios aumenta, pero no en la medida que pudiera hacerlo de mediar la subida impositiva.

El mismo argumento se puede ver desde otra perspectiva. Los usuarios pueden argumentar que aunque los impuestos han aumentado también lo han hecho los beneficios de las entidades y, por el contra el porcentaje de los beneficios destinados a obra social apenas ha aumentado entre 1.994-1.995 un insignificante 0.2%.

Esta doble vertiente del problema tiene que ver con la paradójica imagen del vaso medio lleno (posición de las cajas) o medio vacío (posición de los usuarios).

- *Excesiva presencia política en los consejos de administración:*

Parece que una de las principales causas de que no haya habido fusiones entre las cajas de ahorro pertenecientes a distintas regiones es la primacía de los intereses políticos sobre los económicos y empresariales.

Esta influencia política "entre posibles fusiones" alcanzó su máximo exponente en 1.995 cuando fue denunciada por el Tribunal de la Competencia en los siguientes términos:

La composición de sus órganos directivos (los de las cajas) motiva la mayoría de las veces que las cajas actúen movidas por criterios políticos en función de una racionalidad económica.

Pero este comportamiento lejos de suavizarse parece que ha tomado mayor fuerza sobre todo a raíz de las restricciones presupuestarias impuestas consecuencia de la convergencia con Europa, que han hecho que aumenten las tentaciones de los gobernantes a la hora de utilizar a las cajas de ahorros como medio de financiación para cumplir sus programas políticos.

Los bancos

Ante el reto/amenaza que supone la nueva Europa parece que las claves de un banco de inversión pasan por ser global, cubrir todas las áreas del negocio, así como tener recursos suficientes para poder financiar operaciones importantes. Sin olvidar la que es la piedra angular del negocio: las personas. La confianza y el mutuo acuerdo con el cliente son tan fundamentales como imprescindibles.

Tabla 3: Incidencia de la UME por áreas de negocio.

BANCO MINORISTA	BANCO MAYORISTA
• Mayor volumen potencial de negocio. • Menor protección de los márgenes por presión competitiva. • Menores ingresos por operaciones de divisas. • Menor coste de financiación de los recursos.	• Fuerte presión en márgenes y comisiones. • Márgenes mínimos en banca corporativa: evolución hacia banca de clientes. • Mayor negocio potencial en el mercado de capitales y banca de negocios (por desintermediación). • Necesidad de elevadas masas críticas y fuerte presencia en mercados para ser competitivos.

Lo que está claro es que la apuesta de un gran número de bancos para afrontar la UME es ganar dimensión. Para conseguir este objetivo están trabajando en distintas direcciones:

UNO: Crecimiento vía Bolsa.

Las salidas a Bolsa de empresas familiares de tamaño mediano es un terreno que comienza a dar mucho juego en España. El éxito de colocación de Cortefiel, Sol Meliá o Telepizza "Adolfo Domínguez ha sido la última" ha animado a algunos bancos a optar por esta alternativa e incluso se ha llegado a publicar que algunos banqueros de negocios aseguran que ya tienen la candidatura de varias empresas interesadas en seguir este camino.

Dos: La banca industrial.

Esta es una explicación que mantiene una estrecha relación con el punto anterior. Se parte de la base de que la Banca industrial "entendida como aparece definida en el pie de página" no puede volver. Sin embargo a pesar de la insistencia con que durante años se han opuesto el Banco de España y el Gobierno a las participaciones industriales, el hecho es que algunos bancos se han lanzado a tomar participaciones de empresas invirtiendo grandes cantidades de dinero.

La Banca compra o aumenta sus participaciones industriales por tres motivos. Primero porque los bancos necesitan nuevas fuentes de ingresos, ya que sus márgenes son cada vez más estrechos por la bajada de los tipos de los créditos en 3,25 puntos en 13 meses. Segundo, la compra de participaciones en empresas tiene desde el año pasado motivos fiscales y contables de peso. Con la nueva ley, un banco que tenga un paquete de acciones del 3% en el capital de otra sociedad puede apuntar como ingreso los beneficios de esta equivalentes

a su participación. Antes había que tener un 10% para poder hacer este apunte. La otra ventaja es la fiscal. Hasta ahora los dividendos de las empresas participadas pagaban impuestos dos veces: cuando se repartían y luego, otra vez, cuando se incorporaba como ingresos a la empresa que los cobraba. Es lo que se llama doble imposición. Desde el año pasado hay una deducción del 100% cuando los dividendos proceden de entidades en las que la empresa tenga un 5% del capital o más, siempre que se mantenga la participación al menos un año. Y, tercero, porque los bancos no quieren quedarse al margen de la furia privatizadora que inició el Gobierno de la anterior legislatura y que ha continuado éste.

