



INTRODUCCIÓN

Joaquín Maudos

Universidad de Valencia

El sector bancario español ha sufrido una profunda reestructuración en los últimos años para corregir los desequilibrios que acumuló en los años de bonanza económica anteriores al estallido de la crisis en 2007. En paralelo, ha realizado un intenso saneamiento, ha incrementado su capitalización y solvencia, y ha corregido su exceso de capacidad instalada en términos de oficinas y empleo. Gracias a estos esfuerzos y a implementar todas las medidas del memorando de entendimiento (MoU, en sus siglas en inglés) que acompañó el programa de asistencia con cargos a fondos europeos solicitada en 2012, el sector bancario español está en condiciones de realizar su principal función, que es financiar el crecimiento económico, intermediando eficientemente el ahorro a la inversión. La prueba de que el sector ha hecho sus «deberes» es que está bien posicionado en el *ranking* europeo en términos de eficiencia y rentabilidad y ha aumentado sustancialmente su solvencia.

No obstante, el sector se enfrenta a un entorno «hostil» como consecuencia de la presión e incertidumbre regulatoria, la creciente competencia (bancaria y no bancaria), las nuevas reglas de juego de la unión bancaria, los tipos de interés de intervención muy reducidos (e incluso negativos) que dificultan la recuperación del margen de intermediación, la digitalización del negocio, etc. La combinación de todos estos factores es un cóctel explosivo que condiciona alcanzar un nivel de rentabilidad que supere el coste de captar capital exigido por el accionista para invertir en banca.

Es en este difícil contexto del negocio bancario en el que Cajamar ha estimado conveniente aportar una reflexión, poniendo el énfasis en extraer las lecciones de la reciente crisis y en el devenir futuro del sector bancario español. Para ello, nada mejor que reunir en torno a una monografía una amplia y variada colección de contribuciones de destacados expertos en el análisis del sector bancario, combinando la visión de académicos, analistas, consultores, profesionales y estudiosos del sector. El eje central en torno al cual se articula el estudio es el gran reto al que se enfrenta el sector bancario que es aumentar su nivel de rentabilidad para hacer el negocio viable.

Con este objetivo, la monografía se estructura de cuatro bloques. El primer bloque revisa la reestructuración llevada a cabo por el sector bancario español, su impacto y la situación más reciente en comparativa europea. El segundo bloque se centra en los retos que debe afrontar el sector en los próximos años y que definen un entorno complejo para recuperar la

rentabilidad. Dado el interés de Cajamar en el futuro del sector de las cooperativas de crédito, el tercer bloque analiza monográficamente la evolución reciente y perspectivas de futuro de este tipo de entidades de depósito, analizando la experiencia reciente de otros países europeos con amplia implantación de la banca cooperativa. Finalmente, la monografía se cierra con un capítulo donde desde el punto de vista de un periodista experto en temas financiero-bancarios, se extraen las principales lecciones de la crisis financiera en España, que deberían de ser tenidas en cuenta para evitar que futuras crisis tengan las dramáticas consecuencias de la reciente crisis bancaria que hemos sufrido en España.

En base a las síntesis elaboradas por los autores de los distintos capítulos de esta monografía, a continuación se ofrece un resumen conjunto de toda la obra, estructurado en torno a los cuatro bloques anteriormente comentados.

I. Punto de partida: tras la reestructuración

La reestructuración bancaria

La contribución de **Francisco Rodríguez**, profesor de la Universidad de Granada y colaborador de Funcas, se centra en analizar el proceso de reestructuración bancaria en España. El autor destaca que la nueva orientación estructural no responde solo (ni siquiera fundamentalmente) a un reto regulatorio o a una mayor presión de las autoridades, sino que es la respuesta inevitable al desajuste entre oferta y demanda que, en parte se corrige mediante procesos de reestructuración pero en otra parte aún más importante solo puede revertirse con un cambio en los modelos de negocio. De hecho, si hay una fuente de incertidumbre que inquieta a los inversores respecto al sector bancario es la capacidad de este para identificar fuentes de rentabilidad futuras.

El profesor Rodríguez identifica varias fases en la reestructuración bancaria española. La primera fue de «reestructuración ordenada y cambio cualitativo» entre 2009 y 2011. La segunda se dirigió a reforzar la solvencia y se inició en 2012, ante la evidencia de que la reducción de competidores, oficinas y empleados no podría, por sí sola, bastar para reconducir el sector y restablecer la estabilidad financiera. Tras la implantación de las condiciones que acompañaron al programa de asistencia financiera (memorando de entendimiento o MoU) durante 2012 y 2013 se abrió otra fase que denomina de «posescrutinio y evidencia de continuidad de la reestructuración». En esta fase, la presión del escrutinio internacional se reduce tras completar las fases incluidas en el MoU pero permanecen algunos programas de vigilancia «posrescate» y se hace evidente, no solo en España sino en la mayor parte de Europa, que esa reestructuración que se había producido en los años anteriores, aun siendo muy significativa, no iba a ser suficiente.

El trabajo de Francisco Rodríguez muestra que existen diferencias en la reestructuración y los esfuerzos realizados por el sector español respecto al europeo que pueden hacer que esos



retos pendientes sean menos traumáticos que en el entorno. En todo caso, persisten riesgos y dudas externas que preocupan también desde España y que se refieren a los problemas de solvencia y transparencia en otras plazas europeas y, en particular, Italia. El sector bancario español puede encontrar un entorno de mercado más favorable para el valor de sus accionistas en 2017 si esas dudas se disipan, pero queda un importante esfuerzo por delante.

¿Evolución o revolución?

Antonio Garrido, catedrático de la Universidad de Barcelona, analiza las perspectivas del sector bancario español con un sugerente título: «¿Evolución o revolución?». En línea con lo que habían solicitado reiteradamente algunos organismos internacionales, las autoridades españolas impulsaron la bancarización de las cajas de ahorros, posibilitando que pudieran ejercer su actividad financiera a través de un banco al que cederían su negocio financiero. Las pérdidas que han tenido que asumir un buen número de ahorradores por los abusos cometidos en la comercialización de preferentes y subordinadas, unido al escándalo de las retribuciones percibidas por algunos altos directivos, justifican que la citada desaparición de las cajas haya tenido lugar entre la indignación de la mayor parte de la sociedad española, imposibilitando así todo intento de revisar el proceso de desmantelamiento de las cajas e imaginar si podía haber sido de otro modo.

Obligadas por la presión de los reguladores, las entidades bancarias españolas han realizado un esfuerzo de saneamiento de sus balances ciertamente considerable provisionando una cifra cercana a los 300.000 millones de euros. Han incrementado también de forma notable tanto el volumen como la calidad de sus recursos propios.

La mejora de la coyuntura económica, el estancamiento de la morosidad, los menores costes del pasivo y el incremento de los ingresos por comisiones han permitido además volver a presentar tasas positivas de rentabilidad. Los reducidos tipos de interés actuales, la previsión de que se mantengan bajos durante un periodo de tiempo prolongado, y la todavía debilidad de la demanda de crédito, estarían impidiendo, no obstante, alcanzar niveles similares a los existentes con anterioridad al estallido de la crisis.

