



MEDITERRANEO ECONOMICO

Los retos de la industria bancaria en España

- Situación actual de la industria bancaria española
- El sistema bancario y su relación con la economía
- La especialización en la industria bancaria
- Nuevo marco regulatorio
- El futuro de la industria bancaria española



PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA BANCARIA ESPAÑOLA

Gonzalo Gil

1. Introducción

La industria bancaria española goza de una posición sólida en el contexto europeo. Así, las entidades de crédito españolas han venido mostrando unos niveles de eficiencia y de rentabilidad significativamente mejores que los del promedio de entidades del resto de la Unión Europea. Una coyuntura económica más favorable en los últimos años ha propiciado unas ratios de morosidad significativamente inferiores a las mostradas por las entidades de Europa continental. Los coeficientes de solvencia son similares a la media europea, aunque conviene destacar el importante papel prudencial que ha jugado la provisión estadística estos últimos años de fuerte crecimiento del crédito y baja morosidad.

Más allá de la situación coyuntural actual y de la favorable comparación con las entidades europeas, la industria bancaria española ha experimentado una transformación sustancial en los últimos quince años que se pone de manifiesto, entre otros elementos, a través del proceso de internacionalización de los activos financieros españoles, con una significativa presencia en la Unión Europea y en Latinoamérica; de la consolidación en el mercado doméstico, a través de fusiones de bancos, cajas y cooperativas; de la expansión en la prestación de servicios bancarios a unos clientes cada vez más informados, que demandan productos con mayor valor añadido; y, finalmente, de la sustancial mejora en la eficiencia de las entidades, resultado, en parte, del aumento del *stock* de capital humano y tecnológico en el sector.

La industria bancaria española tiene retos importantes de cara al futuro que, no me cabe la menor duda, sabrá afrontar de forma satisfactoria. En el resto de este artículo quiere señalar algunos de los más importantes.

2. Gestión del riesgo

La última recesión de la economía española fue en 1993. Desde entonces, hemos vivido un proceso de expansión económica sostenida que se ha traducido en un sustancial crecimiento de la actividad bancaria, de los balances bancarios y, en particular, de la cartera crediticia de las entidades. La anterior fase recesiva de la economía española puso al descubierto los erro-

res cometidos en la fase expansiva previa, en la que un rápido crecimiento del crédito se tradujo, al ralentizarse la economía, en un sustancial aumento de la morosidad bancaria. Aquella experiencia, costosa en términos de rentabilidad, contribuyó al proceso de mejora que se ha producido, en general, en la política crediticia de las entidades. Estas han mejorado sus mecanismos de admisión, concesión, seguimiento y cobertura del riesgo de crédito, así como de recuperación de activos dudosos. Una parte de dicho proceso de mejora está relacionado con los progresos en la cuantificación del riesgo.

No obstante, tras 12 años de expansión continuada, la gestión del riesgo de crédito sigue siendo uno de los principales elementos clave para las entidades de depósito españolas. El crecimiento fuerte y sostenido del crédito vinculado al sector inmobiliario en un sentido amplio (adquisición de vivienda, construcción y promoción inmobiliaria) durante los últimos años ha aumentado significativamente el peso relativo de este tipo de inversión en las carteras crediticias de las entidades. El aumento del empleo, el bajo nivel de tipos de interés y el incremento del precio de la vivienda son algunos de los elementos explicativos de esta evolución.

Una gran parte de la financiación a familias para la adquisición de vivienda es a tipo de interés variable, lo que aumenta la sensibilidad de la carga financiera soportada ante potenciales cambios en la política monetaria. Por lo tanto, existe una posible conexión entre el riesgo de tipo de interés y el de crédito que exige una adecuada gestión por parte de las entidades.

Otro elemento a considerar, que incide positivamente en una adecuada política crediticia, es el establecimiento de límites a la financiación de las operaciones (por ejemplo, conceder hasta el 80% del valor de tasación del inmueble). Dichos límites solo funcionan con una tasación estricta del valor del inmueble.

