

La nova banca i el finançament del sector productiu

Josep Jané Solà (*)

En els darrers vint anys, el sector financer ha conegut més canvis que en els dos-cents anteriors. Quins han estat els principals fenòmens que han dut a la situació actual, on es pot parlar d'una autèntica nova banca, la banca d'intermediació?. Com a mínim, hi ha sis fets, la convergència dels quals, en suma, ha portat a la situació present.

En primer lloc, el món modern ha facilitat el que podríem dir l'«alfabetització» econòmica de la gent. I dins d'aquesta alfabetització generalitzada, la cultura financera ha arribat a ocupar el seu lloc. No fa massa anys, el coneixement de la inflació i els seus perniciosos efectes es trobava reduït a l'àmbit dels experts; avui és a l'abast de tothom. El mateix es pot dir de qüestions com l'atur, el tipus de canvi de la pesseta i molts d'altres. I, naturalment, del tipus d'interès. No fa molts anys, l'estalviador desconeixia que els seus diners podien produir-li un guany addicional sense necessitat de treballar; avui no. En realitat, tot el sistema financer estava muntat sobre la ignorància financera dels clients (naturalment, hi havia, com sempre, les excepcions que, per ser-ho, confirmaven la regla).

Hi ha diversos fets que motiven aquesta alfabetització generalitzada en el terreny econòmic en general i financer en particular. El primer és, naturalment, l'augment de cultura de la població que, a mesura que avança el segle XX, s'ha anat aconseguint als països del Primer Món; és com el medi ambient perquè hi arrel·lin i aflorin coneixements més o menys especialitzats, com és el cas de l'economia i les finances.

Un altre fet important és la crisi econòmica iniciada arran de la revolució del petroli d'octubre de 1973. Les crisis econòmiques són molt pedagògiques. Efectivament, quan les coses van bé ningú no es preocupa dels diners, dels llocs de treball, dels malbarataments, etc.; quan les coses van malament cal estrènyer els cordons, els salaris es transformen en quelcom molt important i els estalvis també. És més, en els períodes d'expansió les notícies econòmiques no criden gaire l'atenció i passen desapercebudes; en períodes de recessió -el dels anys setanta amb l'encariment brutal del preu de l'energia i les seves negatives conseqüències- les notícies econòmiques omplen les primeres pàgines dels diaris, són titulars de les telenotícies i omplen grans espais dels «mass-media», televisió -amb la seva impressionant força-, naturalment, inclosa. I això fa que la gent es pregunti cada dia més què passa, què passarà i perquè, ho comentin els uns amb els altres, prestin atenció als comentaristes i acabin aprenent-ne una mica. A aquests fets cal afegir l'augment de la competència que, en el cas de les finances, ha estat senzillament espectacular en els darrers anys; i els anuncis oferint tipus o condicions diferents a les planes dels diaris, als «spots» televisius i a les falques radiofòniques també fa que la gent, de mica en mica, n'apregui.

En conclusió, si a la cultura general del ciutadà, molt més elevada que la d'abans, s'hi suma el punyent i pedagògic impacte de la crisi econòmica i les influents, i també pedagògiques, campanyes de competència entre productes de diferents entitats, hem de concloure que el consumidor, estalviador o prestatari del sector financer d'avui no reacciona ni pren decisions com ho feia el d'ahir; i molt menys com el d'abans d'ahir.

Un altre fenomen que ens ha portat a la situació present ha estat el de la desregulació generalitzada del sector financer. És la conseqüència natural dels aires liberalitzadors que bufen al món occidental des de fa més o menys una dècada. Durant l'època del «statu quo» bancari (anys quaranta, cinquanta i bona part dels seixanta) i, fins i tot, després de les tímides obertures de 1964 i 1974, quan tot estava fixat i ben fixat (totes les entitats oferien a l'estalviador els mateixos productes, pagaven i cobraven -per norma obligatòria- els

(*) Catedràtic de Política Econòmica i President Executiu del Banc de la Petita i Mitjana Empresa

mateixos tipus d'interès), naturalment l'elecció de l'entitat amb la qual hom volia treballar es feia exclusivament per amistat amb l'empleat o director de l'agència de torn, o, sobretot, per proximitat geogràfica. Aquest era l'element essencial en la diferenciació del mercat. En paraules més planeres, podríem dir que funcionava el raonament del «preu per preu, l'entitat que tinc sota casa»; d'aquí ve l'afany d'obrir extensíssimes xarxes d'oficines per aconseguir el favor del client que ha portat a Espanya a ésser capdavantera en el ranking de densitat d'oficines bancàries i de caixes d'estalvi. Però tot això canvia quan, a partir dels anys vuitanta, es comença a donar llibertat d'actuació a les entitats als diferents terrenys de productes d'actiu i de passiu fins arribar a la situació actual en què, fins i tot, s'ha ampliat a qualsevol tipus de moneda.