Mucho más solventes en todo caso que antes de la crisis, los bancos españoles se enfrentan a un conjunto de retos de considerable magnitud. Además de considerar inevitable incrementar algo más el grado de consolidación del sector y reclamar a los reguladores que garanticen que la competencia tenga lugar en igualdad de condiciones, los bancos españoles están redefiniendo sus modelos organizativos y de negocio para hacer frente a los retos señalados. Las entidades bancarias tienen también que conseguir que los clientes vuelvan a confiar en ellas; y tienen que hacerlo porque la relación personal y directa con el cliente es precisamente la principal ventaja competitiva de que disponen los bancos frente a los nuevos competidores digitales.

De la reestructuración a los retos pendientes

En esta misma línea, **Alice Faibishenko**, de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas), también señala la persistencia de bajos tipos de interés, requisitos de capital más elevados y los cambios tecnológicos ligados a la digitalización como los tres principales retos a los que se enfrenta al sector bancario europeo, incluido el español.

El principal desafío para la rentabilidad a corto plazo es la persistencia de un entorno de tipos de interés bajos, o en ocasiones negativos, que presentan buena parte de las economías desarrolladas. Si bien estas políticas monetarias fueron inicialmente positivas para estabilizar la economía, actualmente subsisten dudas sobre si su mantenimiento durante un período de tiempo prolongado podría ser en última instancia perjudicial para la estabilidad financiera. Dada la importancia y relevancia de este tema, se analiza monográficamente en uno de los capítulos de este volumen.

Un segundo desafío es el nuevo marco regulatorio que introduce requerimientos de capital más altos y estrictos para conseguir un sistema financiero más sólido y flexible, aunque al mismo tiempo están aumentando el coste de capital, presionando a la baja el ROE de las instituciones financieras.

En el caso de los bancos españoles, el fuerte esfuerzo de recapitalización desde la crisis ha reforzado la solvencia del sector, como demuestran los resultados positivos de las pruebas de resistencia recién publicadas por la EBA (Autoridad Bancaria Europea). Sin embargo, los ratios de capital de los bancos españoles se mantienen por debajo de la mayoría de sus homólogos europeos.

Por último, el reto derivado de la aparición de los nuevos actores *fntech* amenaza la rentabilidad de los bancos tradicionales al posibilitar la desintermediación de la relación con los clientes, lo que puede erosionar la ventaja competitiva de los bancos minoristas.

Las presiones derivadas de los tipos de interés bajos son de carácter coyuntural, mientras que la presión regulatoria y la transformación tecnológica parecen ser fenómenos más estructurales y permanentes. En cualquier caso, su coincidencia en el tiempo supone una considerable carga para la rentabilidad de los sectores bancarios europeos y español, y hace imperativa una respuesta tanto de las entidades como de las autoridades reguladoras.

El sector bancario español en el contexto europeo

Desde una perspectiva internacional, la contribución de **Joaquín Maudos** (catedrático de la Universidad de Valencia, director adjunto del Ivie y colaborador del CUNEF), analiza la situación actual del sector bancario español en el contexto europeo en diversas dimensiones: estructura del mercado, modelo de negocio, estructura de costes e ingresos, márgenes y rentabilidad, eficiencia, solvencia y calidad del activo.



La imagen que se desprende de la «foto» realizada es que gracias al esfuerzo llevado a cabo, España cuenta hoy día con un sector bancario de intermediación tradicional, saneado, capitalizado, eficiente, rentable y en condiciones de dar crédito. En concreto, destaca en el contexto europeo por su elevada eficiencia; es más rentable; y presenta una calidad del activo similar a la media europea pero más cubierta con provisiones. En cambio, ocupa posiciones retrasadas en términos de solvencia, si bien en parte se explica por la mayor exigencia del Banco de España a la hora de ponderar el riesgo de su actividad (APR).

II. La transformación del sector

Presión e incertidumbre regulatoria

La presión e incertidumbre regulatoria es con total seguridad uno de los riesgos que más preocupa al sector bancario. Consciente de la importancia de este tema, este monográfico incluye una reflexión a cargo de uno de los principales expertos en la materia como es **Francisco Uría**, socio responsable de sistema financiero en la consultora KPMG.

Como señala Francisco Uría, la respuesta a la crisis financiera que se inició en el verano de 2007, y que se agravó considerablemente en octubre de 2008, incluyó la aprobación de un importante conjunto de normas que, considerado de forma agregada, ha tenido un fuerte impacto sobre las entidades de crédito.

Los acuerdos de Basilea III implicaron, en su traslación sucesiva a las normas europeas y españolas, un fuerte incremento en los requerimientos de capital a las entidades, a los que se unieron los nuevos requerimientos en materia de liquidez y apalancamiento.

Las nuevas normas sobre resolución bancaria, y los instrumentos que la hacían viable (TLAC y MREL), han significado también una exigencia añadida para las entidades financieras en todo el mundo.

También se han producido nuevas normas de conducta, que afectarán al modelo de negocio de las entidades, y que las obligarán a cambiar el modo en que ponen a disposición de sus clientes distintos tipos de productos y servicios.

Por último, y no menos relevante, se están produciendo cambios contables que tendrán también una incidencia importante sobre la situación de las entidades, obligándolas a realizar un esfuerzo considerable para su implementación.

En opinión de Francisco Uría, en este momento sería adecuada una reconsideración del nuevo marco regulatorio establecido para analizar su impacto agregado sobre las entidades, sobre su capacidad de realizar las funciones económicas que les son propias (en el caso de los bancos, su capacidad de prestar) y, por extensión, sobre el conjunto de la economía.

Especialmente en el caso europeo, este es un momento en el que necesitamos que los bancos contribuyan no solo a la financiación de familias y empresas como garantía de un crecimiento económico sólido, sino también que puedan continuar actuando como motores de la innovación tecnológica.

El futuro del sector en la unión bancaria europea

Uno de los retos que tendrá que afrontar la banca española en los próximos años es competir en un mercado europeo más integrado definido por la unión bancaria. El análisis de la unión bancaria europea es precisamente el objetivo de la contribución de **Matías Daniel Cabrera** y **Ana Rubio González**, economistas del BBVA Research. Como muestran estos autores, la crisis financiera global que ha imperado desde 2008 hasta nuestros días también ha tenido consecuencias positivas, siendo una de ellas evidenciar que ni los bancos ni las instituciones europeas estaban preparados para un *shock* de este calibre.

Los primeros compases de la crisis desencadenaron reacciones desde los ámbitos públicos y privados, pero las medidas que se tomaron no fueron siempre las óptimas. Ejemplos de estas prácticas fueron la desaparición de la actividad en el mercado interbancario europeo, el crecimiento del uso de recursos de liquidez del BCE o las heterogéneas recapitalizaciones bancarias.

En 2012 se anunció el lanzamiento de un plan para construir una Unión Económica y Monetaria genuina, incluyendo la creación de una unión bancaria. Esta incluía un marco legislativo común, un Mecanismo Único de Supervisión (MUS), y un Mecanismo Único de Resolución (MUR). En 2015 se añadió la propuesta de un Sistema de Garantía de Depósitos Europeo.

Desde la entrada en vigor de la unión bancaria se ha mitigado la fragmentación financiera en los mercados europeos. Además, se ha reducido el contagio de crisis bancarias entre los diferentes países europeos y se ha producido una cierta convergencia de los tipos de interés del crédito. Por otra parte, a que la percepción que los mercados tienen de las entidades dependa ahora más de sus ratios fundamentales que del país en el que estén las matrices, ha ayudado la realización de pruebas de estrés únicas por las autoridades europeas, que han publicado sus resultados de manera transparente.