De entre todo el crédito vinculado a actividades inmobiliarias, el que más rápido ha crecido es el destinado a la promoción inmobiliaria. Esta actividad se reveló como muy arriesgada en la anterior fase recesiva, con ratios de morosidad que llegaron a ser de más del doble de las registradas por el resto de financiación a empresas. Cabe esperar que la experiencia pasada haya ayudado a las entidades en la prolongada fase expansiva actual y que las lecciones del pasado se hayan traducido en una mejor selección de las operaciones a financiar, con una adecuada valoración de los riesgos incurridos y del valor de las garantías existentes, en su caso.

Si bien el riesgo de crédito es el que en la mayoría de ocasiones acaba poniendo en serias dificultades a las entidades, la adquisición de participaciones permanentes en otras empresas (cotizadas) o la diversificación internacional de los activos en monedas distintas al euro, obliga a las entidades a prestar una atención creciente al riesgo de mercado y de tipo de cambio.

El fuerte crecimiento de la inversión crediticia con el sector privado residente en los últimos años (empresas y familias) no se ha visto acompañado de una evolución paralela de



los depósitos captados por las entidades provenientes de dicho sector. Por ello, de forma creciente, las entidades españolas deben recurrir a la titulización de activos y al mercado exterior (interbancario o de valores de renta fija y variable) para financiar la expansión crediticia interna. Esto último plantea retos a medio plazo a las entidades, en términos, por un lado, de la sostenibilidad de dicho crecimiento y, por otro lado, del impacto sobre la rentabilidad de dicho comportamiento, al ser los fondos obtenidos en el interbancario exterior o mediante la emisión de empréstitos, financiación subordinada y participaciones preferentes sustancialmente más caros que los fondos provenientes de los acreedores domésticos, materializados, en buena medida, en cuentas a la vista.

En definitiva, la adecuada gestión del riesgo de crédito, y de forma creciente, del resto de riesgos (mercado, tipo de cambio, liquidez, operacional, reputacional, etc.) es uno de los principales retos del sistema bancario español, en un contexto de fuerte crecimiento del crédito en los últimos años.

3. Rentabilidad

Como he mencionado en la introducción, la posición de las entidades españolas en cuanto a rentabilidad en el contexto europeo es relativamente favorable. Por otro lado, la rentabilidad de los recursos propios (ROE) se sitúa muy por encima de la de la deuda pública a largo plazo. No obstante, y a pesar de la favorable situación actual, no hay que olvidar que en los últimos 10 años se ha producido un proceso de estrechamiento sustancial de márgenes (intermediación, ordinario y de explotación) en el negocio en España, fruto del proceso de convergencia de la economía española a la zona euro, pero resultado también de las presiones competitivas existentes en nuestro mercado bancario.

La respuesta de las entidades de depósito al deterioro de los márgenes ha sido, en general, adecuada y se ha basado en un aumento de la actividad y, en particular, en la prestación de servicios de mayor valor añadido (comercialización de fondos de inversión, de pensiones y de seguros, compraventa y custodia de valores, asesoramiento empresarial, etc.) y en el control de los costes, con el objetivo de aumentar la eficiencia. En relación a este último aspecto, cabe señalar el esfuerzo de contención de costes llevado a cabo por los grandes bancos y, en menor medida, por el resto de entidades. Las prejubilaciones y la reorganización de la red de oficinas, al calor de importantes procesos de fusión, la prestación de servicios bancarios a través de nuevos canales (banca telefónica y electrónica, agentes, etc.) y la explotación de las economías de gama, a través de la venta cruzada de un número creciente de productos y servicios, han permitido mejorar significativamente en los últimos años la ratio de eficiencia de las entidades de depósito españolas.

A pesar de los positivos desarrollos anteriores, el previsible aumento de la competencia bancaria en el futuro, tanto entre entidades nacionales ya establecidas como a través de nuevos entrantes, y de otras entidades no bancarias, plantea una tarea muy significativa a las entidades españolas: mantener los niveles de rentabilidad actuales.

