
Evolución reciente de la estructura de negocio de las entidades bancarias españolas

Este artículo ha sido elaborado por Ignacio Fuentes, del Servicio de Estudios.

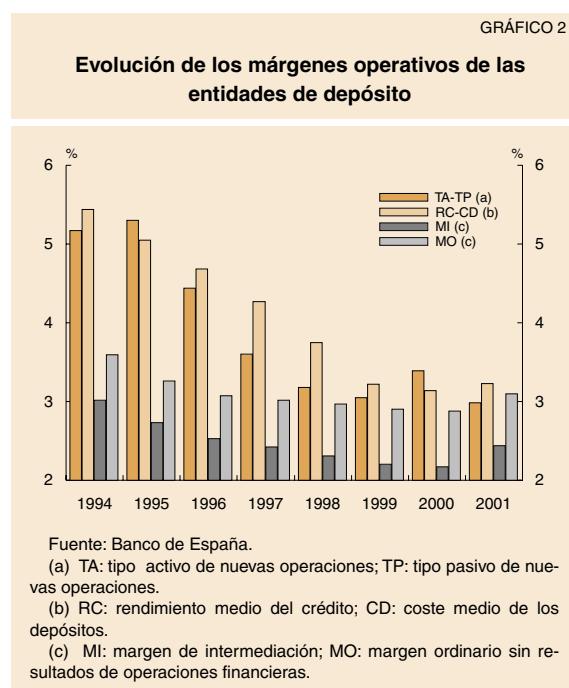
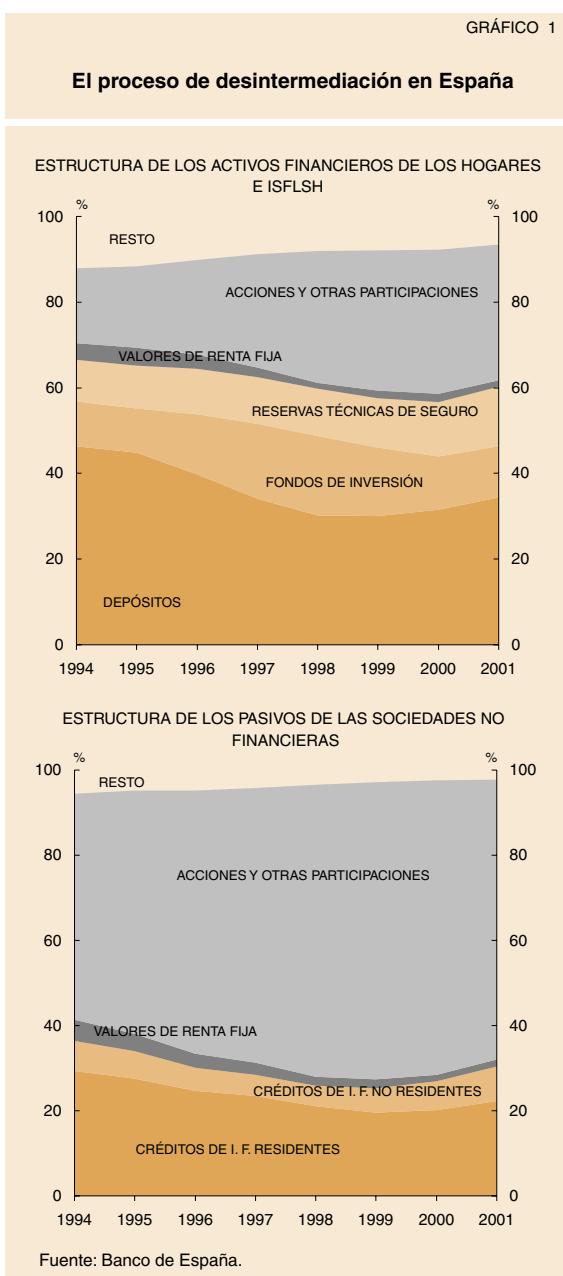
1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el sistema bancario español se ha visto afectado por diversos factores que han contribuido a acelerar el cambio que ya se estaba produciendo en el entorno operativo de las entidades. Entre ellos, cabe destacar los progresos en la consolidación del mercado único de servicios financieros en la UE tras la introducción del euro, la innovación tecnológica en las telecomunicaciones y la informática, la creciente integración de los mercados en los ámbitos nacional e internacional y la tendencia a la globalización del negocio financiero. Sus principales efectos han sido una creciente demanda y oferta de instrumentos financieros distintos de los tradicionalmente intermediados por las entidades bancarias y un nuevo incremento de los niveles de competencia en los mercados financieros, al tiempo que han proporcionado mayores facilidades para desarrollar productos y canales de distribución alternativos, para gestionar los riesgos de la actividad bancaria y para expandir el negocio.

Ante este nuevo marco, resulta lógico esperar que las entidades traten de garantizar sus niveles de rentabilidad a través de diversas estrategias que incluyen tanto la búsqueda de fórmulas para mejorar la eficiencia de costes, como posibles cambios en la especialización productiva y la localización geográfica de su actividad.