Hasta la fecha, el diagnóstico de sus efectos no puede ser sino positivo. Sin embargo, se debe ser también ambicioso en los objetivos que la unión bancaria deberá tener en el futuro. A futuro, la mayor resistencia y transparencia del sistema deberían traducirse en una mejora sustancial de su coste de financiación (en línea con la menor rentabilidad exigida por el mercado), las fusiones transfronterizas deberían generar un marco de competencia europeo para beneficio de la clientela (que tendría acceso a productos mejores y más baratos), y la certidumbre jurídica se plasmaría en una mejor toma de decisiones por parte de la clientela, las entidades, las autoridades y los mercados.



Por tanto, esta aventura de la unión bancaria en la que nos hemos embarcado parece ir por el camino correcto, pero es una larga travesía con una gran recompensa al final. Cesar en nuestro empeño a medio camino invalidaría gran parte de los esfuerzos ya realizados e impediría alcanzar el objetivo último: un sector bancario europeo realmente integrado, lo que comportaría importantes beneficios para la industria, y sobre todo para su clientela.

Digitalización del negocio bancario

Otros de los retos y factores de cambio del futuro del negocio bancario es convivir en un entorno de mayor competencia gracias el impacto de la digitalización. Como muestra la contribución de **Santiago Carbó**, catedrático de Economía de la Bangor University (Reino Unido) y del CUNEF, así como colaborador de Funcas, nuestra percepción de la realidad está condicionada por los recuerdos y estos no tienen necesariamente por qué definir realmente nuestra experiencia. Con la digitalización y su impacto en el mundo financiero sucede algo parecido. Nuestros recuerdos son muy recientes y condicionan nuestra percepción de la realidad del mundo digital como si se tratase de una innovación reciente y disruptiva muy a corto plazo. Sin embargo, lo que hemos aprendido en las últimas décadas es que detrás de la disrupción hay un proceso de investigación y adopción de largo plazo. El desarrollo tecnológico en el mundo financiero es un ejemplo aún más extremo del valor de pensar a largo plazo. Se trata de inversiones que normalmente suponen mucha prueba y error e incluso pérdidas en los primeros años pero que finalmente cambian radicalmente el servicio y la interacción.

La digitalización financiera, en ese sentido, es un proceso de ya más de 30 años que hoy se dispara a velocidades hasta ahora desconocidas en materia de innovación. Sin embargo, es un proceso sujeto a múltiples mitos a veces alejados de la realidad más contrastable, la actual. En su capítulo se pasa revista a algunos aspectos que definen el pasado, realidad actual y la posible evolución de la digitalización financiera, con atención particular a los medios de pago y a la irrupción del *fintech* en España. Los datos y proyecciones manejados sugieren que España es un país en el que la digitalización financiera ha seguido un curso de adopción similar a otros países desde la década de 1980 y en el que los instrumentos de pago han tenido un papel destacado. También se muestra que aunque la irrupción del *fintech* es aún limitada, existe un impacto potencial muy destacable y no solo como alternativa a los servicios bancarios, sino como parte y/o complemento de estos.

En cuanto a las implicaciones de estas transformaciones, hay que tener en cuenta que los servicios basados en la digitalización no solo pueden acelerar cambios de orden económico sino traer otros beneficios y transformaciones sociales. Se estima que la digitalización podría ayudar a superar los costes y barreras físicas que dificultan una mayor inclusión financiera de segmentos de la población menos favorecidos, desde diferentes perspectivas. Específicamente, las plataformas digitales ofrecen la posibilidad de acelerar el acceso hacia los servicios financieros como con el uso de teléfonos móviles, terminales de pago en puntos de venta y otras

posibilidades de interacción. En muchos países, se considera incluso que los pagos digitales podrían proporcionar medios para reducir la discriminación de género en la gestión económica familiar, haciendo compatible actividades como las compras con una propiedad más identificable del instrumento de pago (uso de su propio nombre y su propio control de las cuentas por parte de la mujer).

Se trata de cambios que se producirán en la esfera privada fundamentalmente, pero en los que, como se discute en la contribución de Santiago Carbó, la regulación tienen mucho que decir para preservar la estabilidad financiera, la protección del consumidor y asegurar un entorno competitivo equitativo entre los diferentes proveedores.

Competir en un escenario de bajos tipos de interés

El extenso periodo de reducidos tipos de interés que estamos viviendo en la actualidad está teniendo efectos negativos sobre la rentabilidad bancaria, a través de la reducción del diferencial entre los tipos de interés que pagan por los depósitos y los tipos de interés que cobran por los créditos concedidos. La contribución de **Paula Cruz** (profesora de la Universidad de Valencia) y **Juan Fernández de Guevara** (profesor de la Universidad de Valencia e investigador del Ivie), analiza el margen de intereses del sector bancario español en el contexto europeo, poniendo el énfasis en el efecto que la política monetaria del Banco Central Europeo está teniendo sobre los márgenes de intermediación. Sus resultados indican que la banca opera con márgenes que apenas llegan a cubrir los gastos de explotación tanto en la eurozona en general, como en los principales países de la misma en particular (Alemania, Francia, España e Italia). En el caso español, el margen de intereses es sistemáticamente mayor que en el resto de países analizados, pero superan los gastos de explotación únicamente en 0,4 puntos porcentuales. Además, si se analiza únicamente el negocio en España, el margen de intermediación de la banca española apenas llega al 1 % de los activos totales. Cuando el análisis se centra en los márgenes de nuevas operaciones domésticas, la ventaja obtenida de forma sistemática por España desaparece, situándose dicho margen por debajo del margen del resto de países durante el periodo 2003-2012, aunque en los últimos años vuelve a superarlos.

El análisis agregado del sector se complementa con información desagregada por entidades y se concluye que el mayor margen de intermediación de la banca española se debe, principalmente, a las entidades de gran tamaño (las entidades más grandes operan con mayores márgenes), ya que las de menor tamaño tienen menores márgenes que en otros países. El trabajo cuantifica la importancia de los distintos determinantes del margen de intereses a través de un ejercicio de simulación. El principal determinante del margen son el nivel del tipo de interés, aunque también el tamaño, la aversión al riesgo de las entidades, el entorno macroeconómico, la subsidiación cruzada de productos y la eficiencia.

Por último, los autores realizan simulaciones sobre el efecto tendría sobre el margen potenciales subidas de tipos de interés. Los resultados indican que la relación entre ambas



variables no es lineal, siendo mayor el efecto cuanto menor es el tipo de interés de partida. Por ejemplo, una subida del tipo de interés interbancario a tres meses hasta el 2 % situaría, manteniendo todos los demás determinantes constantes, el margen de intereses en el 2,54 %, frente a 1 % actual. Si hipotéticamente se produjese una subida de tipos de interés a los niveles del tipo interbancario existente antes del comienzo de la reciente crisis financiera, cerca del 5 %, el margen de intermediación bancario sería del 3,33 %. Son márgenes elevados, ya que son simulaciones donde se supone que el resto de determinantes del margen no varían.