El éxito en el desarrollo de dicha tarea no puede venir permanentemente del fuerte crecimiento de la actividad crediticia sino que ésta debe verse acompañada por una mayor diversificación de las fuentes de ingresos de las entidades, un estricto control de los costes y de la eficiencia, sin merma de la calidad del servicio prestado, y del adecuado control y gestión de los riesgos para minimizar el impacto de la evolución macroeconómica en las cuentas de resultados de las entidades (a través de las dotaciones a insolvencias, del saneamiento o de las pérdidas en la cartera de valores, o de la caída de los resultados de las empresas pertenecientes al grupo bancario).

Así, las entidades tienen que ofrecer nuevos servicios a sus clientes de activo y de pasivo con mayor valor añadido y/u ofrecer los tradicionales con un mayor grado de eficiencia. El control de los gastos de explotación ha demostrado ser una variable clave en la obtención de un elevado nivel de rentabilidad y lo seguirá siendo en el futuro. Por ello, las entidades deberán prestar una especial atención a sus estrategias de expansión territorial, sopesando los beneficios potenciales futuros de una mayor presencia territorial y los mayores costes, a corto plazo, debidos al tiempo necesario para que la nueva red entre en beneficios (masa crítica mínima de clientes, costes de su captación inicial, selección adversa, etc.).

En este sentido, no existe una única estrategia y podrán convivir, como hasta ahora, bancos muy grandes de carácter universal y multinacional, junto con entidades de tamaño medio y alcance regional o supraregional y, finalmente, bancos, cajas o cooperativas provinciales o incluso locales, con un conocimiento exhaustivo de la clientela y una adecuación eficiente a sus necesidades. La relación entre tamaño y rentabilidad ha sido ambigua en el pasado y no parece que existan razones suficientes para prever que en el futuro deje de serlo. En un sistema bancario como el español caben diferentes tamaños de entidades, siempre y cuando sean eficientes. Obviamente, para determinados tamaños de entidades, la fusión es una estrategia disponible para mejorar la eficiencia y aumentar la probabilidad de mantener una elevada rentabilidad.

4. Solvencia

Conviene recordar, en primer lugar, que la rentabilidad es la primera línea de defensa de la solvencia bancaria. Los niveles actuales del coeficiente de solvencia de las entidades de depósito españolas son, en general, muy holgados y otorgan una elevada capacidad de maniobra a las entidades. Además, hay que añadir el colchón adicional que ofrece el nuevo fondo genérico.



No obstante, otro propósito del sector bancario español debe ser el mantenimiento de dicho nivel de solvencia, sin deterioro de la calidad de los recursos propios. El fuerte crecimiento del crédito en los últimos años junto con la adquisición de entidades bancarias y de participaciones significativas en empresas no financieras se ha traducido en un fuerte aumento de los activos ponderados por riesgo y en un importante aumento del fondo de comercio. Ambos desarrollos presionan a la baja el coeficiente de solvencia, el primero aumentando el denominador de dicho cociente y el segundo disminuyendo el numerador, al deducirse el fondo de comercio de los recursos propios regulatorios. Las entidades, en los últimos años, de forma cada vez más generalizada, están recurriendo a la emisión de participaciones preferentes para reforzar sus recursos propios.

Aunque las participaciones preferentes, si cumplen determinados requisitos, se contabilizan como recursos propios básicos (*tier 1* en la terminología del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea), conviene no olvidar que son recursos ajenos y que, si se han distribuido a través de la red entre la clientela minorista y no se les ha explicado a sus compradores con claridad los riesgos que asumen, pueden generar riesgo reputacional para la entidad y, en definitiva, llegar a cuestionar su validez como recursos propios de primera categoría. Los reguladores, Banco de España incluido, los analistas bancarios y las agencias de calificación han establecido límites, explícitos en unos casos, tácitos en otros, sobre el peso relativo que deben tener las participaciones preferentes en el *tier 1*.