El objeto del este artículo es analizar cuáles han sido las principales implicaciones de las diferentes decisiones estratégicas de las entidades bancarias españolas sobre la estructura de su negocio y su cuenta de resultados, mediante el estudio de la evolución de sus estados financieros tanto individuales como consolidados (1). En la segunda sección, se analizan brevemente los principales cambios estructurales en el sector bancario. En la tercera, se estudia la evolución de las estrategias de diversificación de los productos financieros. En la cuarta, se evalúa el impacto de las políticas de reducción de costes en los niveles de eficiencia de las entidades españolas. En la quinta, se revisan los procesos de expansión y sus efectos sobre el negocio, los riesgos y los márgenes operativos. Finalmente, en la sección sexta, se recogen las principales conclusiones. En general, la estruc-

(1) Por ello, el estudio se centra en el período 1998-2001, ya que es a partir del año 1998 cuando se tiene información consolidada con un mayor detalle y, en especial, distinguiendo entre la actividad nacional y la actividad en el extranjero.



tura del negocio de las entidades bancarias españolas es ahora más compleja, con una mayor diversidad de productos y, en algunos casos, con un porcentaje del negocio internacional significativo.

2. LOS PRINCIPALES CAMBIOS EN EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

La evolución del sistema bancario español durante los últimos años ha estado marcada por una mayor competencia, fruto tanto del desarrollo de nuevos productos como de la aparición o consolidación de nuevos mercados que ofrecen alternativas a la intermediación bancaria tradicional. Ejemplos de este proceso son,

entre otros, el crecimiento de los mercados primarios y secundarios de renta fija privada o el avance de los fondos de inversión, cuya demanda se ha visto favorecida, aunque con distinta intensidad a lo largo del tiempo, por un tratamiento fiscal más favorable que el otorgado a los depósitos.

Como consecuencia de todo ello, a comienzos de los noventa empezó a reducirse la importancia de las entidades bancarias en el proceso de intermediación de flujos financieros en España. De este modo, la financiación bancaria tradicional a través de la actividad de préstamo-depósito fue, en parte, sustituida por la mediación directa de los mercados, con o sin la participación de los fondos de inversión. Esto tuvo su reflejo en la reducción del peso de los instrumentos bancarios en las carteras de los hogares y de la participación de la financiación bancaria en el pasivo de las sociedades no financieras. No obstante, como muestra el gráfico 1, este proceso no ha llegado a alcanzar grandes dimensiones y parece haberse interrumpido en los últimos años, en los que se observa un aumento en el peso relativo de los flujos canalizados a través de bancos y cajas de ahorros.

Por otro lado, la creciente competencia en el sector ha tenido fiel reflejo en el estrechamiento del diferencial entre los tipos de interés de los préstamos y los depósitos, tal y como se puede ver en el gráfico 2. Entre 1994 y 2001, dicho diferencial disminuyó alrededor de 2,2 puntos porcentuales tanto para las operaciones nuevas como en términos de la diferencia entre rendimientos y costes medios. Esto, unido al

menor peso de la actividad de intermediación de préstamo-depósito en los balances de las entidades bancarias hasta 1997, provocó también reducciones importantes en los márgenes de intermediación y ordinario.

Este nuevo entorno ha provocado, lógicamente, la reacción de las instituciones bancarias, reacción que se ha materializado, principalmente, en las estrategias que se comentan en las tres siguientes secciones.

3. ESTRATEGIAS BASADAS EN LA COMERCIALIZACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS FINANCIEROS

Bancos y cajas de ahorros han hecho, en primer lugar, un esfuerzo por desarrollar nuevos productos financieros y remodelar los tradicionales, a fin de ampliar la cantidad y calidad de los servicios ofrecidos y conseguir instrumentos que se adapten con mayor flexibilidad a las características especiales de cada segmento de clientela.

Mediante estas estrategias, las entidades han tratado de conseguir varios objetivos: por una parte, evitar la pérdida de cuota en los mercados de captación de ahorro y la siguiente reducción de los ingresos derivados de esta actividad; por otra parte, aumentar la eficacia de su red de distribución, aprovechando los medios existentes para comercializar nuevos productos y complementándolos con redes alternativas basadas en el uso de nuevas tecnologías.

El efecto de estas políticas sobre los estados financieros ha sido, en general, un desplazamiento del negocio hacia las actividades fuera del balance de las entidades bancarias, y de los ingresos desde el margen de intermediación hacia el margen ordinario. Además, también se ha reflejado en las diferencias crecientes entre las comisiones percibidas en los balances individuales y en los balances consolidados, donde se incluyen todas las obtenidas por la gestión de patrimonios a través de instituciones de inversión colectiva.