Por tanto, dados los bajos niveles de rentabilidad actuales, una subida de tipos de interés tendría un efecto muy beneficioso sobre la misma, permitiendo a la banca enfrentarse a los retos estructurales que se le están presentando en mejores condiciones. Alternativamente, tres elementos son clave también para la sostenibilidad e incremento de la rentabilidad: la reducción de costes y mejoras de eficiencia, la capacidad de generación de ingresos distintos a los intereses, y la continuidad de la mejora de la coyuntura macroeconómica (permitiendo la reducción de la dotación de provisiones bancarias).

Internacionalización del negocio bancario

La crisis ha demostrado que la diversificación geográfica del negocio es un buen antídoto para amortiguar sus consecuencias, tal y como muestra la elevada capacidad de resistencia de los bancos españoles más internacionalizados. En este contexto, el trabajo de **Ramón Casilda** (profesor del Instituto de Estudios Bursátiles y del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá) se centra precisamente en analizar la internacionalización de la banca española, así como su evolución y sus perspectivas desde las posiciones alcanzadas después de casi tres décadas de expansión internacional, donde se ha posicionado como competidora de las más importantes entidades internacionales, sobresaliendo por su eficiencia y altos niveles de beneficios. Su análisis destaca que los activos internacionales de la banca española representan el 42 % el total, y de continuar su trayectoria ascendente podrán al finalizar la presente década llegar al 50 %. Esta creciente internacionalización representa mayores oportunidades, pero también mayores riesgos financieros, como consecuencia de los riesgos geopolíticos a los que deberán enfrentarse y gestionar adecuadamente. Para el autor, la internacionalización en términos empresariales está siendo realmente positiva, si bien ahora se encuentra en otra dinámica económica mundial y la crisis financiera no ha desaparecido totalmente. Por lo cual, hoy más que nunca se hace necesario por parte de los bancos un análisis riguroso y prudente de sus estrategias, posición y evolución de su negocio internacional. Las perspectivas al operar en un entorno complejo e inestable exigen consolidar las posiciones alcanzadas para estar más preparados ante posibles cambios de escenarios competitivos internacionales.

El futuro del crédito bancario

Otro elemento de preocupación en el futuro del negocio bancario que tiene importantes consecuencias sobre el crecimiento económico es la evolución del crédito bancario. Como muestra la contribución de **Juan Basurto** y **Santiago Pernías**, de la Asociación Española de Banca (AEB), la reciente crisis económica y financiera ha supuesto cambios significativos en el marco regulatorio e institucional del crédito en España. Tanto la composición del sistema crediticio, tras el fuerte proceso de reestructuración vivido, como el ordenamiento normativo de su actividad (reflejo de la nueva regulación comunitaria en la materia), difieren sustancialmente del que se podía contemplar inmediatamente antes de la crisis, a la par que se han creado nuevas instituciones, en especial en el ámbito de la supervisión prudencial y la resolución de las entidades de crédito, tanto en nuestro país como en el seno de la eurozona.

La fase alcista del ciclo inmediatamente anterior a la crisis fue testigo, al amparo de la bonanza económica, de un aumento continuado, probablemente excesivo, del endeudamiento de empresas y familias, a la vez que se disimulaba la acumulación de desequilibrios en nuestro modelo de crecimiento, en gran parte debidos a la elevada dependencia del sector inmobiliario. El crédito bancario, reflejo de este modelo económico, creció a tasas considerablemente elevadas y se orientó, de manera preferente, a la financiación de la promoción, construcción y adquisición de viviendas.

Con el estallido de la crisis afloraron las consecuencias de los errores cometidos en la gestión del riesgo de crédito durante la etapa anterior, que tuvieron como manifestación inmediata una abrupta subida de la morosidad y una contracción del flujo de crédito a la economía, realimentando el proceso depresivo. Para atajar sus efectos, se acometieron una serie de reformas que han dado como resultado más visible una intensa reestructuración del sistema crediticio, apoyada con recursos públicos; la desaparición de un significativo número de entidades; una mayor concentración del sector, con reducción de la red y el empleo; un considerable esfuerzo en saneamientos y dotaciones realizado por las propias entidades; y una mayor sensibilidad al riesgo, apreciable tanto en la regulación y la supervisión bancarias como en la gestión desarrollada por parte de las entidades de crédito.

Tras este proceso, la situación al cierre del ejercicio 2016 estaría caracterizada por un volumen de crédito bancario (*stock*) al sector privado residente sensiblemente inferior al máximo alcanzado en la fase alcista, con tasas de crecimiento anual todavía negativas, consecuencia del proceso de desapalancamiento de empresas y familias que podría no haber concluido; un ratio de morosidad en descenso, con recorrido a la baja en los próximos trimestres; un nivel de cobertura que, puesto en relación con los estándares europeos, podríamos calificar de elevado; un escenario económico moderadamente favorable en cuanto a ritmo de crecimiento positivo, tasa de inflación contenida y bajos tipos de interés; unas entidades de crédito más saneadas, más capitalizadas y más intensamente reguladas y supervisadas, aunque también sometidas a mayores requerimientos de capital y liquidez; y un flujo en ascenso de nuevas operaciones crediticias otorgadas a familias y pymes por los bancos españoles.



La evolución futura del crédito en España, desde el punto de partida descrito, dependerá en buena medida del entorno en que tengan que operar las entidades y de los desarrollos que el mismo experimente. Así podemos hablar, entre otros, de condicionantes estructurales (como el nuevo entorno que define la unión bancaria) y de política económica por un lado (que tiene que ver con la transición que se haga en la salida a la actual política expansiva), y de condicionantes regulatorios (aún quedan por incorporar otros posibles aumentos procedentes de la finalización del marco de Basilea, de la introducción de la norma contable IFRS 9, o de las nuevas exigencias en cuanto a capacidad de absorción de pérdidas).

También pueden acabar teniendo incidencia otros proyectos estrella de la Comisión Europea tales como la Unión de Mercados de Capitales y el Plan Juncker de movilización de inversión a largo plazo: el impulso al acceso de los sectores productivos a los mercados financieros como alternativa al crédito bancario; los novedosos esquemas de compartición de riesgos entre los sectores público y privado introducidos por el Banco Europeo de Inversiones; y la mejora de la titulización (que es objeto monográfico de un capítulo de este volumen) como herramienta muy apreciada por los bancos para descargar sus balances y poder conceder nuevo crédito, son todos ellos elementos que de una u otra forma acabarán afectando a su evolución.

Pero también hay otros de carácter más cualitativo, como los códigos de conducta con los clientes –en materia de información a proporcionar a las pymes en determinadas circunstancias, o de transparencia en la comercialización de préstamos hipotecarios, ambos a título de ejemplo– que asimismo influyen en la definición de las políticas de negocio de las entidades. Como igualmente tendrán su importancia las características de la regulación que en su momento se imponga al sector *fintech*, que sin duda ha llegado para quedarse y competir intensamente con la banca tradicional.