Al mateix temps, i dintre del fenomen de la desregulació esmentat, se'n produeix un altre de globalització, i que podem enfocar en un doble sentit: sectorial i geogràfic.

Des d'un punt de vista sectorial, cauen les barreres d'especialització entre entitats. Abans, caixes, bancs, companyies d'assegurances, societats d'inversió, etc. tenien regulats els seus àmbits d'actuació i pràcticament ningú no es ficava en el terreny d'altri. Concedir hipoteques era gairebé exclusiu de les caixes; descomptar lletres era una activitat «pròpia» dels bancs; oferir productes d'estalvi i/o capitalització a llarg termini només ho feien les companyies d'assegurances; l'arrendament financer era exclusiu d'unes entitats «ad hoc» que, per aquest motiu, es deien de «leasing», per utilitzar el termini anglès ben generalitzat. Això s'ha acabat. Avui la normativa legal permet que gairebé tothom faci de tot i que el sector financer sigui u, de manera que el client pot resoldre tot l'ampli ventall de les seves necessitats financeres en una sola visita a una sola entitat.

En el terreny geogràfic els mercats també s'han globalitzat. Amb la caiguda de les barreres duaneres i amb les unions econòmiques hi ha hagut una liberalització internacional de moviments de capital que fa que, fins i tot, activitats abans prohibides i fortament penades s'hagin convertit avui en una activitat lliure, de manera que hom pot estalviar i invertir on vulgui, almenys a l'àmbit europeu que, en el cas espanyol, com és ben sabut, és el que representa de bon tros la part més important de les nostres relacions internacionals. Com a conseqüència, la competència en el món financer ha augmentat enormement i les possibilitats d'elecció per part de l'estalviador i de l'usuari dels diners (amb uns coneixements molt més profunds del tema, no ho oblidem) són, com a mínim, molt diferents i molt més àmplies del que ho eren fins no fa gaire.

Un altre fenomen convergent d'aquest profund canvi que estem sumàriament analitzant és el de la «titulització». Cada dia més, préstecs i crèdits s'esmicolen a «trocets», de manera que, mitjançant diferents títols de tota mena i espècie (bons, obligacions, pagarés, certificats, etc.) es puguin arribar a «col.locar» entre aquells que generen els excedents de diners: els estalviadors.

Enfront de l'esmentat sistema de sempre d'entitats de dipòsit, sorgeix el més modern d'entitats d'intermediació. I és natural. El primer actua captant diners de l'estalviador per situar-los en «dipòsits» i les caixes o bancs corresponents cerquen qui els necessiti per prestar-los-hi. Però és un sistema car, ja que les despeses i els marges necessaris per fer-lo funcionar l'encareixen molt. Les entitats d'intermediació fan la mateixa funció de posar en contacte uns i altres, però a l'inrevés: primer cerquen el prestatari, li «dissenyen» l'operació de préstec en títols i després cerquen el proveïdor dels diners perquè col.loqui els seus estalvis. És un sistema, el d'intermediació, menys feixuc i més barat i, en conseqüència, l'inversor pot pagar menys mentre que l'estalviador pot cobrar més. La funció bancària és la mateixa amb un canvi terminològic: «emissor» i «subscriber», en lloc dels clàssics «prestatari» o «estalviador».

Mentrestant, el fenomen de la titulització, ben conegut pel termini anglès «securitization», s'estén com una taca d'oli, sobretot gràcies a que els juristes han fet possible la transformació -per dir-ho així- d'un «gran dret» d'un sol prestamista a molts «petits drets» de molts i molts prestamistes. Aquest sistema seria molt difícil de portar-lo a la pràctica si no anés acompanyat d'un altre fet: el de la inversió col.lectiva. És a dir, els petits estalviadors no solen comprar un a un els títols, sinó que posen els seus diners en un «fons comú» i uns gestors professionals són els qui inverteixen aquests fons en compres de títols a l'engròs. Això explica el fenomen de l'enorme expansió dels fons d'inversió arreu del món, com es pot veure al gràfic nº 1.