El desarrollo de las instituciones de inversión colectiva en España ha sido muy significativo en los últimos años. El valor de las participaciones en estas entidades ha pasado de unos 76 mm de euros en 1995 hasta alrededor de 200 mm, en 2001, pese a que, en los dos últimos años, la caída de las cotizaciones en los mercados de valores y algunos cambios en la legislación fiscal han interrumpido el proceso de continuo crecimiento de estos instrumentos. Esto ha supuesto, como ya se ha señalado, un

incremento de la competencia para la captación de fondos mediante los depósitos tradicionales. No obstante, las entidades españolas han reaccionado ante este cambio estructural desarrollando una política muy activa de comercialización de fondos de inversión a través de filiales de sus grupos bancarios. Mediante esta estrategia, han podido mantener su cuota en la captación del ahorro del público, ya que el porcentaje del patrimonio total de fondos de inversión que es gestionado por filiales de grupos bancarios ha sido de alrededor del 92% de forma estable a lo largo del período considerado (véase cuadro 1). Por otra parte, han evitado las pérdidas de ingresos que se hubieran producido si estos fondos hubieran sido gestionados por grupos financieros ajenos al sector bancario.

Esta política ha tenido un impacto significativo sobre la estructura de los estados financieros de las entidades bancarias, tal y como se puede observar en el cuadro 1. El patrimonio de los fondos de inversión y de pensiones gestionados por filiales de grupos bancarios, en porcentaje de los activos totales de dichos grupos, pasó del 7,4% al 22,3% entre diciembre de 1998 y diciembre de 2001. No obstante, este incremento ha sido debido, en su mayor parte, al aumento de los fondos gestionados en el extranjero por los grandes grupos bancarios (2), que pasaron de cifras cercanas a cero en diciembre de 1998 a suponer casi un 15% de los activos totales, en diciembre de 2001. Las cajas de ahorros, sin embargo, han registrado un ligero descenso en esta *ratio* en los últimos años.

La sustitución de depósitos bancarios por la emisión, por parte de filiales del mismo grupo, de participaciones en fondos, produce un cambio en la estructura de la cuenta de resultados consolidada, ya que se sustituyen ingresos obtenidos mediante la actividad tradicional de intermediación préstamo-depósito, incluidos en el margen de intermediación, por otros obtenidos por el cobro de diversas comisiones por la comercialización y gestión de estos fondos, que se incluyen en el margen ordinario.

Como muestra el cuadro 1, la actividad de los grupos bancarios españoles en el negocio de gestión y comercialización de fondos de inversión y fondos de pensiones no solo tiene un peso importante en la actividad total del grupo sino que también aporta unos ingresos muy significativos, superiores al 0,5% de los ATM para el total bancos y cajas de ahorros y por encima del 0,7%, en los grandes bancos. Estos resultados, que venían incrementándose desde

(2) Gran parte de ellos son fondos constituidos en países de Latinoamérica.

CUADRO 1

Actividad de gestión de instituciones de inversión colectiva

	Diciembre						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
INSTITUCIONES DE INVERSIÓN COLECTIVA (IIC):							
Patrimonio de las IIC por grupos financieros (a):							
En %:							
Total entidades de depósito	91,80	92,83	93,29	93,54	92,68	92,41	92,80
Bancos	61,06	62,74	62,89	63,09	63,87	65,69	65,97
Cajas de ahorros	29,09	28,54	28,66	28,65	27,18	25,25	25,30
Patrimonio de las IIC (en millones de euros)	73.282	112.440	162.450	203.774	206.294	186.068	181.323
Porcentaje del patrimonio de fondos gestionado por filiales del grupo (b):							
En % del total de activos del grupo:							
Bancos + cajas de ahorros	7,44	14,83	15,52	22,32			
Grandes bancos	1,87	16,94	18,66	32,52			
Resto bancos	12,36	19,50	17,55	14,94			
Cajas de ahorros	12,95	10,07	9,76	9,98			
Ingresos derivados de la gestión de fondos (b):							
En % activos totales medios:							
Bancos + cajas de ahorros	0,53	0,56	0,59	0,52			
Grandes bancos	0,68	0,73	0,78	0,71			
Resto bancos	0,37	0,43	0,55	0,44			
Cajas de ahorros	0,40	0,37	0,32	0,27			
Diferencia entre comisiones percibidas balance consolidado-individual:							
En % activos totales medios:							
Bancos + cajas de ahorros	0,32	0,38	0,43	0,46			
Grandes bancos	0,56	0,67	0,75	0,79			
Resto bancos	0,03	0,13	0,22	0,21			
Cajas de ahorros	0,12	0,11	0,10	0,08			

Fuente: BE y CNMV.

(a) Solo fondos en España.

(b) Total de fondos gestionados por el grupo.

hace algunos años, se han moderado en el último ejercicio, debido al menor crecimiento de los fondos gestionados y a la mayor competencia, que ha rebajado el nivel de las comisiones. No obstante, siguen suponiendo casi el 20% del margen de intermediación en el agregado de bancos y cajas de ahorros (más del 25%, en los grandes bancos, y algo más del 10%, en las cajas de ahorros).

