

# La Evolución de la Banca

**eada**<sup>®</sup>  
business school  
barcelona



**Joan Anton Ros**

Profesor del Departamento de Finanzas  
EADA Business School, Barcelona, España



■ Dónde está mi oficina del barrio? ¿Dónde está aquel director que conocía a toda la familia desde siempre? ¿Dónde están aquella caja de ahorros que devolvió íntegramente los ahorros de nuestros padres y abuelos después de la Guerra Civil? Aquellas cajas que no tenían propietarios y destinaban una parte importante de sus beneficios a su Obras Social? ¿Qué se ha hecho del Banco Mediano, que ayudo a crecer a nuestra empresa?

Pero también tengo curiosidad por saber ¿qué ocurrió con aquellas entidades que en el 2006, me ofrecían préstamos e hipotecas para financiar íntegramente la compra de la primera o segunda residencia, los gastos e impuestos, y además un coche nuevo adecuado a mi nuevo estatus social? No recuerdo qué entidades, pero sí creo recordar que el tipo de interés era muy bajo, y además el crédito era abundante, adecuado a mi retribución fija y variable, y con un vencimiento ajustado a mi medida. Por cierto un amigo mío, excelente profesional de la banca que ahora está en el paro debido a un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) de su entidad, me comentó que aquella importante bajada de mi fondo de inversión, era debida en parte, a unos bonos titularizados que habían perdido mucho valor, no sé a que se refiere, a mi me contaron que con la crisis todos los valores descendían, incluso los de mi fondo de perfil prudente.

Sentimientos encontrados y nostalgia de un pasado quizá mejor, es evidente que el escenario del sistema financiero se ha modificado substancialmente en esta última década, con la práctica desaparición del modelo de las Cajas de Ahorro, un cierre masivo de sucursales bancarias, una gran pérdida de puestos de trabajo, y una mayor concentración sectorial en unos pocos grupos bancarios, fruto de diversas compras, fusiones, adjudicaciones. Por otra parte, las entidades han perdido parte de la confianza de sus clientes, quizá un tanto excesiva en épocas anteriores.

Son diversas las razones de esta profunda transformación y diversas las explicaciones que se han dado desde el inicio de la crisis en 2007 a raíz de la caída del Lehman Brothers y el efectos de las hipotecas “subprime” en USA, sin embargo este punto de inflexión, es solo uno de los efectos colaterales de la globalización de los mercados financieros, y por tanto ninguna entidad de crédito, puede aislarse de este contexto. Las políticas y mercados monetarios están conectados, las fuentes de financiación por parte de las entidades son amplias y diversas, y las prácticas y productos bancarios se replican de inmediato, y los riesgos se trasladan rápidamente de un sector a

*El proceso de concentración bancario aun no ha finalizado, y habrá futuras fusiones entre entidades tanto nacionales como internacionales.*

otro. Por otra parte, el perfil del cliente bancario, ha experimentado cambios en el mismo sentido, ya que dispone de menos tiempo para acudir a la sucursal, está más habituado a trabajar con internet, y dispone de un inmenso “portal” donde operar, con una gran oferta de productos financieros, múltiples comparadores de precios, y una menor fidelidad a su entidad de siempre. Es por esta razón, que utilizando un término deportivo, las entidades bancarias tienen que jugar “la champions league” para ser competitivas, lo cual les obliga a una mayor dimensión, una estructura transfronteriza y una apuesta decisiva para la digitalización para adaptar los canales habituales de venta y servicios.

Pero para ganar dimensión, poder realizar importantes inversiones en tecnología, ganar cuota en el mercado internacional, y gestionar un gran volumen de activos en riesgo, las entidades requieren aumentar sus recursos propios (capital y reservas) y al mismo tiempo reestructurar sus puntos de venta tradicionales. Por otra parte, dicha capitalización es estrictamente necesaria, para absorber los diferentes riesgos a que se enfrentan las entidades, como es el riesgo de impago de los créditos, el riesgo de mercado derivado de las variaciones en la cotización, y el tipo de interés de sus inversiones en bonos y acciones, así como su exposición al tipo de cambio por la variación de las divisas.

Es por esta razón que las principales instituciones europeas y mundiales, han venido reforzando la supervisión y la normativa del sector bancario, para evitar una posible quiebra o liquidación de estos grupos bancarios, que afectarían inevitablemente a los mercados financieros mundiales. En esta línea, se ha centralizado supervisión por parte del Banco Central Europeo.

La mayor exigencia de los recursos propios que tienen que mantener las entidades en función de sus activos

ponderados en riesgo (porcentaje del total del riesgo que debe cubrirse con los recursos propios, en función del perfil de riesgo del cliente y el tipo de producto), está regulado por la aplicación de los acuerdos de Basilea II y por la aplicación progresiva de Basilea III, que va en la línea de una mayor exigencia de recursos propios de primera calidad (capital y reservas) por parte de las entidades mundiales.