Aunque los tiempos cambian, y con ellos la filosofía empresarial hay una idea que se mantiene constante: los bancos que compran participaciones industriales hacen Banca mixta, es decir, un poco de todo. Sin embargo se puede señalar un elemento diferencial con el pasado reciente (principalmente con los bancos que cayeron en la década de los 70) y es que los bancos son actualmente mucho más fuertes en capital y reservas.

TRES: Internacionalización de los negocios.

Se da ante la excesiva competencia que impera en el mercado doméstico. El pasado año las empresas españolas invirtieron más de 892.000 millones de pesetas en la adquisición de compañías extranjeras lo que supone un espectacular aumento, del 223% respecto a 1995. El destino principal de estas inversiones fue Latinoamérica, aunque no fue el único.

CUATRO: Concentración de entidades.

Que tiene como principal objetivo ganar dimensión en un mercado cada vez más competitivo, ya que a pesar de que el negocio aumente, es precisamente el incremento del número de fusiones lo que hace que los posibles clientes disminuyan.

Tabla 4: Principales Cuentas de Resultados Fuente: EL PAÍS, domingo 2 de febrero de 1.997

SANTANDER		BBV		BCH		ARGENTARIA		
	En millones	% sobre año anterior	En millones	% sobre año anterior	En millones	% sobre año anterior	En millones	% sobre año anterior
Activos totales medios	18.250.150	+15,47	14.935.517	+10,41	11.034.165	+12,90	11.939.754	+0,90
Beneficio atribuido al grupo	85.589	+13,53	104.260	+24,10	33.503	+168,7	31.217	-57,90
Margen de intermediación	395.071	+12,95	415.573	+21,10	283.706	+13,10	196.773	-5,00
Margen ordinario	636.783	+17,39	586.873	+23,70	386.741	+12,90	273.770	+5,30
Margen de explotación	181.695	+25,00	222.303	+38,80	101.270	+9,70	89.576	+8,80
Resultado antes de impuestos	163.188	+11,78	180.478	+24,30	51.049	+141,4	42.032	-50,50
Resultado consolidado	120.533	+18,33	126.481	+20,43	44.088	+158,7	35.112	-52,32

BANESTO		POPULAR		SABADELL		BANKINTER		
	En Millones	% sobre año anterior	En millones	% sobre año anterior	En millones	% sobre año anterior	En millones	% sobre año anterior
Activos totales medios	5.495.000	-1,48	3.422.632	+4,10	1.677.000	+9,75	1.738.335	+32,27
Beneficio atribuido al grupo	24.610	+18,80	61.002	+6,10	18.835	+14,78		
Margen de intermediación	129.681	-2,90	177.850	+4,10	66.825	+11,15	37.161	+8,06
Margen ordinario	190.188	+6,80	233.209	+5,60	91.717	+12,38	60.595	+14,12
Margen de explotación	44.555	+51,90	119.915	+5,20	38.465	+4,478	29.831	+28,29
Resultado antes de impuestos	27.570	+29,00	97.210	+4,70	28.826	+14,19	24.983	+13,51
Resultado consolidado	26.041	+21,90	65.372	+5,80	18.835	+14,78	17.139	+12,10

Una vez vistas algunas de las distintas opciones que se pueden tomar en este negocio para afrontar con mayor seguridad la UME se examinará la situación de los que, probablemente, sean los ocho bancos más grandes de España "tomando como referencia sus cuentas de resultados, ver tabla anterior" destacando las apuestas que en cada caso han tomado sus respectivos Consejos Directivos durante los seis últimos meses con el fin de integrarse en esa Europa de la primera velocidad con ciertas garantías.

Empezaremos por los bancos menores para ir ascendiendo progresivamente hacia los que mejores resultados presentaron en 1.996.

- **BANKINTER**

Bankinter ha decidido blindarse ante los duros ejercicios que se avecinan con el euro y ha guardado plusvalías y provisiones por 40.000 millones de pesetas (hemos cerrado nuestro riesgo de interés para los próximos 10 años ha dicho su consejero delegado). Anuncia que no tiene previsto realizar inversiones industriales y pone el acento en adaptar la gestión y la operativa de la entidad a las nuevas tecnologías y servicios para compensar la caída de los márgenes.