Además de los fondos de inversión y fondos de pensiones, en los últimos dos años están registrando un fuerte crecimiento los fondos de titulización, como otra alternativa al proceso de desintermediación de la actividad financiera. Desde diciembre de 1997, el saldo de transfe-

rencias de activos ha pasado de 3.000 mm de euros a más de 21.300 mm (aunque esta cifra no alcance aún el 2% del total balance), siendo los activos titulizados la partida que, en concreto, ha experimentado un mayor crecimiento. La titulización permite a las entidades bancarias una mejor gestión de su liquidez y un ahorro de recursos propios al dar de baja de su balance riesgos crediticios. Por ello, y por las características de la cartera crediticia de los bancos y cajas de ahorros españoles (3), son de esperar

(3) Con un porcentaje muy elevado de préstamos hipotecarios, cuyas características de bajo riesgo y plazos largos facilitan su incorporación a los fondos de titulización.

nuevos avances de este tipo de instrumentos en los próximos años.

Como complemento a estas estrategias, apoyadas en la red de distribución tradicional, los bancos y cajas de ahorros están desarrollando, en los últimos años del período analizado, canales de distribución alternativos basados en el uso de las nuevas tecnologías de telecomunicaciones. Ambos grupos de entidades han hecho significativos esfuerzos en esta área y, en mayor o menor medida, están realizando en estos nuevos mercados ofertas atractivas de productos financieros tradicionales de préstamo-depósito. Aunque el peso del negocio a través de redes electrónicas es aún reducido, su fuerte crecimiento da una idea de la importancia que podría tener en un futuro próximo contar con sistemas de distribución electrónicos eficientes para garantizar la fidelidad de la clientela (4).

El proceso de reestructuración de la oferta de servicios financieros ha propiciado también la aparición de productos más sofisticados, como, por ejemplo, los que combinan en un solo paquete depósitos y participaciones en fondos de inversión junto con una garantía de rentabilidad mínima, que han contribuido a un fuerte incremento en el uso de derivados financieros, que son utilizados tanto para la cobertura de riesgos como para la especulación. Los saldos nocionales (5) de los principales instrumentos derivados en porcentaje sobre el total balance medio consolidado muestran una tendencia creciente en todos los grupos, alcanzándose *ratios* superiores al 100% en los bancos y muy próximos a este valor en las cajas de ahorros. El incremento del uso de estos productos en las cajas es más intenso que en el grupo de bancos en los últimos años, lo que puede ser un reflejo de la creciente complejidad del negocio de las primeras.

4. ESTRATEGIAS PARA INCREMENTAR LA EFICIENCIA DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

Además de mejorar su oferta de productos financieros, las entidades bancarias españolas también han tratado de contrarrestar los efectos del estrechamiento de los márgenes operativos, causado por el aumento de la competencia, mediante políticas destinadas a incrementar

(4) Para una visión más amplia de este tema véase I. Fuentes y T. Sastre (2002).

(5) Es decir, el importe por el que figuran contabilizados estos instrumentos en las cuentas de orden, que suele coincidir con el valor total del instrumento financiero subyacente.

los niveles de eficiencia de sus estructuras productivas (6).

Como se puede ver en el cuadro 2, donde se recoge la evolución de las principales *ratios* de productividad y eficiencia calculadas a partir de los estados individuales, todas las agrupaciones de entidades consideradas han registrado disminuciones de sus gastos medios de explotación e incrementado la productividad de sus empleados y oficinas durante el período considerado (1998-2001). No obstante, existen algunas diferencias entre los distintos grupos que merece la pena destacar. Así, los bancos redujeron sus empleados y oficinas (en especial los grandes bancos, donde se han realizado reestructuraciones por operaciones de fusión), mientras que las cajas de ahorros aumentaron tanto los empleados como las oficinas, como consecuencia de su estrategia de expansión, sobre todo a regiones distintas a las de origen de la entidad. No obstante, las cajas también consiguieron elevar la productividad media de empleados y oficinas (medida por la *ratio* de activos totales por empleado o por oficina), aunque menos que los grandes bancos, que han realizado un mayor esfuerzo por redimensionar su estructura productiva.

La reducción de empleados en los bancos ha afectado fundamentalmente a las sucursales, en las que se concentra el 92% de la disminución total. Esto ha sido debido, sobre todo, a las reestructuraciones de la red de distribución de los dos grandes grupos bancarios tras sus operaciones de fusión. En las cajas de ahorros, sin embargo, son los empleados de sucursales los que aumentan, disminuyendo ligeramente los destinados a servicios centrales, lo cual es un reflejo de su política de expansión territorial basada en la apertura de sucursales. Por otro lado, es destacable el fuerte aumento de la productividad de empleados y oficinas cuando la variable que se utiliza para su medición es la suma de las operaciones de préstamo y depósitos, con incrementos, en todos los grupos, superiores al 40% durante el período analizado.

