

Un sustancioso margen de maniobra

RAFAEL TERMES

La Revista «Cuenta y Razón» me pide unos breves comentarios sobre la banca española y el mercado único de 1993.

Siempre he pensado —y he dicho— que, ante este evento, nuestra banca, en su conjunto, por su mayor sanidad, su mayor solvencia y su mayor rentabilidad, disfrutaba de un muy sustancioso margen de maniobra para enfrentarse a la mayor competencia que ha de aportar, lógicamente hablando, la integración del mercado europeo.

Recientemente han aparecido algunos fenómenos que pudieran hacer pensar que, por lo menos algunas instituciones de entre las grandes, estarían consumiendo dicho margen antes de que el previsible endurecimiento de la competencia se presentara. Los hechos que motivarían esta sospecha son el estrechamiento del margen financiero, como consecuencia de la proliferación de las cuentas corrientes de elevada remuneración; la necesidad de provisionar las minusvalías latentes, como consecuencia del deterioro de las cotizaciones de los valores en cartera; y, finalmente, el incremento de las provisiones para insolvencias, como consecuencia del aumento de

la morosidad producida, en última instancia, por las medidas adoptadas por el Gobierno para luchar contra los desequilibrios interno y externo que amenazaban el crecimiento estable de la economía española.

El cierre del ejercicio de 1990, durante el cual una parte de estos fenómenos se han producido, con la publicación de los balances públicos de todos los bancos operantes en el país, puede servir para intentar analizar el contenido y alcance de las sospechas apuntadas. Para hacerlo, me remitiré solamente, por estimarlo más significativo, a las cuentas de resultados de los seis primeros grupos, formados por 48 bancos, con

*

activos que representan el 70 por ciento de los bancos españoles operantes en el país.

Advertencias previas

Hay que advertir, en primer lugar, que el análisis se hace sobre cifras simplemente agregadas, ya que no todos los bancos cabecera han presentado todavía sus cuentas consolidadas. En segundo lugar, preciso que las reflexiones no versan

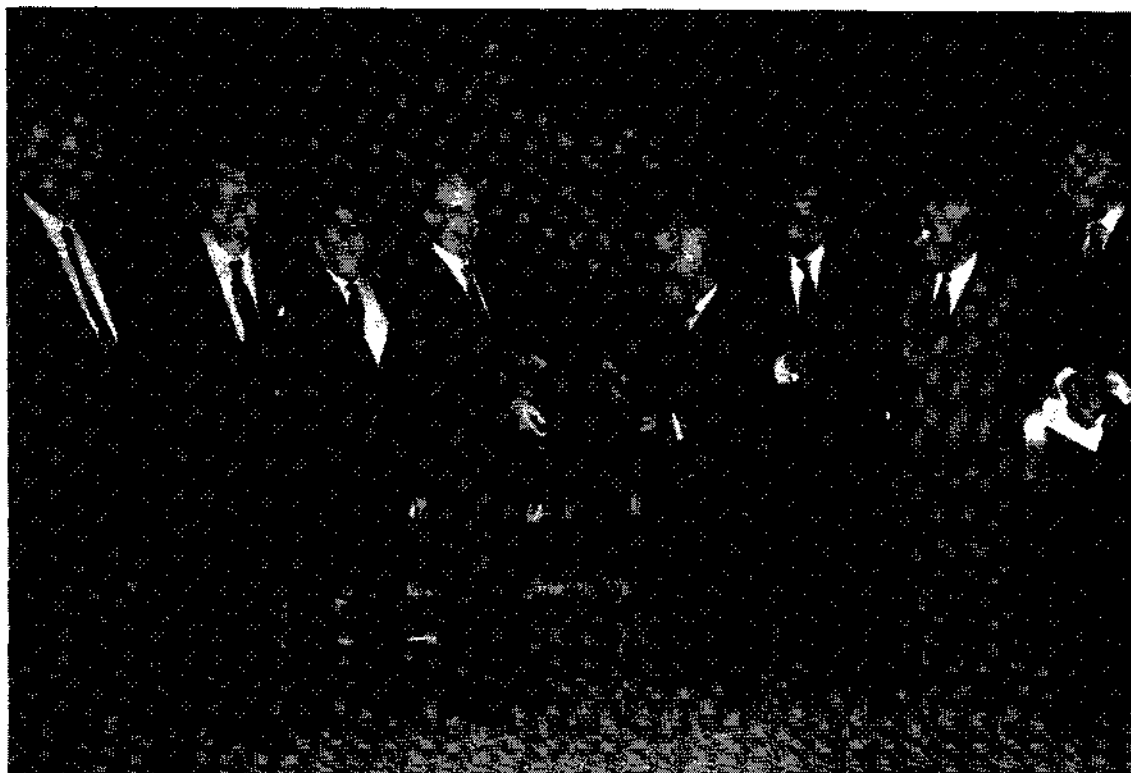
sobre las cifras absolutas ni sobre los crecimientos anuales. No tiene ningún sentido decir, como se viene oyendo en estos días, que productos, costes y beneficios han aumentado o disminuido tanto o cuanto respecto al año anterior, sin añadir cuál ha sido en el mismo período la evolución del total del balance. Mi análisis, pues, se centra en la consideración de las distintas partidas de la cuenta de resultados medidas en porcentaje de los activos totales medios. La tercera advertencia es que me paro a contemplar los resultados a tres niveles sucesivos: primero, el resultado de gestión, formado por el margen financiero más los productos de servicios, menos los costes operativos, que constituye el indicador más adecuado de la capacidad de un banco para generar beneficios ordinarios; segundo el resultado antes de provisiones que comprende, junto con el anterior, los resultados varios que esencialmente son los derivados de las enajenaciones de activos, que si no se les quiere llamar atípicos habría que denominarlos no repetitivos; y tercero el beneficio antes de impuestos, resultado de deducir del anterior las dotaciones para amortización del inmovilizado, insolvencias, saneamiento de cartera, complemento de pensiones y otras provisiones. La última advertencia es que, dada la naturaleza de la revista para la que escribo, pretendo ofrecer mis opiniones en términos conceptuales sin explicitar los números que la sustentan y que, evidentemente, tengo hechos.

