

CAPITULO 19

Finanzas

Introducción y breve apunte histórico

ADEMÁS de los dos bancos, de la caja de ahorros y de la cooperativa de crédito que son o que pueden considerarse propiamente autóctonos, en Gipuzkoa están presentes -en algunos casos con implantación muy significativa- la gran mayoría de bancos nacionales, un buen número de bancos extranjeros y también las dos mayores cajas de ahorros del Estado, amén de alguna otra, también del grupo de las de mayor dimensión. La oferta crediticia se complementa y potencia con la activa participación de otros diversos establecimientos financieros de crédito especializados, algunos de los cuales tienen su domicilio social en este territorio .

La estrecha correlación que históricamente ha existido en Gipuzkoa entre la economía real representada por las economías domésticas, las empresas y el sector público y la economía financiera apoyada en las entidades de crédito ha configurado una estructura extraordinariamente equilibrada y coherente entre ambas economías, que han constituido de hecho dos vertientes de una misma realidad (como en teoría debiera ser siempre) y que han competido en dinamismo, impulsando o siguiendo -según circunstancias- la una a la otra. Es lógico por ello que las pequeñas oficinas bancarias (bancarias en sentido genérico, comprensivo de toda entidad crediticia) se encuentren por doquier, al abrigo de -o amparando a- las pequeñas empresas y las economías familiares, rurales, costeras o urbanas.

Quiere decirse con ello que, sin perjuicio de admitir lógicas excepciones, no cabe aplicar al caso guipuzcoano la pretendida o cierta confrontación que en otras zonas económicas se atribuye a estas dos manifestaciones de la economía. Al margen de tópicos facilones más o menos oportunistas y a menudo demagógicos, lo cierto es que en el nacimiento o en el desarrollo de muchas de nuestras empresas aparece a menudo involucrada una entidad financiera y que en la creación de

pre, junto a otros profesionales, unos cuantos empresarios. Es por ello natural que haya habido en todo momento una mutua comprensión y apoyo.

Quiere decirse también que las prácticas de especulación financiera, la creación de tantos grandes globos como los que pueblan la atmósfera de la mundanal aldea, las modernas danzas de sucesivos velos financieros que no siempre guardan la belleza sino que ocultan tan a menudo los defectos e imperfecciones del cuerpo económico real, aun existiendo en esta tierra, tienen menos tradición y probablemente menor volumen e incidencia que la que alcanzan en otros pagos.

En cuanto al alcance e intención del presente análisis, ha de indicarse que se ha pretendido que las carencias de cifras precisas y actualizadas que en algunos casos se advertirán al aproximarse a los balances territoriales del conjunto de entidades financieras, queden compensadas a efectos prácticos por la constatación de tendencias, de actitudes y de planes, que pueden permitir concluir sobre el estado, potencialidad y expectativas que aquéllas ofrecen.

Varias de las entidades financieras que hoy tienen su domicilio en este territorio o sus continuadoras aparecen ya censadas en Gipuzkoa hace más de cien años. La Caja de Ahorros y Monte de Piedad Municipal de San Sebastián, la Caja de Ahorros Provincial de Guipúzcoa, el Banco de San Sebastián, el Banco Guipuzcoano y otras casas de banca, como la Banca Brunet figuran en los anales económicos del siglo XIX. Otras lo aparecen en los primeros años del siglo XX como el Banco de Tolosa, el Banco de Irún -que luego serían absorbidos- Barcaiztegui y Maestre, la Banca Besné....

En los años sesenta asiste Gipuzkoa al nacimiento de la Caja Laboral Popular, al amparo del movimiento cooperativista que tiene en Modragón su primer centro matriz.

En los años setenta el Banco de San Sebastián, previamente adquirido por el Banco Hispano Americano, se integra plenamente en éste cesando en su denominación previa, si bien manteniendo su extensa red de oficinas, ahora con la nueva identidad.

más impulsada por un extenso grupo de empresarios, muchos de ellos guipuzcoanos.

A principios de los ochenta las instituciones públicas, algunas entidades financieras y un extenso grupo de pequeños empresarios (también muchos de ellos guipuzcoanos) organizan y ponen en marcha la Sociedad de Garantía Recíproca Elkargi.

Los bancos de Bilbao y de Vizcaya, de larga e intensa implantación en Gipuzkoa, se fusionan en 1988 dando lugar a una de las más extensas redes bancarias en este territorio, bajo la nueva denominación BBV.

En 1990 son las dos cajas de ahorros, la Municipal y la Provincial las que se fusionan dando lugar a la Caja de Gipuzkoa y San Sebastián, más conocida por kutxa.

En plena crisis económica, cinco entidades financieras (tres de ellas con domicilio en Gipuzkoa) junto con el Gobierno Vasco crean la sociedad de préstamos participativos Luzaro.

datos publicados a nivel provincial.

El presente estudio se apoya en las fuentes ya conocidas del Banco de España y Eustat con los datos publicados hasta finales de 1997 y/o primer trimestre de 1998 (incluso anteriores), que dado el carácter más estructural que coyuntural del trabajo no afectan a sus análisis.

Además se ha contado con las informaciones económicas y memorias de algunas entidades e instituciones financieras, como Kutxa, Caja Laboral, BBV, Federación de Cajas de ahorro Vasco-Navarras, Bankoa, Banco Guipuzcoano, Elkargi y Luzaro, a las que agradecemos muy sinceramente su colaboración, por habernos facilitado, no sólo datos estadísticos, sino también opiniones sobre el futuro del sector en Gipuzkoa.