- **SABADELL**

Apuesta por la dimensión. Ha comprado bancos y oficinas para ampliar su negocio fuera de Cataluña y su consejero-director ha llegado a proponer públicamente la conveniencia de llegar a acuerdos de integración con el BBV y Santander para ganar dimensión y poder operar en determinados mercados y productos sin perder independencia y rentabilidad. La entidad también se muestra dispuesta a participar comprando acciones en el proceso de privatizaciones.

- **POPULAR**

Apuesta por el negocio bancario tradicional y sigue amarrando sus costes e invirtiendo en su red de oficinas. Quiere reforzar todos los aspectos de la Banca comercial, y especialmente el sector de clientes particulares. Se ha abierto a servicios tecnológicos y también está impulsando el negocio de capitales. Su pérdida relativa de tamaño trata de compensarla con alianzas con otros bancos de otros países. Niega estar abierto a fusiones pero no son descartables.

- **BANESTO**

El banco que protagonizó la mayor crisis de la reciente historia financiera "fue intervenido al detectarse un desfase patrimonial de 605.000 millones de pesetas" afronta 1.997 consciente de que se trata de un ejercicio decisivo. Es el último año antes de que su entidad matriz, el Grupo Santander, pueda decidir que hacer con él.

Las opciones del Santander son tres:

- Quedarse tal y como está controla el 53% del capital.
- Venderlo, obtener plusvalías y dirigir lo recuperado a otros negocios.
- Absorberlo, posibilidad que descarto el Grupo en noviembre.

Reina, sin embargo, un cierto clima de optimismo y es que en 1.996 se alcanzaron unos beneficios de 29.500 millones de pesetas, muy superiores a los inicialmente estimados "13.800", además, el nivel de saneamientos realizados es inferior en 7.000 millones de pesetas al proyectado.

El esfuerzo ha sido ingente. La caótica situación del banco tras la intervención "en quiebra técnica" obligó al equipo técnico a emplear 1.994, 1.995 y parte de 1.996 en recuperar morosos. Todo mientras el resto de los bancos mantenían encarnizadas disputas por conseguir clientes. El resultado: Banesto ha perdido cuotas de mercado respecto a sus principales competidores. En depósitos ha caído en casi 2 puntos mientras que en créditos el resultado ha sido más suave.

Una vez que se ha logrado reducir (de manera importante) el número de morosos y los costes objetivos "principales de los tres ejercicios anteriores" la dirección del banco advierte que su intención es lograr un crecimiento por encima de la media del sector incidiendo en los planes de pensiones individuales y fondos de inversión, creando nuevos productos y buscando ahorro sobre los residentes, principalmente.

Resumiendo, Banesto ha adoptado las estrategias de fortalecer la Banca comercial en detrimento de otras áreas. El proceso de saneamiento en el que se encuentra y las sucesivas bajadas de los tipos de interés obligan a sus gestores a trabajar prioritariamente en alcanzar niveles de rentabilidad similares a los de la competencia. El futuro depende también de la decisión que tome su principal propietario, el Banco Santander, sobre su independencia o integración formal en el grupo de ahorro.

- **ARGENTARIA**

Argentaria, de cara al euro, quiere seguir potenciando los nuevos canales de distribución, aumentar el control de sus costes operativos y entrar en nuevas actividades y negocios. En Latinoamérica, pone más énfasis en hacerse con la gestión de fondos de pensiones que en la Banca comercial. Y en participaciones empresariales, apuesta por las grandes compañías en privatización. Su prioridad actual es, sin embargo, abaratar el coste del pasivo que le ha supuesto dedicar a este concepto el 50,64% de los recursos generados en 1.996.

- **banco central hispano**

El BCH busca repartir equilibradamente los esfuerzos entre la Banca doméstica, el posicionamiento tradicional (Latinoamérica, especialmente), y el negocio de las participaciones industriales, van a proseguir

con la reducción de costes y con la reducción y enajenación de participaciones en algunas empresas y la entrada en otras de energía y telecomunicaciones. Sigue una política de intercambios accionariales con otras empresas internacionales.

7) SANTANDER & BBV

Para finalizar restan el Banco Santander y el BBV los cuales he creído oportuno analizar conjuntamente debido, principalmente, a la fuerte competencia que están manteniendo por liderar el sector.