Cabe señalar, por último, que, a este respecto, las entidades bancarias españolas han conseguido mejorar su posición relativa frente a las de otros países. Si se compara la evolución de los gastos de explotación de los bancos y las cajas españoles con los de otros países pertenecientes al Espacio Económico Europeo (EEE) (7), se observa que, en el período 1998-2000, los de los primeros pasaron de un 2,65% de los activos to-

(6) Para lograr este objetivo, en algunos casos se han adoptado estrategias de fusión con otras entidades, aprovechando el proceso para eliminar duplicidades en las redes de distribución. En otros casos, se han acometido políticas de reducción de costes sin procesos de fusión.

(7) Véase Banco de España (2002).

CUADRO 2

Ratios de productividad y eficiencia

Estados individuales (a)	1998	1999	2000	2001	1998/2001 % Variación
GRANDES BANCOS:					
En %:					
Gastos de explotación/ATM	1,74	1,66	1,57	1,51	-0,23
Gastos de personal/ATM	1,11	1,06	1,00	0,96	-0,15
Otros gastos/ATM	0,64	0,60	0,58	0,55	-0,09
En millones de euros:					
ATM/Empleado	4,24	4,55	5,13	5,67	33,70
ATM/Oficina	34,07	37,48	44,73	51,78	51,95
I+A/Empleado	3,66	4,19	4,93	5,54	51,42
I+A/Oficina	29,40	34,53	42,97	50,60	72,10
Gastos de personal por empleado (euros)	46.929	48.441	51.100	54.513	16,16
Número:					
Empleados	78.160	76.505	73.248	70.295	-10,06
Oficinas	9.723	9.295	8.409	7.694	-20,87
RESTO BANCOS:					
En %:					
Gastos de explotación/ATM	1,87	1,90	1,89	1,77	-0,11
Gastos de personal/ATM	1,11	1,10	1,06	0,97	-0,14
Otros gastos/ATM	0,76	0,80	0,83	0,80	0,03
En millones de euros:					
ATM/Empleado	4,00	4,22	4,56	5,37	34,36
ATM/Oficina	28,83	30,29	33,24	40,20	39,44
I+A/Empleado	3,01	3,52	4,28	5,16	71,19
I+A/Oficina	21,73	25,29	31,18	38,60	77,67
Gastos de personal por empleado (euros)	44.369	46.573	48.196	52.084	17,39
Número:					
Empleados	55.061	53.787	54.341	53.318	-3,17
Oficinas	7.634	7.493	7.461	7.123	-6,69
CAJAS DE AHORROS:					
En %:					
Gastos de explotación/ATM	2,40	2,28	2,14	2,04	-0,36
Gastos de personal/ATM	1,43	1,36	1,29	1,23	-0,20
Otros gastos/ATM	0,98	0,92	0,85	0,81	-0,16
En millones de euros:					
ATM/Empleado	3,16	3,39	3,67	4,08	29,10
ATM/Oficina	16,97	18,00	19,35	21,71	27,87
I+A/Empleado	3,65	4,08	4,59	5,26	44,26
I+A/Oficina	19,58	21,72	24,19	27,98	42,88
Gastos de personal por empleado (euros)	45.039	46.092	47.275	50.089	11,21
Número:					
Empleados	95.629	98.716	103.162	105.593	10,42
Oficinas	17.804	18.565	19.565	19.848	11,48

Fuente: Banco de España.

(a) ATM: Activos totales medios; I+A: Inversión crediticia más acreedores y empréstitos.

CUADRO 3

Actividad internacional de las entidades bancarias españolas

Porcentaje del negocio en el extranjero sobre el total

	1998	1999	2000	2001
GRANDES BANCOS:				
Total activo	35,0	37,2	50,2	43,8
Total pasivo	38,6	43,1	53,1	48,2
Tesorería total (a)	36,4	39,3	55,4	47,5
Inversión crediticia	30,4	36,1	44,7	37,9
Acreedores	45,6	50,1	58,9	55,3
Fondos gestionados	0,0	31,6	47,1	45,5
Margen de intermediación	46,5	47,7	55,3	56,0
Margen de explotación	41,1	41,4	52,9	55,6
Resultado antes de impuestos	17,7	6,0	36,3	37,2
RESTO BANCOS:				
Total activo	1,5	1,6	1,9	2,1
Total pasivo	3,0	3,9	4,6	5,5
Tesorería total (a)	1,2	1,3	1,6	1,4
Inversión crediticia	1,1	1,2	1,2	1,8
Acreedores	9,5	10,1	12,0	12,7
Fondos gestionados	1,1	0,6	0,7	1,2
Margen de intermediación	1,4	2,1	2,7	2,4
Margen de explotación	2,0	3,0	2,9	2,9
Resultado antes de impuestos	1,8	2,7	4,5	4,0
CAJAS DE AHORROS:				
Total activo	2,6	2,2	1,9	1,9
Total pasivo	4,6	5,0	5,2	5,1
Tesorería total (a)	3,5	3,0	2,2	2,2
Inversión crediticia	1,3	1,2	1,1	1,3
Acreedores	6,2	6,5	7,0	6,6
Fondos gestionados	1,8	3,4	1,8	4,9
Margen de intermediación	1,2	0,6	1,0	0,8
Margen de explotación	2,3	0,6	1,7	0,8
Resultado antes de impuestos	1,7	0,5	1,4	0,6

Fuente: Banco de España.