En definitiva, surge la necesidad, y ahí es donde radica lo delicado de la tarea, de acompañar el crecimiento de los activos ponderados por riesgo con el mantenimiento de un nivel elevado de calidad de los recursos propios que, en el núcleo, están constituidos por el capital efectivo de las entidades y las reservas efectivas y expresas provenientes de la retención de beneficios. Las entidades deben informar adecuadamente a los compradores de participaciones preferentes y financiación subordinada de los riesgos potenciales en los que están incurriendo, para reforzar su carácter de recursos propios regulatorios y hacer que los compradores de estos valores sean conscientes de su mayor grado de implicación en la evolución del negocio de la entidad.

5. Participaciones empresariales

Otra situación que requiere la atención de las entidades de depósito españolas, relacionada tanto con la gestión del riesgo como con la rentabilidad y la solvencia, es la adquisición de participaciones significativas en empresas no financieras de gran tamaño. Tradicionalmente, los bancos españoles desarrollaron un tipo de negocio, común a otros muchos bancos de la Europa continental, denominado de *banca universal* que, además del negocio de financiación a hogares y familias, contemplaba la presencia en el capital de empresas no financieras, normalmente de elevado tamaño. Estas relaciones estrechas entre bancos y empresas, ausentes, en

general, en el modelo de banca anglosajón, dieron lugar a la aparición y desarrollo, hasta bien entrada la década de los noventa del siglo pasado, de corporaciones industriales; esto es, carteras de participaciones accionariales significativas de los bancos en empresas a las que prestaban servicios bancarios, estando presentes además en su capital. No obstante, algunas entidades mantuvieron un modelo de negocio bancario sin prácticamente ninguna participación en la propiedad de empresas no financieras.

En algunos casos, de sobra conocidos por el lector, el conflicto de intereses entre el banco como accionista de la empresa y como su financiador dieron lugar a decisiones de política crediticia erróneas (operaciones crediticias con el propio grupo en condiciones mejores que las del mercado, importante concentración de riesgos, etc.) que, con el cambio de ciclo económico, pasaron factura a las entidades. El aumento del tamaño de las empresas no financieras y, por tanto, de su capacidad para acceder directamente al mercado de capitales para financiar sus inversiones, junto con las experiencias anteriores, llevaron a que los bancos, en general, cambiaran su estrategia de negocio hacia una relación más puramente comercial y de prestación de servicios (colocación de emisiones, asesoramiento, etc.), disminuyendo su implicación en el accionariado.

Los desarrollos comentados en el párrafo anterior se han observado, en general, en buena parte de los sistemas bancarios de la Europa continental. Sin embargo, en España, a medida que los bancos iban redefiniendo su estrategia empresarial, otras entidades de depósito han ido asumiendo un papel creciente en la toma de participaciones significativas en empresas no financieras, en particular, en sectores básicos de la economía española (energía, agua, comunicaciones, transporte, etc.).

A largo plazo, el mayor riesgo que comporta la inversión en renta variable, debería traducirse en una mayor rentabilidad de estas inversiones, lo que contribuirá a reforzar la cuenta de resultados de las entidades. Esta estrategia que, hasta cierto punto, es una reacción de las entidades al estrechamiento de márgenes y al aumento de la competencia en el mercado doméstico, comporta, sin embargo, algunos riesgos importantes.

En primer lugar, un riesgo potencial sobre el tipo de política crediticia que se va a aplicar a unas empresas donde la entidad es accionista de referencia. Ya se ha mencionado más arriba lo negativo que llegó a ser, en algunos casos, el conflicto de intereses entre financiadores y accionistas. En segundo lugar, la concentración de riesgo en unas pocas empresas de tamaño muy elevado. Aunque, en general, se trata de empresas con una elevada calificación crediticia, en los últimos años hemos visto, en EEUU y en Europa, cómo empresas aparentemente bien gestionadas y con una buena calificación crediticia quebraban. Sin necesidad de plantear un caso tan extremo, dado el tamaño de estas empresas no financieras, el peso de la inversión (crediticia y en acciones) no es despreciable sobre los recursos propios de las entidades, aunque, lógicamente, la normativa de recursos propios de las entidades de depósito establece