El Santander es el líder de la Banca por tamaño pero el BBV vale más en Bolsa y gana más dinero. El éxito del Programa de los Mil Días del BBV (novedad basada en hacer pública la estrategia que seguirá la entidad a medio y largo plazo) ha descolocado todos los planes del grupo cántabro. Basta con observar la evolución de las cifras. Hace tres años, cuando el Banco de España intervino Banesto, el Santander valía 14.000 millones de pesetas más que el BBV en Bolsa; hoy, el BBV, supera en 420.000 millones al Santander.

El detonante (los detonantes, mejor) fueron dos golpes que el Santander asestó al BBV en el año 1994, cuando ganó las subastas de Banesto y Airtel. Ahora es el Santander quién debe mover ficha: no sólo quiere ser el más grande, sino también el más valorado por los inversores.

Llegado a este punto cabría plantearse por qué vale más el BBV que el Santander a pesar de ser más pequeño el primero. La Respuesta estriba en que el mercado valora más el BBV porque gana más dinero y sus resultados crecen más; penalizando al Santander por la incertidumbre que pesa sobre lo que hará con Banesto. Y es que el BBV en el año 1996 ha tenido un beneficio neto atribuible de 104.260 millones de pesetas, con un alza del 24,10%; mientras que el Santander (con una evolución de resultados más estable) ha ganado 85.598 millones de pesetas, lo que suponen un 15,47% más que el ejercicio anterior. El incremento de resultados del BBV procede del margen de explotación (vía margen financiero, comisiones y resultados por operaciones financieras). En las cuentas del Santander resaltan también los beneficios por operaciones financieras y los resultados y dividendos por puesta en equivalencia. Destaca positivamente el incremento del 74% de las provisiones para insolvencias.

Debemos insistir en la importancia, casi vital, que para el BBV tuvo el Programa de los MIL DIAS, presentado en febrero de 1995. Importancia que se debe en gran medida a su oportuno nacimiento, ya que surge en un momento en el que la autoconfianza del Banco estaba por los suelos tras las derrotas en las pugnas por Banesto y Airtel frente al Santander, a lo que se unió la fuga de algunos de sus más brillantes ejecutivos. El resultado fue un nuevo objetivo: ser el líder del sector por beneficios, valor de mercado y base capital.

Las principales líneas de actuación para alcanzar estos objetivos, ya superados, fueron dos:

a) Política de comunicación a inversores y analistas.

El presidente, Emilio Ybarra, realiza un *road-show* anual para presentar los resultados del ejercicio en las principales capitales del mundo. A ésta gira de negocios la entidad se le presta mucha atención en el BBV, puesto que desde el mismo banco se asegura que siete de cada diez bancos recomendaron el valor en 1.996.

b) Mimo al accionista.

Esto ha llegado a tal extremo que se han llegado a traducir las siglas que dan nombre a la entidad por la irónica expresión: *bien venido usted*. Pero, a parte de bromas, lo cierto es que el BBV pagará este ejercicio un 16,16% más en dividendos, con cargo a 1.996, lo que supone un rendimiento de 230 pesetas por acción.

El contraataque:

La jugada del Santander inevitablemente es vender expectativas motivado, principalmente, por el peso de la inversión institucional extranjera. De cada 100 acciones, 48,2 están en manos de accionistas extranjeros mientras que en el BBV son 32 de cada 100. Donde el grupo cántabro gana la partida con gran ventaja es en el mercado latinoamericano.

En resumen la situación particular que estos dos grandes colosos financieros presentan actualmente "así como sus principales líneas de actuación" es la siguiente:

- **SANTANDER:**

La estrategia del Santander pasa por diversificar negocio al 50% entre el mercado doméstico y el mercado exterior (ahora la relación es 70% y 30 %), seguir su posicionamiento en América Latina, Asia, Europa y EE.UU, potenciar nuevos canales de distribución y rentabilizar al máximo la red internacional de pagos IBOS. En participaciones industriales apuesta por los sectores de futuro y busca también oportunidades de plusvalía sin vocación de permanencia.

- **BBV:**

El BBV apuesta por combatir la reducción de márgenes con mayores ingresos por comisiones de servicios, por la compra de participaciones industriales, por un mayor control del riesgo y un aumento de la eficiencia, y por la apertura de nuevos mercados (especialmente en Latinoamérica). Emilio Ybarra, su presidente, se confiesa firme partidario de nuevas concentraciones en el sector bancario, tanto en España como en Europa.

conclusión

Parece que la continua caída de los tipos de interés, con el consiguiente estrechamiento de los márgenes, el fuerte incremento de la competencia entre entidades y productos financieros, junto a las fuertes inversiones que requiere la adaptación al euro y a la Unión Económica y Monetaria, va a poner a prueba en muy corto plazo la capacidad de adaptación y solidez del sistema bancario español.