En este escenario, solo existen dos opciones, o crecer en tamaño para ser competitivo, o reducir al máximo su estructura y dimensión para apostar por un ámbito muy local. Esto ha propiciado la concentración de las entidades en unos pocos grupos bancarios, y en el caso de las Cajas el proceso ha sido más traumático, ante la imposibilidad de estas, para realizar ampliaciones de capital, ya que carecen de accionistas y por estatutos únicamente pueden reforzar sus recursos propios, a través de las reservas generadas por los beneficios, o a través de los polémicos productos “híbridos” que son emisiones destinadas a captar fondos de los clientes (deuda subordinada o participaciones preferentes) que se podían por normativa computar como recursos propios. Esta dificultad para reforzar sus capitales, al margen de equipos directivos poco profesionales en algunas entidades, y una excesiva exposición al sector inmobiliario, ha conllevado a la práctica desaparición del modelo de Cajas de Ahorro, antaño un modelo de éxito y con una vocación social innegable, que aún es vigente en algunos países de la Unión Europea.

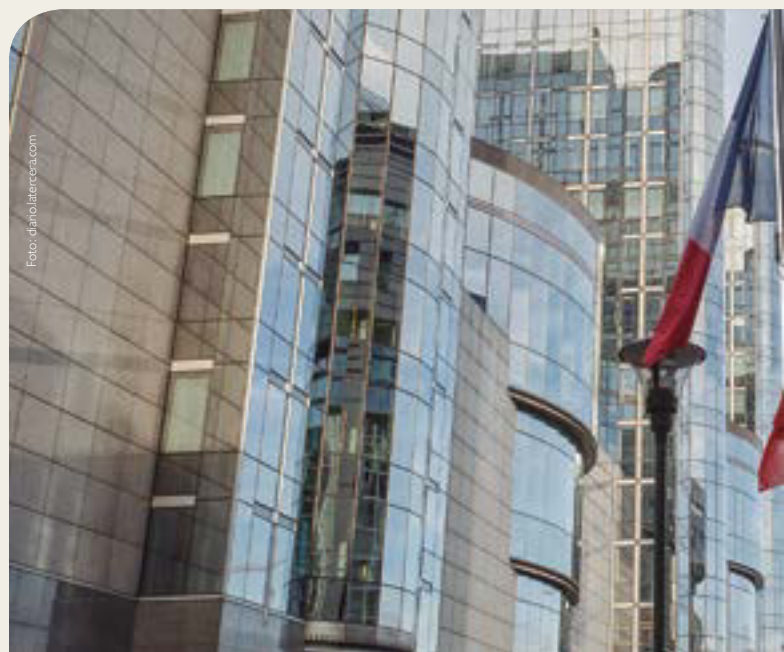
En el marco de la futura Unión Bancaria Europea y con un euro débil respecto del dólar, soy de la opinión que el proceso de concentración bancario aun no ha finalizado, y habrá futuras fusiones entre entidades tanto nacionales como internacionales, y continuará el cierre de sucursales en aras de sucursales de más tamaño y con más servicios, tal como citaba el último informe semestral de Estabilidad Financiera, publicada por el Banco de España.

Pero si aceptamos que las consecuencias de esta globalización, afectan por igual a todos los países y entidades, como es posible que en nuestro país la crisis de las entidades financieras haya sido más acusada, cuando nuestro sector bancario fue presentado como un modelo de éxito en la cumbre del G20 al inicio de la crisis, haciendo bandera de que nuestros bancos tenían unos “colchones” de seguridad (provisiones genéricas) que se habían creado al destinar un porcentaje de los beneficios de los nuevos préstamos a reservas, para evitar el impacto de los posibles impagados derivados de

la crisis, por lo que no hacía falta ampliar el capital para cubrir los riesgos de los activos invertidos, pudiendo repartir generosamente el resto de suculentos beneficios a los accionistas a través de los dividendos. Sin duda, se subestimo el impacto de la crisis que puso en evidencia, la gran dependencia de su liquidez que tenían las entidades españolas a las fuentes de financiación exteriores, y la excesiva exposición al sector inmobiliario y en algunos casos en proyectos faraónicos, en lugares mal ubicados y de escasa rentabilidad en el mejor de los escenarios.