El resultado de gestión

Procediendo de esta forma, lo primero que se observa es que el resultado de gestión del conjunto de los seis grupos se ha deteriorado sensiblemente ya que al aumentar más los costes financieros que los productos financieros, el margen financiero se ha estrechado; estrechamiento que no se ha visto compensado por el pequeño crecimiento habido en los productos de servicios. Podría pensarse que en una estrategia de crecimiento basada en la política de precios, los costes de transformación, en porcentaje de los activos totales, disminuirían; sorprendentemente, ha sucedido lo contrario ya que el aumento de gastos operativos ha sido superior al crecimiento de los recursos logrados, poniendo de manifiesto que la política de precios ha venido acompañada de una intensificación de la política de gestión comercial.

Los resultados atípicos

Ahora bien; este deterioro del resultado de gestión, apreciable en el conjunto de los seis grandes grupos, no es predicable de todos los grupos, ya que en dos de ellos tanto el margen financiero como el resultado de gestión ha mejorado notablemente. Lo cual quiere decir que la ejecutoría de los otros cuatro grupos está bastante por debajo de la media del conjunto.



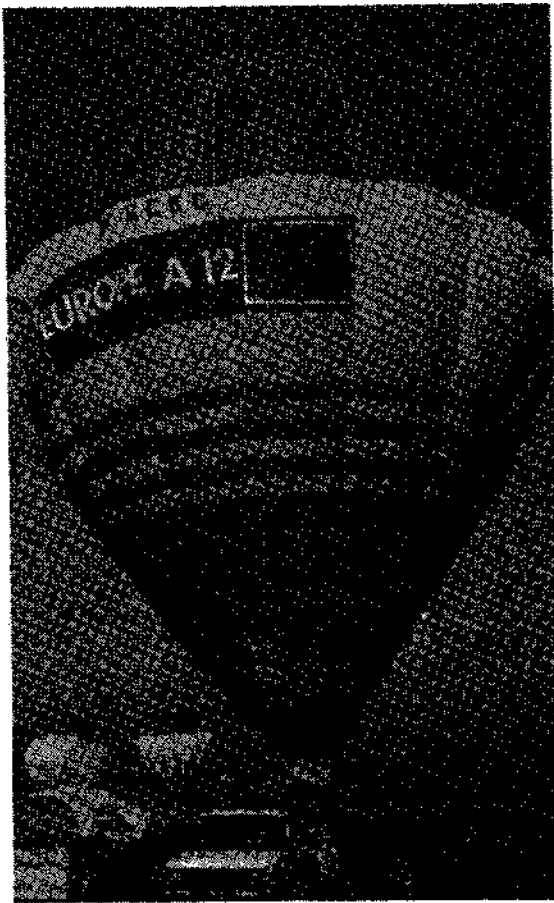


«Hay diversas maneras de entender la competitividad y algunas de ellas no pasan precisamente por la estrategia del mayor tamaño, y menos si éste debe lograrse por el camino de la fusión. No existe relación directa entre tamaño y eficiencia ni entre fusión y mejora de rentabilidad»