(a) Suma de la tesorería activa y pasiva.

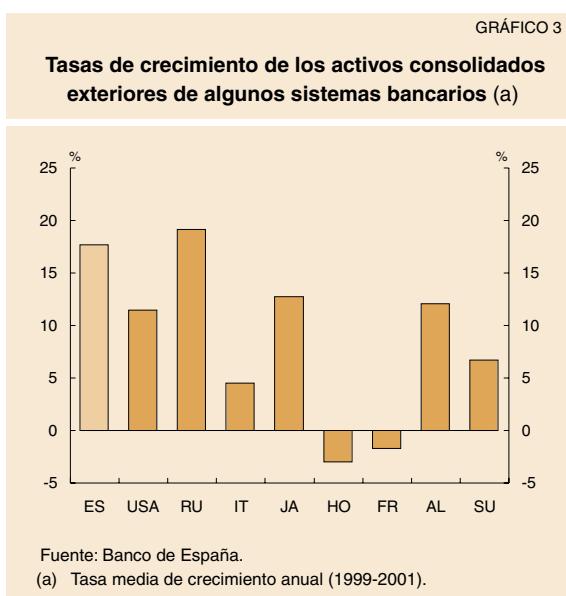
tales medios (ATM), al 2,57%, mientras que las instituciones del resto de países aumentaron sus gastos medios del 1,68% de los ATM al 1,82%. En términos de la *ratio* de gastos de explotación sobre el margen ordinario (sin el resultado de operaciones financieras), la comparación también es ventajosa, ya que las entidades españolas mejoraron entre 1998 y 2000 (la *ratio* pasó del 71,2% al 69,5%), mientras que en el resto de países se registró un incremento de este cociente desde el 75,3% al 79,1%.

5. ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN GEOGRÁFICA

Por último, otra de las vías elegidas por las instituciones bancarias para mejorar su posi-

ción competitiva ha sido la expansión geográfica de su negocio. Esta expansión ha seguido pautas distintas, según los grupos de instituciones, ya que mientras que los grandes bancos han optado por la expansión en mercados extranjeros, las cajas de ahorros, en general, se han centrado en el mercado nacional, ampliando su negocio a regiones distintas a la de origen de la caja.

Como consecuencia, las diferencias entre grupos de entidades bancarias en cuanto al grado de internacionalización del negocio se han incrementado, tal y como se puede ver en el cuadro 3. Tan solo los grandes bancos tienen una presencia internacional significativa, mientras que en el resto de grupos es muy es-



casa y, en algunas áreas de negocio, decreciente. De hecho, si se excluye a los grandes bancos, la actividad en el extranjero solo tiene cierta importancia en la captación de depósitos y empréstitos y, en menor medida, en las operaciones de tesorería.

Pero dentro del grupo de grandes bancos, el proceso de expansión internacional ha contribuido a transformar de manera significativa la estructura de su negocio. Por áreas de actividad, son también la tesorería y la captación de acreedores y empréstitos en las que la internacionalización alcanza mayores porcentajes. Es de destacar el fuerte incremento de la gestión de fondos en el extranjero, que en tres años ha pasado desde niveles prácticamente nulos, a suponer más de un 45% del negocio total en esta área. Esto ha sido fruto, principalmente, de la adquisición de filiales gestoras de fondos en países latinoamericanos.

La contribución del negocio en el extranjero a los márgenes operativos de los grandes bancos se ha situado por encima del 50% en 2000 y 2001, a lo que han contribuido los mayores diferenciales entre los tipos de interés de las operaciones de activo y pasivo en los países donde se concentra gran parte de dicha actividad. Sin embargo, la aportación al beneficio final ha sido menor, como consecuencia de las mayores necesidades de saneamiento que ha conllevado el negocio en el extranjero.

El proceso de internacionalización del sistema bancario español (8) se ha producido a un ritmo relativamente rápido en los últimos años.

(8) En realidad, este proceso solo ha afectado a los grandes grupos bancarios.

Como se puede ver en el gráfico 3, España es uno de los casos donde se registró un mayor incremento de los activos frente al exterior en el período para el que se dispone de datos consolidados (junio de 1999 hasta septiembre de 2001): un 44,3% (a una tasa media anual del 17,7%), muy por encima del aumento registrado por el total de países que envían información al BIS, que fue del 22,5% (tasa media anual del 10,5%). Una parte importante de esta expansión se ha concentrado en países latinoamericanos.

Es evidente que la actividad bancaria en estos países está sujeta a riesgos mayores que la que tiene lugar en países desarrollados, cuyo grado de estabilidad económica y financiera es mucho más elevado. Es precisamente este mayor riesgo el que justifica el mayor beneficio esperado que se exige a estas inversiones. De todos modos, las políticas de saneamiento de riesgos y amortización de fondos de comercio deben de ser rigurosas, tal y como ha ocurrido hasta ahora (las tasas de cobertura de los activos dudosos más inmuebles adjudicados superan el 170%, y las amortizaciones medias anuales del fondo de comercio son del 23% del importe total), a fin de evitar comprometer la rentabilidad futura de las entidades bancarias españolas con inversiones en la zona.