Accesibilidad a los servicios bancario tras el cierre de oficinas

Un reto importante que debe afrontar el sector bancario español es paliar los efectos que el drástico cierre de oficinas tiene en la accesibilidad a los servicios bancarios. Este es precisamente el objetivo de la contribución de **Joaquín Maudos**. Como muestra el autor, el número de oficinas bancarias de las entidades de depósito en España se ha reducido un tercio aproximadamente desde el nivel máximo que alcanzó en 2008, justo en el momento del inicio de la crisis. Ha sido un ajuste de capacidad necesario para corregir los desequilibrios del pasado y que está en sintonía con el importante desapalancamiento que ha realizado el sector, con una caída del *stock* de crédito del 21 % desde entonces. Además, hay que tener en cuenta que a pesar del intenso ajuste en la red de oficinas, la densidad actual sigue siendo elevada en el contexto de la eurozona, ya que solo Chipre presenta una cifra inferior a la de España en términos de población por oficina.

Aunque es indiscutible la necesidad del ajuste realizado, es de interés reflexionar sobre alguno de sus efectos colaterales, como es la accesibilidad de la población a los servicios financieros. Este ha sido precisamente el objetivo de esta contribución, que cuantifica a nivel provincial el cambio que se ha producido de 2008 a 2015 en el porcentaje de la población que no tiene acceso a una sucursal bancaria en su municipio de residencia.

Los resultados obtenidos muestran que, aunque ha aumentado un 20 % la población que reside en municipios sin oficinas bancarias, el impacto del ajuste de capacidad instalada ha sido reducido, ya que como porcentaje de la población total solo representa el 0,4 %. En la actualidad 1.128.000 personas (el 2,4 % de la población de España en 2015) no pueden acceder físicamente a los servicios financieros de una oficina bancaria en su lugar de residencia.

En el contexto provincial, dado el desigual ajuste que ha tenido lugar durante la crisis en el número de sucursales bancarias, el impacto sobre la accesibilidad financiera también ha sido desigual. Son las provincias de Barcelona, Tarragona, Madrid y Valencia las que han experimentado el mayor aumento de población sin acceso a una sucursal bancaria en el municipio de residencia. En los cuatro casos se trata de provincias en las que la caída del número de oficinas ha sido intensa.

El ajuste en la red de oficinas también ha sido desigual entre los tres tipos de entidades de depósito que hay en España. Las cajas de ahorros son las que más han ajustado su red desde 2008. La buena noticia es que a pesar de ese intenso y necesario ajuste, el impacto sobre la accesibilidad financiera es muy reducido, ya que la población que reside en municipios en los que únicamente hay oficinas de cajas de ahorros y bancos de fundaciones bancarias solo ha aumentado en 126.000 personas. Por tanto, las «cajas» siguen siendo con diferencia las que más contribuyen a la accesibilidad financiera y por esta vía a luchar contra la exclusión financiera. En concreto, en 2015, el 2,2 % de la población española tiene acceso a una oficina en su lugar de residencia gracias a una caja de ahorros/banco de fundación bancaria, frente al 0,7 % y 0,4 % que tiene acceso gracias a una cooperativa de crédito y un banco, respectivamente. Las cooperativas de crédito son el tipo de entidad de depósito que más ha aumentado su peso en la lucha contra la exclusión financiera durante la crisis, ya que ha aumentado del 0,4 % al 0,7 % la población que reside en municipios en los que solo hay oficinas de cooperativas de crédito.

El hecho de que un 2,4 % de la población no tenga una oficina bancaria en su lugar de residencia no implica que esté financieramente excluida, dada la existencia de otras vías de acceso a los productos y servicios bancarios (banca telefónica y por internet). El importante aumento del grado de penetración de la banca *online* que ha tenido lugar en España en los últimos años (el porcentaje de la población que utiliza este tipo de banca se ha duplicado desde 2008 y representa en 2015 el 39,4 %) es una buena noticia que permite contrarrestar los efectos negativos del intenso cierre de sucursales que ha tenido lugar en España desde 2008. No obstante, el grado de penetración de internet y, por tanto, también de la banca *online*, es menor en aquellos segmentos de la población de edad más avanzada, con menores niveles de estudio, y con niveles de renta más reducidos, que en muchas ocasiones tienen más peso en los municipios más pequeños y de menor nivel de renta. De hecho, a nivel de comunidades



autónomas (no hay datos por provincias), la diferencia entre el porcentaje máximo de uso de la banca *online* (Cataluña, con un 49 %) y el mínimo (Región de Murcia, 29,5 %) es de casi 20 puntos porcentuales, siendo las regiones más ricas las que más utilizan este canal de acceso.

En cualquier caso, si bien ha avanzado mucho la penetración de la banca *online*, sigue siendo mayoritario el porcentaje de la población que no la usa (un 59,4 %), por lo que la oficina bancaria sigue cumpliendo un papel fundamental en el acceso a los servicios financieros.

En este contexto, una importante reflexión del profesor Maudos es que para evitar situaciones de exclusión financiera en municipios donde no hay ninguna oficina bancaria, es importante que en esos municipios haya acceso a internet, lo que en ocasiones se debe a factores como la carencia de las infraestructuras necesarias (sobre todo tecnológicas y de comunicación). En esos casos, y en los que hay un brecha tecnológica asociada a factores como la edad o el nivel educativo, la banca puede ayudar a combatir la exclusión financiera con iniciativas como la oficina móvil (personal que se desplaza en ciertos días y horarios por municipios donde no hay oficinas) o la instalación de cajeros automáticos (que permiten retirar e ingresar efectivo, pagar recibos, consultar movimientos, etc.). Pero también deben contribuir las Administraciones públicas, incorporando entre sus objetivos evitar la exclusión financiera.

El futuro de la titulización

Un aspecto del negocio bancario que ha sufrido las consecuencias de la crisis es la titulización. En España como en el resto de Europa, la titulización está en retroceso desde el comienzo de la crisis financiera, aunque recientemente se observa cierta recuperación en el sector bancario y una tenue expansión a otros sectores. El trabajo de **José Antonio Trujillo**, presidente ejecutivo de Intermoney Titulización SGFT aborda, por un lado, la situación de la titulización y, por otro la nueva normativa comunitaria, en este momento en trámite de aprobación en el Parlamento Europeo.

El papel del BCE como proveedor de liquidez ha sido determinante para evitar el colapso del sistema, pero su intervención tiene un efecto muy negativo sobre el mercado de las titulizaciones. El acceso prácticamente ilimitado de los bancos a la liquidez proporcionada por el BCE, a un coste imbatible, anula los incentivos para acudir al mercado. Los bancos siguen titulizando pero retienen las operaciones para su descuento en el BCE que se ha convertido en el gran *conduit* de la titulización.

En todo caso, además de por los efectos propios de la crisis, el retroceso de la titulización se explica por su desventaja regulatoria y de gestión frente a los *covered bonds*. Los bancos, cuando requieren financiación a medio y largo plazo, emiten cédulas (nuestros *covered bonds*), y reservan la titulización para obtener liquidez a corto descontando bonos en el BCE. Por el momento solo se espera que acudan al mercado entidades financieras sin acceso al BCE, por ejemplo con préstamo automóvil, consumo y tarjetas. En cuanto a la cesión de riesgo para reducción

de consumo de capital, se realizará exclusivamente por vía privada, mediante venta directa de activos o con estructuras sintéticas, y solo en algún caso utilizando fondos de titulización.

Recientemente han aparecido en España operaciones de titulización para financiar plataformas no bancarias de concesión de crédito a pymes y consumo. Por su reducido tamaño no soportan los costes que implicaría una operación en oferta pública listada en mercado oficial. Por ello se realizan en formato estrictamente privado o con listado en «segundo» mercado (MARF), lo cual supone una significativa reducción de costes y menores exigencias en el proceso de emisión.