Como se pudo llegar a esta situación de “inconsciencia colectiva”, cuando en 2005-2006, época de jugosos beneficios, crecimientos del crédito cercanos al 25% interanual, y despliegue de territorial de un sinfín de sucursales bancarias, cuando ya existían publicaciones y gran cantidad de indicadores, tanto del Banco de España como del FMI. En primer lugar, por razones de corresponsabilidad, ya que nadie quiere ser el primero que pinche la “burbuja”, los políticos ponen en peligro sus elecciones, ya que se generaría paro y habría una disminución significativa en la recaudación de impuestos (IVA, IRPF, IBI, donaciones y transmisiones patrimoniales, licencias), los bancos verían reducidos sus beneficios por la menor concesión de hipotecas y la venta cruzada de productos (seguros, fondos, tarjetas), y finalmente los clientes tanto particulares como empresas que en algunos casos no quisieron turbar la posibilidad de hacer realidad sus sueños. Sin embargo, uno puede ser inconsciente, pero no hay el debido soporte también inconsciente o ¿quizás consciente?, que alimente con liquidez esta huida hacia delante, el sistema se detiene, y en mi opinión este soporte fueron las **titularizaciones** de activos.

Estos instrumentos resultan atractivos para las entidades financieras, ya que permiten transferir a





terceros a terceros una parte de sus riesgos de cartera, lo que facilita la gestión de estos y se traduce en unas **menores necesidades de capital**. Otro atractivo es la posibilidad de poner en circulación distintos tramos que se distinguen en orden de prelación en caso de impago de los activos titularizados, de modo que los inversores disponen de un amplio abanico de combinaciones de rentabilidad-riesgo, quizás en este punto es donde se hayan podido poner en circulación algunos activos bastante dudosos. Por último y no menos importante, es que pueden ser utilizados como garantía en las operaciones de financiación del Eurosistema.

Con este sistema, favorecido por la aprobación del RD926/199 que amplió substancialmente la gama de instrumentos financieros susceptibles de entrar en esquemas de titularización, las entidades que encontraron con una abundante liquidez y con la posibilidad de dar prestamos sin las limitaciones, al no tener que mantener estos en activos en sus balances y por consiguiente no requerían más capital propio. Esta abundante oferta crediticia, propicio de inmediato una subida en los precios de los inmuebles, que a su vez mejoraba las tasaciones de los activos titularizados, y por consiguiente las emisiones obtenían un “rating” excelente por parte de las agencias calificadoras, que a su vez hacían más atractivo los pagares para los inversores y querían comprar más. Este círculo “virtuoso” se autoalimenta hasta que se frena la demanda de inmuebles o bonos por saturación, o porque los activos titularizados son tan tóxicos o se han colocado a clientes insolventes como el caso de las hipotecas “subprime”, que el sistema se colapsa, y como ha sido el caso con unas dimensiones desproporcionadas.

El Banco Central Europeo (BCE) ante la grave perturbación de liquidez y desconfianza entre las propias entidades, al inicio y durante las fases más agudas de la crisis, que hacía temer la desaparición del mercado interbancario, ha venido realizando **inyecciones masivas de liquidez**, de forma que gran parte de las operaciones que antes se hacían directamente entre los intermediarios financieros pasaron a estar integradas en el propio balance del BCE, puesto que las entidades excedentarias de liquidez preferían depositarla en el propio BCE en vez de prestarlos a otras entidades. Por otra parte el BCE ha flexibilizado los criterios, para proporcionar liquidez, en primer lugar con una importante bajada del tipo de interés (financiación al 0,05%, facilidad marginal de crédito al 0,30%, y retribución de los depósitos en el BCE con intereses -0,20 negativos) Por otra parte, dentro de Quantitative Easing, QE (relajación cuantitativa) está realizando compras masivas de bonos, principalmente públicos, en el mercado secundario con el fin de incidir en los tipos de interés de estos instrumentos y por tanto también en sus rendimientos, pero también ha ampliado la gama de colaterales (garantías) admisibles, incluidos los bonos de titularización de activos. Por último, destacar el programa de financiación a largo plazo de 400,000 millones (TLTRO, Targeted longterm refinancing operations), a un coste reducido del 0,25% y máximo 4 años, destinado a que las entidades, para que estén ofrezcan crédito a la economía real, excluyendo sector público y sector hipotecario residencial.

Indudablemente, todas estas medidas han comportado un sector bancario más solvente, más digitalizado (la banca española es una de las más avanzadas de Europa), un mayor profesionalidad de los Consejos de Administración de las entidades, un progresivo endeudamiento, una menor exposición al sector inmobiliario, una progresiva disminución de la morosidad que ha tenido cuotas insostenibles, del 13% (45% en sector inmobiliario), y una cierta recuperación en la concesión de crédito solvente.

Es muy posible que en un futuro el Director de la sucursal que antes conocía a toda la familia, ahora sea virtual pero podre hablar con él a todas horas, incluso aquellas noches que me cuesta dormir, también que volveré a confiar con los excelentes profesionales que me asesoran cuando necesite invertir mis ahorros o hacer las oportunas inversiones en mi empresa, y estoy convencido que mi amigo que se vio afectado por el ERE volverá a encontrar trabajo pronto, porque nuestra sociedad no se puede permitir el lujo de perder talento. ☹