límites o deducciones por grandes riesgos. En tercer lugar, un cambio de ciclo económico o un *shock* negativo en el negocio desarrollado por estas pocas y grandes empresas puede disminuir significativamente sus beneficios y sus cotizaciones bursátiles lo que impacta negativamente, a corto plazo, en la cuenta de resultados de las entidades financieras (a través de los dividendos recibidos, del valor de la inversión y de las necesidades de saneamientos). Si la presencia de la entidad es muy significativa en las empresas no financieras afectadas, podría incluso, en un contexto de ralentización del resto del negocio bancario, llevar a que la entidad sufriera pérdidas un año, lo que, a su vez, se traduciría, por ejemplo, en la no remuneración de la financiación subordinada y de las participaciones preferentes que tuvieran emitidas las entidades de depósito. Finalmente, en cuarto lugar, hay que considerar el impacto que la formación de grupos industriales-financieros tiene sobre el gobierno de las empresas, en particular, cuando los accionistas de las empresas no financieras son entidades de depósito sin accionistas.

6. Cambio del marco regulatorio

Durante 2004 se han producido dos avances muy significativos en el entorno regulatorio al que están y estarán sujetas las entidades. Se trata, por un lado, de la nueva circular contable (CBE 4/2004), adaptación de las normas internacionales de contabilidad (IAS o IFRS en terminología anglosajona) para las entidades de crédito españolas y, por otro lado, de la culminación de los trabajos del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea en relación al nuevo marco regulatorio sobre la adecuación del capital, más conocido como Basilea II.

En cuanto a la normativa contable, el Banco de España, al igual que otros reguladores de la Europa continental, siempre primó, como principio contable, la prudencia valorativa, en atención a las especiales características de las entidades de crédito (papel central en el sistema de pagos, riesgo sistémico y externalidades negativas sobre el conjunto de la economía). Por ello, donde las nuevas normas contables aplicadas en la Unión Europea dejan discrecionalidad a las entidades, el Banco de España, a través de la CBE 4/2004, se ha manifestado a favor de la opción más prudente.

El reconocimiento de la importante contribución que la provisión estadística realizó a la solvencia y al reforzamiento de la estabilidad del sistema financiero español se ha traducido, en la nueva circular contable, en una normativa de provisiones para insolvencias que, respetando las normas internacionales, incorpora un componente macroprudencial a través de la nueva dotación genérica. La nueva provisión para insolvencias cubre, por un lado, las pérdidas incurridas ya identificadas en operaciones individuales mediante un enfoque matricial basado en información sobre probabilidades de impago y pérdidas en caso de impago obtenidas en un amplio período de tiempo de la Central de Información de Riesgos. Por otro lado, considera las pérdidas incurridas pero todavía no identificadas en operaciones concretas a través de una nueva

dotación genérica aplicada a grupos homogéneos de riesgo. Dicha dotación tiene por objetivo cubrir las pérdidas inherentes en la cartera crediticia, calculadas con procedimientos estadísticos, que tienen en cuenta la experiencia histórica de deterioro y las demás circunstancias conocidas en el momento de la evaluación. Se permiten, sujetos a la aprobación del Banco de España, modelos internos para el cálculo de las dotaciones a insolvencias.

Además, hay que mencionar también la nueva Circular de recursos propios, que contribuirá a mantener las exigencias de solvencia de las entidades españolas, adaptándolas al nuevo entorno contable.

Mucho se ha hablado sobre Basilea II. Se trata de un importante desarrollo regulatorio al que tienen que adaptarse las entidades de crédito españolas y que se relaciona con, como mínimo, dos de las tareas que se han mencionado previamente. Basilea II contribuirá, mejor dicho, está ya contribuyendo, a la mejora en la gestión del riesgo por parte de las entidades. La cuantificación del riesgo de crédito (probabilidades de impago, pérdidas en caso de impago, etc.), la construcción de modelos internos y de sistemas de *rating*, el avance en la medición del riesgo operacional, están reforzando ya la cultura de riesgo dentro de las entidades, entre los gestores bancarios. Además, los bancos van a ser más conscientes del ciclo económico y del impacto que un cambio en el ciclo puede tener en sus requerimientos de recursos propios lo que, previsiblemente, les llevará a una mejor gestión del exceso de capital a lo largo del ciclo.