Finalment, hi ha un altre fet que ha ajudat, millor dit, que ha obligat a que la gent s'espavilés. Quedar-se adormit més o menys acumulant estalvis quan la voracitat del sector públic no té fi, pot resultar el pitjor dels negocis i això avui ho sap tothom: grans i petits estalviadors. Primer es comença per abastar un millor tipus d'interès per fer front, com a mínim, a la taxa d'inflació; però immediatament es recerca la col.locació més favorable dintre de l'estructura tributària vigent. I s'acaba calculant la rendibilitat financero-fiscal de cada col.locació per elegir la més adequada.

En resum, la nova banca, doncs, la d'intermediació, s'està imposant a causa de la conjunció de diversos fenòmens: l'alfabetització financera de la gent, la desregularització i la globalització, que han portat els aires liberalitzadors en els darrers temps, la titulització i la inversió col·lectiva que fan furor i la creixent pressió fiscal a tot arreu.

A més, totes les entitats, tant les de dipòsits com les d'intermediació, han après a actuar en un mercat pràcticament inexistent no fa massa temps: el del diner interbancari. D'unes èpoques en les quals deixar diners als competidors o demanar-los als col·legues fins i tot era mal vist, s'ha passat a una situació actualment en la qual aquesta activitat d'intermediació, gairebé en el seu estat més primari, és senzillament fabulosa: a Espanya concretament, com es pot veure a les rúbriques 1 i 2, respectivament, dels quadres d'estructura d'actiu i d'estructura de passiu de la banca espanyola, almenys al 1992 aquest mercat representa un terç del negoci bancari. És un mercat d'intermediació «telefònica», molt ràpid, àgil i volàtil i, com a conseqüència d'aquests fets, apareixen nous riscos per a aquesta nova banca abans inexistents: els de canvis bruscos dels tipus d'interès.

Com es pot veure en els mateixos quadres esmentats, els tradicionals comptes corrents i llibretes d'estalvi de la banca de dipòsits han reduït el seu pes en el balanç del 68% al 34%, de 1965 a 1990; els bancs ja no tenen els diners d'una forma convencional sinó que, com es pot veure, han crescut les col·locacions a termini (cercant, naturalment, millores de rendibilitat).

Per la banda de la inversió, la creditícia ha perdut un pes de 15 punts, del 60% el 1965 al 45% el 1992; i el més espectacular d'això és que, dintre d'aquesta inversió, el descompte de lletres ha caigut estrepitosament del 45% al 13% en el període esmentat, de manera que de representar dos terços de la inversió convencional, ara només en representa un, amb tots els canvis estructurals que aquesta davallada també comporta.

Un altre canvi estructural que obliga a la vella banca a transformar-se cap a la nova banca és el fet que els tipus d'interès reals, que a Espanya eren històricament negatius, com es pot veure al quadre adjunt, es transformen, a partir dels anys vuitanta, en positius. Canvia molt treballar amb tipus d'interès negatius o fer-ho havent de remunerar els diners amb tipus d'interès positius. S'havia de fer molt malament perquè un banc no guanyés diners en la situació anterior!. És més, això permetia que els bancs poguessin mantenir estructures feixugues i pesades. Ara no.

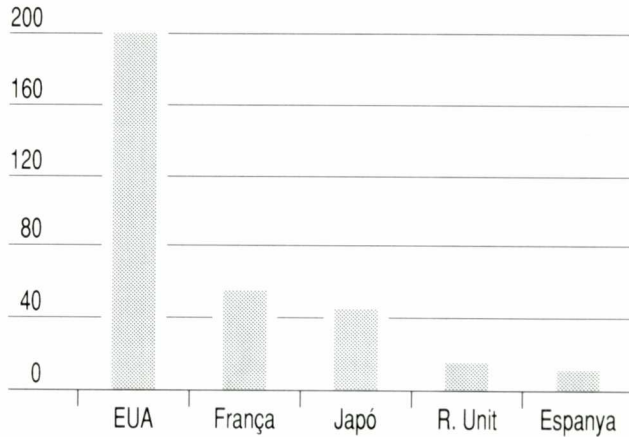
Si tornem al tema de la inversió col·lectiva, al gràfic nº 2 veurem com els bancs -i les caixes- s'estan passant a l'activitat d'intermediació. És una nova manera de complir el seu servei públic, de transvasar els diners des de l'estalviador a l'inversor. Com podem veure, els fons d'inversió suposen ja el 18,4% dels dipòsits bancaris i el 9% dels dipòsits de les caixes (enfront del 3,4% i 3,2%, respectivament, de només fa tres anys!); i encara estem lluny del 21,5% de mitjana a la U.E., del 62% a França o del 78% als Estats Units, per exemple, països on, com hem vist, els fons d'inversió abasten ja, aproximadament, els 50 i 200 bilions de pessetes, respectivament, mentre que a Espanya estan a 10 bilions de pessetes, molt lluny encara del volum que, pel nostre nivell de desenvolupament, ens correspondria comparativament amb d'altres països avançats. Per això, es pot afirmar que aquest autèntic fenomen de «desdipositació» continuarà entre nosaltres provocant canvis fonamentals en el negoci de la banca tradicional.