Pasando al nivel de resultados antes de provisiones, vemos que, en el conjunto de los seis grandes grupos, los resultados atípicos —más del setenta por ciento de los cuales corresponden a la enajenación de activos— han aumentado muy fuertemente —ocho veces lo que han crecido los activos totales medios— corrigiéndose, de esta forma, el deterioro habido en el resultado de gestión. Pero también aquí se apartan de este modelo —contabilizando incrementos insignificantes e incluso disminuciones en los resultados atípicos— los dos grupos que presentan mejoras en el resultado de gestión; lo cual induce a pensar que, en los restantes cuatro grupos, las realizaciones de activos han respondido, efectivamente, al deseo de arreglar los resultados de gestión. Baste decir que en el conjunto de los tres grupos que presentan mayor cantidad de atípicos, su importe equivale al treinta por ciento del resultado ordinario.

El beneficio antes de impuestos-

Para llegar al último nivel, el beneficio antes de impuestos, falta deducir las dotaciones realizadas a provisiones de todas clases. Incluida una sensible reducción en las dotaciones para insolvencias, que no deja de ser chocante en un año como el último, el aumento neto del conjunto de provisiones en los seis grupos es del mismo orden que el crecimiento de los resultados antes de provisiones, con lo cual el beneficio antes de impuestos de 1990, en porcentaje de los activos medios queda, en los seis grupos, prácticamente igual al de 1989. Sin embargo, la dispersión alrededor de la media es muy notable, sobre todo por lo que se refiere a los dos grupos que de manera más clara han practicado políticas opuestas en materia de captación de recursos, ya que, ocupando las dos posiciones extremas de la banda, uno de ellos presenta una muy significativa



mejora de la rentabilidad sobre activos totales medios, y el otro un notable empeoramiento de esta magnitud.

La conclusión podría ser que, en el pasado año y a dos de la inauguración del mercado único, ciertos grupos bancarios españoles han practicado políticas de expansión que, partiendo del estrechamiento del margen financiero, han deteriorado su resultado de gestión, efecto que algunos de ellos han compensado gracias, por una parte, a los resultados obtenidos de las realizaciones de activos, y por otra parte, a menores dotaciones a provisiones.

Enjuiciamiento global

Esto no significa, desde luego, crítica a la estrategia puesta en juego por estos bancos ya que correctamente puede defenderse que la misma no ha sido otra cosa que una ventajosa anticipación a lo que necesariamente ha de ocurrir dentro de dos años en cuanto el margen financiero, para tomar posiciones que hagan más fácil enfrentarse con la situación esperable. Aunque también puede alegarse que, aun en circunstancias de fuerte competencia, una institución puede mantener

márgenes financieros, tradicionalmente mayores que los de las otras entidades, apoyándose en ofertas de características específicas en las que difícilmente entrarán los eventuales competidores del futuro. Estas dos posturas confirmarían que la manera como las entidades enfocan el 1993 no son coincidentes y no tienen porqué serlo, ya que cada una de ellas puede concebir de manera distinta el camino para llegar a lo que sí considero ha de ser un objetivo coincidente: la mejora o por lo menos el mantenimiento de la rentabilidad sostenida a medio y largo plazo.

El tópico del tamaño

A consecuencia o, tal vez, como simple coincidencia con los menos brillantes resultados que la mayoría de los grandes grupos bancarios han presentado en 1990, se ha vuelto a preconizar la necesidad de aumentar la talla de nuestras instituciones, al objeto, dicen, de que puedan ser europeamente competitivas en el 1993. Sigo pensando que hay diversas maneras de entender la competitividad y algunas de ellas no pasan precisamente por la estrategia del mayor tamaño y menos si éste debe lograrse el camino de la fusión, ya que no existe una relación directa ni entre tamaño y eficiencia, ni entre fusión y mejora de la rentabilidad. Por otra parte, cuando se observan los resultados de los recientes procesos de fusión, se dice que es demasiado pronto para extraer conclusiones a la luz de la escasa experiencia de que disponemos en nuestro país. Esta postura me parece totalmente sensata y, por ello, no me lo parecen tanto las elaboraciones sobre la bondad de la fórmula y la conveniencia de repetirla. Para fundamentar empíricamente esta postura hay que esperar, ya que de no hacerlo, los datos hasta hoy disponibles más bien conducirían a lo contrario. Mi opinión particular es que ciertamente puedan aparecer nuevos proyectos de fusión entre entidades de cierta talla, pero también puede ser que no aparezcan, ya que el mayor tamaño, necesario o indispensable para la presencia, el prestigio y el valor de nuestra banca en el mundo, a mi entender —y pienso que hablo con fundamento— no lo es.