Al contrario que los grandes bancos, las cajas de ahorros han optado por una estrategia de expansión de su negocio en el ámbito nacional, mediante la apertura de nuevas sucursales y, en general, extendiendo su actividad hacia otras regiones distintas de la de origen de la caja. El segmento de mercado donde se ha concentrado la actividad de las que han adoptado esta estrategia ha sido en su negocio tradicional de banca minorista, siendo, en general, las de mayor dimensión las que han adoptado las políticas más agresivas. En los cuadros 4 y 5 se recogen los efectos más significativos de esta estrategia.

El cuadro 4 ilustra el proceso de expansión de las cajas de ahorros en el período 1998-2001, a partir de la información de los estados individuales sobre la distribución del crédito y los acreedores por provincias y de los estados del número de oficinas y empleados (9). Asimismo, se distingue entre tres grupos de cajas de ahorros, clasificados según su dimensión: el grupo de grandes cajas (5 entidades), formado por las cajas a partir del percentil 90 según los activos; las cajas medianas (26 entidades), desde el percentil 33 al 90; y las cajas pequeñas (16 entidades), hasta el percentil 33.

(9) Esta información no está disponible en los estados consolidados.

CUADRO 4

Expansión del negocio de las cajas de ahorros (1998-2001) (a)

	Estructura negocio (b)		Increm. % negocio NCA			Incremento en %			Incremento en %			
	CA	NCA	Crédito	Acreedores	Suma	Oficinas	Empleados	Suma	C+A (c)	C+A (d)	C+A (e)	Activo
Total cajas ahorros	23,5	76,5	5,3	4,5	5,3	12,8	12,6	12,6	46,7	37,2	89,4	44,2
Grandes	34,9	65,1	7,2	10,7	9,6	17,4	17,1	17,1	45,9	27,2	101,2	46,4
Medianas	16,1	83,9	4,0	0,0	2,1	9,2	9,0	9,0	48,3	44,7	70,2	44,1
Pequeñas	8,5	91,5	1,2	2,9	2,3	10,8	11,9	11,7	41,8	38,3	95,0	31,2

Fuente: Banco de España.

(a) CA: Comunidad Autónoma de origen de la caja; NCA: Otras Comunidades Autónomas.
(b) Créditos más acreedores del balance individual.
(c) Créditos más acreedores negocio total.
(d) Créditos más acreedores de la Comunidad Autónoma.
(e) Créditos más acreedores fuera de la Comunidad Autónoma.

Como se puede ver, el proceso de expansión de las cajas de ahorros ha sido más intenso fuera de su Comunidad Autónoma de origen: el incremento del peso del negocio (10) externo a la Comunidad ha sido de 5,3 pp, con un crecimiento total del 89,4% durante dicho período, frente a un aumento de solo el 37,2% del negocio dentro de la Comunidad. Pero, de forma similar al proceso seguido por los bancos, han sido las entidades más grandes las que han adoptado estrategias más agresivas, con mayores crecimientos de oficinas y empleados y mayor avance de la actividad fuera de la región de origen. Esta estrategia ha contribuido a diferenciar la estructura del negocio de las cajas según su dimensión. De hecho, parecen estar formándose dos grupos distintos de cajas, uno de entidades con dimensiones más parecidas a las de los bancos y que compiten con ellos en el mercado nacional, y el resto, con cierta presencia en las plazas financieras más importantes en el ámbito nacional, pero con una fuerte concentración del negocio en su región de origen.

El proceso de expansión de las cajas de ahorros en el mercado nacional, unido al de internacionalización de los grandes bancos, ha contribuido a cambiar la distribución de las cuotas de mercado de los distintos grupos que componen el sistema bancario español. En el cuadro 5 se recoge su evolución durante el período analizado, atendiendo a diversas variables y distintos mercados. Como se puede ver, si se analizan los datos consolidados, donde se incluye el negocio en el extranjero, los grandes bancos consiguen los mayores incrementos en las cuotas de mercado, (gracias al crecimiento de su negocio en el extranjero), a costa de las cajas de ahorros y, en mayor medida, del resto de bancos. Pero si se

considera solo el negocio en España, son las cajas de ahorros las que obtienen mayores incrementos de cuota de mercado. El mismo resultado se obtiene si se utilizan los balances individuales, que excluyen la actividad de las filiales tanto nacionales como extranjeras.