El *Pilar 3*, con sus requisitos de transparencia informativa en relación, sobre todo, al perfil de riesgo de las entidades, va a contribuir a extender la cultura de riesgo entre el resto de partes interesadas en los bancos (accionistas, inversores en participaciones preferentes y deuda subordinada, grandes depositantes, interbancarios o no, bonistas en general y resto de depositantes). Así, los inversores, a través de la disciplina de mercado, complementarán la tarea del supervisor prudencial en la evaluación de las entidades porque un perfil más arriesgado de riesgo se traducirá en una prima de riesgo más alta en los valores de renta fija y variable emitidos por las entidades de depósito lo que, a su vez, llevará a las entidades a una reflexión sobre las ventajas y los costes de un aumento del perfil de riesgo, reflexión que ahora, con menos transparencia informativa, puede estar sesgada.

7. Conclusión

El sistema financiero español goza de buena salud y de una elevada estabilidad. Las entidades de depósito españolas, tanto a nivel absoluto como en comparación con sus homólogas europeas, muestran una elevada rentabilidad y eficiencia y un nivel, en general, aceptable de solvencia y de gestión del riesgo. No obstante, el fuerte crecimiento del crédito, en particular, del vinculado al sector inmobiliario en sentido amplio, el creciente desfase entre inversión crediticia y financiación proveniente del sector privado residente, la elevada compe-



tencia existente en el mercado bancario español y la evolución de la calidad de los recursos propios configuran áreas de incertidumbre que requieren una cuidadosa atención por parte de las entidades españolas.

El nuevo marco contable (CBE 4/2004) y el de requerimientos de recursos propios (Basilea II) contribuirán a aumentar, en términos cualitativos, la importancia que las entidades deben otorgar a la gestión del riesgo y a la protección de la solvencia. La continuación de los esfuerzos de contención de costes en el tiempo, la prestación eficiente de nuevos servicios bancarios, junto a los ya tradicionales, y el control del riesgo permitirán reforzar la cuenta de resultados de las entidades a lo largo del ciclo económico. En definitiva, las entidades españolas se encuentran en una buena posición para hacer frente a importantes, y ya inminentes, cambios futuros y cabe esperar que utilicen su experiencia y buen hacer para enfrentarlos de la mejor forma posible en aras de su desarrollo individual, y de la estabilidad del sistema financiero español en su conjunto.



MEDITERRANEO ECONOMICO

Números publicados

1. PROCESOS MIGRATORIOS. ECONOMÍA Y PERSONAS.
Coordinador: *Manuel Pimentel Siles*. ISBN: 84-95531-08-9
2. LA AGRICULTURA MEDITERRÁNEA EN SIGLO XXI.
Coordinador: *José M^a García Álvarez-Coque*. ISBN: 84-95531-10-0
3. CIUDADES, ARQUITECTURA Y ESPACIO URBANO.
Coordinador: *Horacio Capel*. ISBN: 84-95531-12-7
4. MEDITERRÁNEO Y MEDIO AMBIENTE.
Coordinadora: *Cristina García-Orcoyen*. ISBN: 84-95531-14-3
5. LAS NUEVAS FORMAS DEL TURISMO.
Coordinador: *Joaquín Auriolés Martín*. ISBN: 84-95531-20-8
6. ECONOMÍA SOCIAL. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA AL SERVICIO DE LAS PERSONAS.
Coordinador: *Juan Fco. Juliá Igual*. ISBN: 84-95531-24-0
7. MEDITERRÁNEO E HISTORIA ECONÓMICA.
Coordinadores: *Jordi Nadal* y *Antonio Parejo*. ISBN: 84-95531-26-7