La nova banca depèn, en conseqüència, cada vegada més de les comissions que no pas del diferencial d'interessos; com es pot veure en el gràfic nº 3, hi ha països on els ingressos bancaris per comissions representen ja el 50% del seu marge ordinari. D'altra banda, aquesta nova banca té molta més estabilitat en els seus ingressos, ja que el risc i la volatilitat dels tipus i de les operacions es trasllada molt més directament a l'estalviador, com es pot veure al gràfic nº 4. Si observem l'evolució de la taxa de creixement d'ingressos als 45 bancs més importants dels Estats Units, es veu que l'estabilitat dels provinents de comissions i serveis és molt més accentuada que els obtinguts per préstecs i crèdits.

Pel que fa al sector productiu de l'economia, resulta que aquesta «nova» situació bancària li ofereix moltes més oportunitats de finançar-se, la qual cosa, naturalment, és molt bona. Així com les possibilitats d'aconseguir millores de rendibilitat s'estenen per la banda dels estalviadors, també el ventall d'oportunitats d'aconseguir millores de costos s'obren pel costat de les empreses. Són les conseqüències dels mateixos fenòmens esmentats al llarg d'aquesta dissertació, però observats, diguem-ne, des de l'altre costat, encara que hi pot haver algunes dificultats. Per una banda, la manca d'hàbit per part dels empresaris i els seus comptables, administratius o directors financers. L'aferrament als costums de tota la vida és el principal obstacle perquè el sector productiu pugui gaudir de la nova situació financera; són les maneres de veure i les idees velles que ocupen el nostre cervell les que impedeixen l'entrada de les noves possibilitats i de les

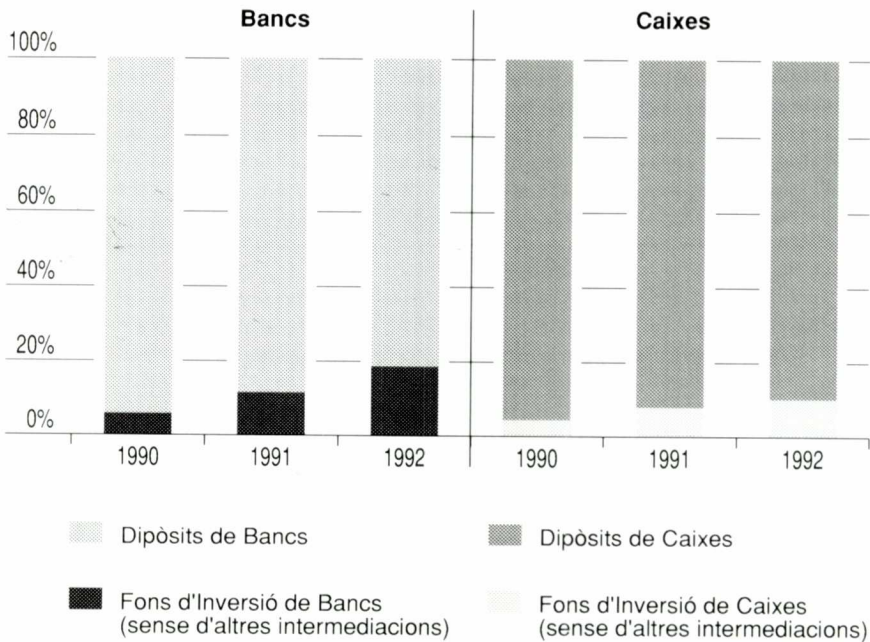
Gràfic nº 1

FONS D'INVERSIÓ: FENOMEN MUNDIAL (1993)
(bilions de ptes)



Gràfic nº 2

FENOMEN DE LA «DESDIPOSITITZACIÓ» DE L'ESTALVI
EN EL MERCAT ESPANYOL



innovacions. Per altra banda, hi ha el fet legal que als fons d'inversió no els està permès d'invertir a la petita i mitjana empresa, autèntica columna vertebral, com és ben sabut, del sector productiu de l'economia. Els fons d'inversió es veuen obligats a dedicar el 80% de la seva cartera a deute públic, precisament quan ja no hi ha coeficients obligatoris en el sector bancari. En aquestes circumstàncies hi ha un enorme perill de «crowding out» de la petita i mitjana empresa en el mercat financer. Aquest és un aspecte que es podria arreglar; atès que el «métier» d'un banc és l'anàlisi del risc, podria clarament fer d'avalador com a solució, de manera que títols emesos per «pimes» computessin pels fons d'inversió.