La principal preocupación de los bancos consistirá, bajo mi opinión, en diversificar sus negocios para conseguir hacerse con los fondos que obtenían debido a los altos tipos de interés. Mientras que las cajas, aunque también verán reducirse sus márgenes, sin embargo opino que este no es su máximo problema puesto operan excelentemente en el mercado doméstico y parece que esta posición no la van a perder tan fácilmente, al menos a corto plazo. El mayor obstáculo se encuentra, pienso, en la excesiva dependencia que sus órganos administrativos tienen del poder político que hace que no se guíen puramente empresariales limitándose así, en gran medida, sus actividades y por consiguiente sus beneficios.

Para concluir, una apreciación: los bancos y las cajas ya no son los malos y los buenos, respectivamente, de una película (como parte de la sociedad cree) ambos compiten en las mismas condiciones, en el mismo mercado y cobrando exactamente los mismos precios por sus servicios.

BIBLIOGRAFÍA

- EL PAÍS DE LOS NEGOCIOS: El euro puede romper la hucha. Número: 576. DOMINGO 10 DE NOVIEMBRE DE 1.996.
- EL PAÍS DE LOS NEGOCIOS: El euro reta a la banca. Número: 588. DOMINGO 2 DE FEBRERO DE 1.997.
- EL PAÍS DE LOS NEGOCIOS: Banca industrial más que una moda. Número: 592. DOMINGO 2 DE MARZO DE 1.997.
- EL PAÍS DE LOS NEGOCIOS: Más acciones y más pequeñas. Número: 593. DOMINGO 9 DE MARZO DE 1.996.

- EXPANSIÓN. MIÉRCOLES 26 DE MARZO DE 1.997.
- EXPANSIÓN. JUEVES 27 DE MARZO DE 1.997.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA: Banesto año decisivo. 13 DE ENERO DE 1.997.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA: La batalla de las tarjetas se recrudece. 27 DE ENERO DE 1.997.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA: Condenados a competir. 3 DE FEBRERO DE 1.997.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA: Bancos de negocios, bancos sin fronteras. 17 de marzo de 1.997.
- actualidad económica: el Grupo Santander pone sus cartas boca arriba. 24 DE MARZO DE 1.997.
- DICCIONARIO ECONÓMICO DE LA EMPRESA. Andrés Suárez Suárez y otros.
- INTERNET: [http// www. Banesto.es](http://www.Banesto.es)

El País de los Negocios: Hipotecas políticas, 10 de noviembre de 1.996

Actualidad Económica: Bancos de Negocios, duelo sin fronteras. Sonia Franco, pps 12–16. 17 de marzo de 1.997.

El Diccionario económico de la Empresa de Andrés Suárez Suárez hace la siguiente definición de este tipo de bancos:

Nacen en España como consecuencia de la Ley de Bases de Ordenación del Crédito y de la Banca del 14 de abril de 1962, por la que se separaba la banca mixta en banca comercial e industrial y de negocios. En virtud de su naturaleza y de la finalidad primordial que inspiró su creación, se dedica esta banca a la financiación y suministro de recursos a medio y largo plazo de la empresa. Según el texto legal la función principal es la promoción de nuevas empresas agrícolas e industriales y colaborar en la tarea de financiación a largo plazo, bien como capital o como crédito, y facilitando sólo de una forma subsidiaria recursos a corto plazo.

Después de la reforma bancaria de agosto de 1.974, a la banca industrial con carácter exclusivo sólo le queda la emisión de bonos de caja como instrumento de captación de pasivo y la tenencia de valores industriales como razón de su labor promotora. Pudiera decirse que dentro de nuestro sistema financiero se vuelve a la banca mixta. Las entidades centradas en la financiación de capital de una forma preferente, como es la Banca industrial, están dejando paso a la Banca mixta.

Andrés Suárez Suárez en su Diccionario económico de la Empresa define la Banca comercial del siguiente modo:

Se considera como bancos comerciales a aquellos que tienen por actividad característica la concesión de crédito comercial, o sea, aquél que necesita la generalidad de las empresas para satisfacer las exigencias normales de su actividad. Es, pues, una Banca orientada hacia la financiación a corto plazo de las necesidades de la empresa.

La Banca ante la U.M.E. – 3 –