La titulización no es exclusiva de las entidades financieras, ya que las empresas también disponen de derechos susceptibles de ser titulizados. El caso más habitual son facturas o derechos de cobro resultado de su actividad. Otra posibilidad es la titulización de flujos futuros procedentes de actividades recurrentes. Los más habituales son los procedentes de alquileres, peajes, producción de energía, suministro de agua, etc. También se están realizando operaciones con facturas originadas en actividades de *factoring* y se están utilizando fondos de titulización para mantener activos financieros de naturaleza diversa, por ser vehículos sencillos, jurídicamente seguros, fiscalmente neutrales y flexibles.

La gravedad, extensión y profundidad de la crisis han dado lugar a cambios importantes en la regulación, especialmente en ámbitos financieros que se consideran especialmente vinculados a la inestabilidad vivida. Este es sin duda el caso de la titulización, que se ve afectada por una nueva normativa comunitaria. La propuesta actualmente en trámite establece requisitos para todas las titulizaciones y define una categoría *prime*: las titulizaciones STS.

La nueva normativa aplicable a todas las titulizaciones son un catálogo de buenas prácticas de difícil oposición. No obstante, el regulador debe ser consciente de que la realidad ha demostrado que en Europa los productos de titulización han sido muy seguros y que un mal cálculo de la intensidad con la que se tratan de mitigar los innegables riesgos que anidan en este mercado, más que revitalizarlo lo pueden matar.

El objetivo perseguido por la definición de titulizaciones STS (*sencillas, transparentes, estándar*) es privilegiarlas regulatoriamente, por entender que la definición de una vía «segura» de titulización es un paso imprescindible para la recuperación del mercado y que esta es imprescindible para la financiación de determinados sectores de la economía. Pero el problema de esta regulación y en particular de esta nueva categoría *prime*, es que está construida sobre bases poco firmes y, así, no es raro que la mastodóntica maquinaria de la UE haya acabado creando algo de dudosa eficacia para los fines que se persiguen y que, en el mejor de los casos, podría ser innecesario. La propuesta encarece los costes de funcionamiento a emisores e inversores, y sigue penalizando la titulización como resultado de los miedos y decisiones de los propios reguladores, pues los datos de fallido en Europa si exhiben algo es la fortaleza de los productos de titulización durante el transcurso de la crisis.

Como conclusión, Trujillo señala que la regulación comunitaria de titulización contiene toda una serie de elementos que desincentivan su uso, excepto quizás en el caso de las opera-



ciones más estándar que puedan ser consideradas STS. Para otros activos y otros originadores prevalecerá la búsqueda de alternativas que eviten que las operaciones, aun utilizando técnicas de titulización, sean consideradas como titulizaciones a efectos de la normativa comunitaria.

La importancia de la financiación no bancaria

Este segundo bloque de la monografía se cierra con un artículo sobre la importancia que tiene desarrollar en España la financiación no bancaria, dada la predominancia de la bancaria. Como muestra el trabajo de **Domingo García-Coto** y **Javier Garrido Domingo**, director y subdirector respectivamente del Servicio de Estudios de BME, la diversificación de fuentes de financiación es un factor de gran relevancia para promover el desarrollo y competitividad del tejido empresarial. A partir de los acontecimientos de los últimos años, tanto las autoridades económicas como las propias empresas, europeas y españolas en particular, han tomado nota de las ventajas que representa complementar la financiación bancaria con la procedente de los mercados de capitales tanto en forma de capital como de deuda corporativa.

En el artículo se traza una panorámica de la financiación de la empresa española a través de los mercados regulados de capitales o de valores, con especial atención a la empresa no financiera y específicamente al camino al que apuntan la evolución de datos y regulación en los últimos años.

Hay una tendencia al desendeudamiento externo, mayor peso de los recursos propios en la estructura de financiación y diversificación de las alternativas y canales de obtención de recursos por parte del grueso del tejido empresarial no financiero español. De acuerdo con los datos del Banco de España, entre diciembre de 2008 y junio de 2016, el importe de los pasivos mantenidos por las empresas no financieras en España se ha rebajado un 5,53 % (de 3,5 a 3,3 billones de euros) con un descenso muy llamativo del recurso al préstamo bancario cuyo saldo en el balance cae un 40,39 %. Este recurso ha sido sustituido cuantitativamente en gran medida por recursos propios que en el mismo período ha crecido un 22,36 %. Todos estos cambios se aprecian nítidamente y con más intensidad en la estructura de financiación de las empresas cotizadas, en especial las que integran el IBEX 35.

El proceso de construcción de un sistema financiero que facilite a las empresas el acceso a la financiación de diferentes modos y en diferentes circunstancias es altamente complejo y en el caso de la Unión Europea va a requerir años de puesta en marcha y funcionamiento. La financiación a través de mercados de los fondos propios y de los fondos ajenos requiere de una sofisticada estructura institucional con mecanismos e instrumentos de control adecuados.

De forma gradual van adquiriendo importancia las alternativas de financiación basadas en el mercado de capitales. Así, por ejemplo, el acceso de las empresas españolas no financieras a los mercados de deuda corporativa es, en los últimos años, creciente. En 2007 y 2008 solo 8 y 4 empresas no financieras españolas fueron capaces de emitir en los mercados de bonos.

Apenas 5 años después, en 2013, fueron 30 las empresas que emitieron, aumentando el número en 2014 a 39, en 2015 a 31 y en 2016 hasta 40.

La Bolsa española ha contribuido de forma importante a ampliar las opciones de financiación ajena para empresas de menor tamaño con la puesta en marcha en 2013 del Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), que cerró el mes de noviembre de 2016 con un saldo vivo de emisiones de deuda corporativa cercano a los 2.000 millones de euros, distribuidos en algo más de 1.100 millones de euros en bonos y el resto en programas de pagarés.

También van ganando cuerpo las nuevas alternativas de financiación en forma de capital impulsadas en los últimos años para aliviar la dependencia de la financiación ajena de las empresas de tamaño más reducido. Este es el caso en España del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) para acciones de empresas en expansión. El número de empresas admitidas a cotización ha crecido hasta las 36 al cierre de noviembre de 2016, y este año será récord en volumen de fondos captados a través de ampliaciones de capital, si bien la cifra sigue siendo modesta.

Ampliar el acceso a la financiación para empresas innovadoras, jóvenes y otro tipo de compañías no cotizadas de tamaño pequeño y mediano es también uno de los objetivos centrales del Plan de Acción para construir una Unión de Mercados de Capitales en Europa fuerte y que impulse la economía y el empleo. En España, mediante la Ley de Fomento de la Financiación Empresarial aprobada en 2015, se regulaba y entraba en vigor por primera vez en España el régimen jurídico de la financiación a través de las plataformas de *crowdfunding* o, como la Ley las denomina, «plataformas de financiación participativa» (PFP) de carácter financiero y a las que reserva la realización en exclusiva de esta actividad en nuestro país. Al cierre de 2016 hay 12 plataformas oficialmente autorizadas a operar en España por la CNMV: 7 exclusivamente dedicadas a la financiación mediante préstamos (*crowdlending*) y 5 que se dedican a reunir recursos a cambio de la entrega de valores representativos del capital de las empresas financiadas (*crowdequity*).