També caldria autoritzar els fons d'inversió a col·locar els seus diners en dipòsits bancaris (en certificats de dipòsit, per exemple), de manera que els estalvis recircularien cap als bancs perquè aquests poguessin continuar finançant les pimes a la manera antiga. I alguna d'aquestes solucions les acabarem veient, atès que, com és sabut, la força dels fets s'acaba imposant perquè la realitat és molt tossuda.

ESTRUCTURA DEL PASSIU DE LA BANCA A ESPANYA (%)

Rúbriques	1965	1970	1980	1990	1992
1. Recursos propis	6,4	7,2	6,8	7,5	7,7
2. Entitats de crèdit	10,4	11,9	21,7	30,3	34,7
3. Dipòsits a la vista i a curt termini	67,8	54,5	34,8	35,8	33,9
4. Dipòsits a mig i llarg termini	15,4	26,4	36,7	26,4	23,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Font: Elaboració pròpia amb dades del CSB.

ESTRUCTURA DE L'ACTIU DE LA BANCA A ESPANYA (%)

Rúbriques	1965	1970	1980	1990	1992
1. Tresoreria i entitats de crèdit	12,6	16,2	22,7	37,6	38,8
2. Inversió creditícia	59,8	54,9	55,7	43,6	44,5
3. Cartera de títols	14,3	17,1	10,1	9,1	6,2
4. Crèdits de firma	12,6	10,3	8,4	7,9	8,0
5. Immobilitzat	0,7	1,5	3,1	1,8	2,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Font: Elaboració pròpia amb dades del CSB.

TIPUS D'INTERES REALS A ESPANYA

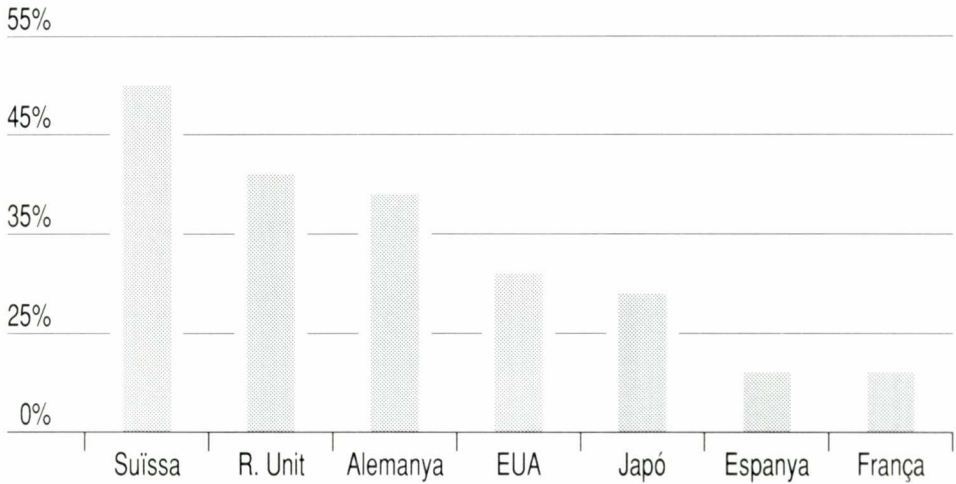
	1965	1970	1975	1980	1985	1990*	1992*
Dipòsits a la vista (*)	-4,5	-5,6	-14,9	-13,3	-7,5	2,8	1,8
Bons Bancaris	-0,8	-0,9	-7,6	-1,7	2,3	5,4	4,9
Dipòsits de sis mesos a un any	-2,0	-1,1	-10,1	-6,4	2,8	3,8	3,9
Dipòsits d'un a dos anys	-1,0	-1,1	-10,8	-2,1	2,8	3,6	3,6

(*) Elaboració pròpia.

Font: Banc d'Espanya. Informes Anuals i Butlletins Estadístics. Resum.

Gràfic nº 3

**INGRESSOS BANCARIS PER COMISSIONS I SERVEIS
S/MARGE ORDINARI (1989)**



Gràfic nº 4

**TAXA DE CREIXEMENT D'INGRESSOS DELS 45 BANCOS
PRINCIPALS DELS EUA**