Así pues, las cajas de ahorros han tratado de ampliar su base de clientes nacional, fundamentalmente a través de la expansión a regiones distintas de la de origen de la caja, especialmente en el caso de las cajas de mayor dimensión. Parecen conformarse, de este modo, cuatro grupos distintos de entidades bancarias: uno, formado por los grandes bancos, con una fuerte presencia en los mercados nacionales y una creciente importancia del negocio internacional; otro, compuesto por las cajas de ahorros de mayor dimensión, cuyo ámbito de negocio sería cada vez más el conjunto del territorio nacional, entrando en competencia por estos mercados con los bancos; un tercero, al que pertenecerían las cajas de ahorros de menor dimensión, con una fuerte concentración en sus mercados regionales, aunque expandiendo su actividad hacia algunos mercados fuera de su región; y, por último, el resto de bancos, donde estarían los bancos nacionales de dimensión media y las filiales de bancos extranjeros, con un ámbito operativo nacional, si bien centrado en determinados mercados regionales o productos, según los casos, y las sucursales de bancos extranjeros y un grupo de entidades diversas, con un grado de especialización mayor en alguno de los segmentos del negocio bancario.

6. CONCLUSIONES

El sistema bancario español, al igual que el de otros países europeos, está inmerso en un período de cambios, inducidos por diversos factores, que han propiciado una mayor demanda

(10) La cifra de negocio se aproxima por la suma del crédito y los acreedores, ya que no se dispone de información sobre la distribución del balance total por regiones.

CUADRO 5

Evolución de las cuotas de mercado de los grupos del sistema bancario español

	CONSOLIDADOS											
	Activo				Pasivo							
	Total		España		Extranjero		España		Extranjero			
	1998	2001	1998	2001	1998	2001	1998	2001	1998	2001		
Bancos + Cajas	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
Bancos	66,5	65,9	59,4	54,5	95,6	97,6	59,1	53,6	92,8	94,1		
<i>Grandes bancos</i>	49,2	53,2	38,3	37,5	93,7	96,6	37,7	36,3	90,0	91,6		
<i>Resto</i>	17,3	12,8	21,1	17,0	1,9	1,0	21,4	17,3	2,8	2,5		
Cajas de ahorros	33,5	34,1	40,6	45,5	4,4	2,4	40,9	46,4	7,2	5,9		
Crédito + acreedores												
	Total		España		Extranjero							
	1998	2001	1998	2001	1998	2001						
Bancos + Cajas	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0						
Bancos	59,9	61,1	51,4	48,4	92,0	94,3						
<i>Grandes bancos</i>	48,2	50,2	37,4	34,2	89,2	91,7						
<i>Resto</i>	11,7	10,9	14,0	14,1	2,8	2,6						
Cajas de ahorros	40,1	38,9	48,6	51,6	8,0	5,7						
INDIVIDUALES												
	Activo				Inversión crediticia + Acreedores							
	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001				
Bancos + Cajas	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0				
Bancos	64,6	63,3	62,2	61,4	56,4	55,9	55,4	54,5				
<i>Grandes bancos</i>	38,8	38,3	37,5	35,7	35,7	35,1	34,1	31,9				
<i>Resto</i>	25,8	25,0	24,7	25,7	20,7	20,7	21,3	22,5				
Cajas de ahorros	35,4	36,7	37,8	38,6	43,6	44,1	44,6	45,5				

Fuente: Banco de España.

de productos financieros no bancarios y una mayor competencia en el sector. Ello ha obligado a las entidades a tomar decisiones estratégicas encaminadas a mantener unos niveles adecuados de rentabilidad.

En este contexto, las entidades españolas han adoptado diversas políticas encaminadas a cumplir varios objetivos. En primer lugar, han ampliado su oferta de productos financieros, tanto mediante el diseño de nuevos instrumentos como mediante el recurso a canales de distribución alternativos. En segundo lugar, han emprendido una reestructuración de sus redes de distribución y sus sistemas de gestión, a fin de mejorar los niveles de eficiencia y reducir los costes de transformación, para compensar parcialmente

la caída en los márgenes operativos provocada por el incremento de la competencia. Por último, algunas entidades han adoptado también estrategias de expansión geográfica de su actividad, con la entrada en mercados en los que antes no operaban. Las vías han sido distintas, según los grupos de entidades: en el caso de las cajas de ahorros, se ha optado por una extensión a los mercados nacionales distintos del de la región de origen de la caja. En el caso de los grandes grupos bancarios, se han elegido los mercados financieros de países latinoamericanos, con márgenes operativos mayores y grandes perspectivas de crecimiento.

Aunque aún es prematuro evaluar el resultado de estas decisiones, ya que en algunos casos se

trata de estrategias con objetivos a largo plazo, el análisis de la evolución de los estados financieros consolidados de las entidades de crédito españolas y su comparación con los de otros países del EEE muestran que, en términos generales, las instituciones españolas están adaptándose al nuevo contexto competitivo de un modo satisfactorio.

25.6.2002.

BIBLIOGRAFÍA

BANCO DE ESPAÑA (2002). «La cuenta de resultados de las entidades de depósito en 2001», Banco de España, *Boletín económico*, abril.

FUENTES, I. y SASTRE, T. (2002). «Una primera reflexión sobre los efectos de los avances tecnológicos en los costes y en los riesgos de las entidades bancarias españolas», Banco de España, *Boletín económico*, enero.