III. El futuro de la banca cooperativa

En el caso concreto de las cooperativas de crédito, esta monografía ha tenido especial sensibilidad en analizar su futuro, dedicándose tres capítulos a su análisis. El primero, de **Ricardo Palomo-Zurdo** (catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad CEU San Pablo), en un contexto de cambios y reestructuración, varias son las razones para la oportunidad de relanzamiento del cooperativismo de crédito: por la particular modalidad de banca personalista orientada al socio que desarrollan las cooperativas de crédito; por su especial implicación territorial; por la circunstancia de la práctica extinción-transformación de competidores que gozaban de ciertos privilegios (como era el caso de las cajas de ahorros); y, por una importante faceta, revalorizada en los últimos años: su innegable mejor reputación corporativa, que, sin duda, constituye un valor diferenciador esencial en un momento en que la banca en general sufre cierto rechazo social.



La banca cooperativa en España comprende a 62 cooperativas de crédito que vinculan a más de 2,7 millones de socios y cerca de 11 millones de clientes. En términos económicos alcanzan un activo de 140.000 millones de euros, con una cuota del 6,75 % de los depósitos y el 6,1 % de los créditos, empleando a casi 20.000 personas en una amplia y capilarizada red de 4.600 oficinas.

Procede indicar que la pequeña dimensión comparativa de la mayor parte de cooperativas de crédito evitó sobre ellas el impacto que la burbuja inmobiliaria tuvo sobre las grandes entidades bancarias; sin embargo, esa pequeña dimensión puede ser también una debilidad ante la presión del actual marco supervisor, lo que, en gran parte, ha conducido a los fenómenos concentratorios de cooperativas de crédito acaecidos durante los últimos años.

En este contexto, los retos de la actividad de las cooperativas de crédito pasan, principalmente, por la adaptación a un entorno socioeconómico que ha cambiado sustancialmente en pocos años. La sociedad de la información y las nuevas opciones que las tecnologías ofrecen a los usuarios son un factor clave.

En el caso de las cooperativas de crédito, el mayor impacto del envejecimiento en el medio rural y la reducción de las actividades productivas en el mismo tendrán consecuencias importantes a medio plazo, dado que una considerable proporción de su población pasará a ser clase pasiva dependiente de sus prestaciones por jubilación.

La economía está en permanente proceso de cambio, pero es cierto que el período actual plantea incertidumbres e inquietudes para el sector bancario. Aunque la banca cooperativa ha sabido aprovechar varias oportunidades que este convulso entorno le ha proporcionado, debe afrontar el reto de su renovación operativa y relacional manteniéndose fiel a sus sólidos principios y anticipando los cambios económicos, sociales y tecnológicos que quizá estén marcando el comienzo de una nueva etapa: la *sociedad 4.0*.

En suma, las cooperativas de crédito pueden liderar un modelo de banca social, territorialmente sostenible, que sea eficiente y esté bien gobernada con consejeros y directivos bien formados que sepan mantener la proximidad y el conocimiento del socio y del cliente.

La segunda contribución dedicada a la banca cooperativa se centra en dos casos concretos, los Países Bajos y Alemania (dos de los más importantes sistemas de crédito cooperativo en la Unión Europea), en el primer caso con reflexiones de **Hans Groeneveld**, profesor de cooperativas de servicios financieros en la Escuela de Negocios y Sociedad TIAS de la Universidad de Tilburg, y director de Asuntos de Cooperación Internacional de Rabobank, y en el segundo caso con un análisis a cargo de **Massimo Biasin**, de la Universidad de Macerata (Italia).

Como comenta el autor del preámbulo de este extenso capítulo, **Simeon Karafolas** (catedrático de la Universidad de Ciencias Aplicadas de Macedonia Occidental, en Grecia), estos dos países poseen entidades cooperativas locales individuales con una fuerte relación con el banco cooperativo central. El capítulo analiza el comportamiento de los sistemas de banca cooperativa en los Países Bajos, a través de Rabobank, y en Alemania, a través de los

Raiffeisenbanken y *Volksbanken*, durante y después de la reciente crisis financiera y económica. En ambos casos, se centra en una serie de cuestiones claves:

- El funcionamiento de los bancos cooperativos durante este periodo a través de sus actividades bancarias y cómo ha evolucionado el sector de la banca cooperativa en el concierto bancario nacional. Cabe señalar que en el año 2015 la cuota de mercado de financiación de las pyme era de un 39 % en el caso de Rabobank en los Países Bajos, y de un 32,9 % en el caso de los bancos cooperativos alemanes (Asociación Europea de Bancos Cooperativos, EACB, 2016).
- Qué estrategias de administración y cambios estructurales recibieron o deberían llevar a cabo ambos grupos para atajar los problemas planteados durante este periodo y para afrontar nuevos retos.

Existen diferencias entre los dos casos respecto de cuestiones concretas. Ambos bancos se vieron influidos por la coyuntura económica y las políticas de crédito durante el periodo mencionado, pero ambos resistieron mejor que otros bancos privados. En ambos casos, se discute la necesidad de abordar cambios en el gobierno y administración para cumplir con las regulaciones, así como la eficacia operativa y se toman decisiones como la fusión de los bancos cooperativos locales de Rabobank y Rabobank Nederland en un solo banco cooperativo.

El bloque dedicado al futuro de las cooperativas de crédito se cierra con una contribución de **Hervé Guider**, de la Asociación Europea de Banca Cooperativa (EACB) que centra su reflexión en identificar los retos a los que se enfrenta la banca cooperativa en Europa, caracterizada por una resiliencia y solidez ampliamente reconocidas, pero que se ve sometida a profundos cambios relacionados con el nuevo ámbito regulatorio, las nuevas condiciones del mercado y nuevas exigencias por parte de sus socios y clientes.

En primer lugar, los próximos años serán cruciales para la banca cooperativa en términos de cumplimiento de las normativas más exigente. El objetivo de las autoridades reguladoras es repercutir el coste de las pérdidas a los accionistas y acreedores, en lugar de a los contribuyentes. Si bien este objetivo es común, no debe encaminar a la desmutualización del sector cooperativo. En efecto, es la estructura cooperativa la que se ve afectada por las nuevas regulaciones, que tienden a la centralización y al predominio de un órgano central sólido, en contraposición a la subsidiariedad y a la autonomía de los bancos locales afiliados. La unión bancaria y el establecimiento de un mecanismo único de supervisión también contribuyen a este movimiento de centralización, contrario a la naturaleza de algunas redes de cooperación, mientras que otras optan por la concentración y la unicidad.

En segundo lugar, la banca cooperativa se enfrenta al reto de la rentabilidad para asegurar su supervivencia económica. Por lo tanto, las exigencias en materia de capital obligan a los bancos cooperativos a cuestionarse su modelo organizativo y a optimizarlo para lograr economías de escala y de alcance, a controlar los costes operativos y a mejorar la gestión de



los riesgos, todo ello en un contexto de tipos de interés bajos y de reducción del margen de intermediación. Sin embargo, los bancos cooperativos no tienen como objetivo el beneficio y el pago de dividendos a los accionistas. La banca cooperativa está al servicio de sus miembros y sus acciones a largo plazo se inscriben en un contexto de responsabilidad social.

Asimismo, la relación de proximidad plantea algunos interrogantes. Durante mucho tiempo, la proximidad ha proporcionado una ventaja competitiva innegable a los bancos cooperativos locales, pero mañana puede volverse contra ellos en un entorno cada vez más digitalizado y con clientes cada vez más conectados, enfrentados a la elección entre la atención personal o virtual. La importancia de la red influye en el precio de la financiación, aún más en un contexto de tipos bajos y de abundante liquidez, en el que juegan con ventaja aquellas entidades que se refinancian directamente en el mercado, sin pasar por las agencias.

Por último, los bancos cooperativos tendrán que adaptar su modelo de gobernanza. Es sabido que una gobernanza eficaz resulta esencial para el buen funcionamiento del sector bancario y del conjunto de la economía. Uno de los orígenes de la crisis financiera radica en la mala gestión de ciertas instituciones financieras. Por esta razón, las autoridades han establecido principios, normas y criterios que tienen como objetivo la profesionalización de los órganos de dirección y de los consejos rectores y consejos de supervisión de las entidades de crédito. También en este aspecto, los bancos cooperativos cuentan con particularidades que deben hacer valer y con un modelo de gobernanza que no constituye un obstáculo para su buen funcionamiento. El método de designación de sus administradores y su elección según el principio de «una persona, un voto» son compatibles con las expectativas de los supervisores, siempre que tengan en cuenta la diversidad de modelos bancarios y las legislaciones nacionales.

IV. Lecciones de la crisis

En un monográfico dedicado a los retos del sector bancario español en base a análisis de economistas y juristas, tiene enorme interés contar con la opinión de un periodista que desde hace muchos años sigue muy de cerca la evolución del sector bancario y que, por tanto, es una voz cualificada para extraer las lecciones de la crisis que ha sufrido el sector. Para ello, nada mejor que contar con la colaboración de **Íñigo de Barrón**, periodista de *El País*, y probablemente el mejor periodista en el análisis del sector bancario español.

Como señala Íñigo de Barrón, ha pasado un tiempo suficiente para analizar las lecciones aprendidas de la crisis. Casi se podría decir que es una obligación hacerlo desde España, que se ha convertido en un caso de estudio internacional. La explosión de la burbuja inmobiliaria provocó la desaparición de casi la mitad del sistema financiero (representando por las cajas de ahorros), pero toda la banca se ha visto afectada. La economía ha caído como no se había visto desde hacía seis décadas, con un alza del endeudamiento público y un deterioro del Estado del Bienestar que ha batido récords.

La primera lección, y la más importante, es que ante una crisis financiera se debe actuar con rapidez y realismo. La experiencia ha demostrado que, en la gran mayoría de los casos, los activos dañados que están en los balances de los bancos, van aumentando de tamaño al mismo ritmo que empeora la economía. Así, crecen las pérdidas y la falta de liquidez, hasta que la situación deriva en un problema de solvencia.

En España se detectaron los primeros problemas en la financiación de las entidades en 2008, pero no fue hasta marzo de 2009 cuando llegó la primera quiebra: Caja Castilla-La Mancha. Sin embargo, según Íñigo de Barrón, no hubo un análisis profundo y realista de los balances bancarios hasta 2012. Solo bajo la presión de la Unión Europea, que condicionó las ayudas para el rescate bancario, las autoridades españolas admitieron la difícil situación del sistema financiero.

En 2008 y 2009 España gozaba de un escaso endeudamiento del sector público y no tenía problemas de financiación, lo que le hubiera permitido limpiar los activos tóxicos de los bancos, cambiar a los gestores y recolocar las entidades más dañadas en el mercado. Pero el diagnóstico del supervisor fue equivocado: «Todo era un problema de liquidez, no de solvencia», dijo. La crisis ha supuesto un coste de casi 61.000 millones en ayudas públicas y del sector difícilmente recuperable.

La segunda lección proviene de los organismos internacionales, que han admitido su error de no contar con una precisa vigilancia de la situación macroeconómica de los países y de las regiones. Ahora multitud de organismos vigilan los sistemas financieros y sus economías, desde el FMI, el Foro de Estabilidad Financiera o el Comité de Supervisores Bancarios Europeos. El objetivo es cortar el círculo negativo porque los problemas bancarios derivan en crisis de deuda soberana (por los gastos necesarios para los rescates), que se produce en un momento de fuertes restricciones de crédito, lo que acelera más la caída del PIB y de los ingresos públicos.

En este complejo panorama, los supervisores deben mantener la sangre fría y no propiciar malas fusiones de bancos, porque nunca son una buena solución. Esta sería la tercera lección, que en España ha tenido uno de los ejemplos más llamativos de Europa: la creación de Bankia fruto de la fusión de siete cajas, casi todas con graves problemas, entre las que destacan Caja Madrid y Bancaja.

La razón por la que hay que ser muy cuidadoso en escoger los bancos que pueden ser fusionados es porque los peores créditos siempre están ocultos. Está demostrado que en los malos tiempos, y esta es la cuarta lección, los banqueros no colocan en morosos los préstamos más dañados, sino que los refinancian, con lo que cortan la llegada de ingresos, pero no el flujo de gastos que ocasionan estos activos.

Al detectarse más y más problemas en diferentes entidades, se debe tener mano firme para crear un banco malo con los peores activos y créditos del sector. Cuanto antes se haga (quinta lección), más rápida será la recuperación de los bancos, el regreso del crédito a los buenos clientes y se permitirá que los gestores se centren en el crecimiento comercial sano.



La sexta lección es que los costes de la crisis, como la creación de ese banco malo, no se limitan al dinero inyectado en las entidades rescatadas. Pese a que se pueden pagar grandísimas facturas en taponar agujeros inmobiliarios, el daño que ocasionan las crisis financieras al cortar el crédito y dejar morir empresas rentables, disparar el paro, elevar los costes públicos para atender el desempleo y las ayudas sociales, pueden llegar a igualar al PIB del país, según diferentes estudios.

Esta situación genera un alto malestar social que se agrava si el Estado está ayudando a entidades cuyos máximos directivos mantienen los altos niveles de retribución previos a la crisis. La séptima lección es que no se debe evitar el castigo a los malos gestores, que tienen que ser desalojados de sus puestos y, si existieran indicios de delito, puestos a disposición de la justicia. De lo contrario, crecerá el malestar social.

Con estos precedentes, no cabe duda de que las crisis financieras se llevan por delante la reputación de las entidades, que es la octava lección. El problema es que, si no se actúa con celeridad, al final la opinión pública no diferencia entre entidades mejores y peores. El descrédito es para todo el sector, ya que la ciudadanía les hace responsables de la pérdida de bienestar social.

¿Alguien gana con esta crisis? A modo de conclusión, esta es la novena y última lección de Íñigo de Barrón. A corto y medio plazo, es difícil encontrar ganadores porque la regulación crece y los tipos bajos presionan los márgenes. Sin embargo, con el paso del tiempo, los más grandes supervivientes tienen altas posibilidades de incrementar su cuota de mercado y, por lo tanto, reforzarse ante el cambio de ciclo. Es decir, la crisis genera concentración y entidades más fuertes y resistentes, pero también, paradójicamente, «bancos demasiado grandes para caer», uno de los objetivos que se quería evitar al comienzo de la crisis, para evitar nuevos Lehman Brothers como el de 2008.