Tamaño relativo

PARA aquellos casos en los que no se disponga de datos desagregados para este Territorio Histórico, conviene conocer el peso relativo que, dentro de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) y del conjunto del Estado, tiene el sector "servicios financieros y seguros" de Gipuzkoa, capítulo que suele tratarse agregadamente en estudios macroeconómicos.

Gipuzkoa tiene un peso relativo en la CAPV del orden del 33%, valor porcentual que se mantiene sensiblemente estable en el tiempo.

El 33% atribuible a Gipuzkoa del VAB (valor añadido bruto) del capítulo de banca, seguros y otros servicios a empresas de la CAPV, representa 226.680 millones en 1995 y 257.145 millones en 1997. Estos valores suponen en torno al 16% - 17% del VAB total de Gipuzkoa que fue de 1.378.506 mill y 1.488.776 mill en los mismos años.

1 Notas sobre la estructura del sector financiero en Gipuzkoa

Fuentes consultadas

CUANDO se plantea el estudio desagregado del sector financiero en Gipuzkoa surge la dificultad de acceso a datos que reflejen con fidelidad la realidad singular de este territorio. El sector financiero, cada vez más universal y con entidades operando más allá de sus fronteras originarias, no ofrece con profusión

GIPUZKOA

	% VAB	1995	1996	1997(A)	
VAB p/m TOTAL de GIPUZKOA		1.387.506	1.416.609	1.488.776	
AGROPESQUERO	2%	22.994	22.315	22.428	
INDUSTRIA	40%	548.966	552.317	597.748	
CONSTRUCCION	6%	86.923	86.432	86.828	
SERVICIOS	53%	728.623	755.545	781.772	
Banca, seguros y serv. empresas		226.680	242.040	257.145	(*)

Unidad: millones de PTA.

(A) Avance

Precios constantes, año base 1995.

(*) Se estima en un 33% del total de este epígrafe en la CAE

Datos de población ocupada en el sector de Banca en Giupuzkoa (datos año 1996)

Banca y seguros	27.5%	6.649
Servicios a empresas	72.5%	17.536

Fuente: Eustat . Elaboración propia

Si se considera que cada persona trabajadora en este capítulo añade el mismo valor bruto, a partir del dato de ocupación en banca y seguros de Gipuzkoa -6.649 personas el año 1996, un 28% del total ocupado en el conjunto de servicios a empresas - el VAB del sector financiero y de seguros quedaría en torno a los 63.500 mill en 1995 y 72.000 mill en 1996.

Por lo que respecta a la relación existente con el conjunto del Estado, se acepta que la contribución de la CAPV al PIB del Estado oscila entre 6% y 6,5%, hecho que se confirma con los datos del año 97. Gipuzkoa con un 33% de la CAPV, equivaldría sensiblemente a un 2,1% del total del Estado.

2 Análisis estructural del sector financiero en Gipuzkoa

A ISLADAMENTE considerada, no puede hablarse de Gipuzkoa como "centro financiero", ya que carece de instituciones como la Bolsa de Valores y las empresas que a su alrededor se desarrollan. Gipuzkoa, financieramente hablando, no es un centro. Es un motor que consume y aporta energía financiera.

Gipuzkoa disfruta de un entramado financiero que llega prácticamente a todos los rincones de su geografía. Y lo hace con una muy amplia oferta de productos y servicios en condiciones altamente competitivas.

Conviven entidades de muy diversa dimensión y amparadas por diferentes figuras jurídicas. Todas compiten o colaboran entre sí -según sea el caso- tratando cada una de cumplir sus finalidades específicas. En general, todas gozan de una gestión correcta y procuran armonizar y potenciar entre sí los criterios de rentabilidad propia, calidad de servicio y apoyo al desarrollo económico. Varias entre ellas incluyen entre sus principios de actuación la colaboración al desarrollo socio cultural del Territorio.

Si a las notas anteriores se les unen las características del pueblo guipuzcoano, su dinamismo y su permanente interés por las innovaciones, su receptividad a las nuevas fórmulas de ahorro, inversión o crédito y la proximidad de alguna oficina, Gipuzkoa -desde la perspectiva que nos ocupa- se configura como un espacio financiero adecuadamente atendido, bien informado y con una población al día de las nuevas fórmulas financieras y de los desarrollos ofrecidos por la tecnología. Por ello, hay pocas dudas de que seguirá siendo centro y objeto de interés para las entidades financieras y que su estructura mantendrá también en el futuro el equilibrio y el dinamismo a los que antes se ha hecho referencia.

Entidades de depósito

Oficinas y nuevos canales de distribución

LA tecnificación continúa ofreciendo nuevas posibilidades de automatización y muy en particular en lo que se refiere a la distribución de productos y servicios de las entidades financieras, por una parte mejorando la prestación de servicios tradicionales y, por otra, abriendo la posibilidad de ofrecer nuevos productos.

Oficinas automáticas y cajeros, banca electrónica y telefónica de servicio permanente avanzan inexorablemente, sin perjuicio de lo cual se mantiene la red de sucursales, con personas próximas al cliente. Porque siguen siendo necesarios puntos de referencia, lugares de encuentro y refuerzan esa imagen de fortaleza, que en este país se ha transmitido en gran medida a través de las oficinas.

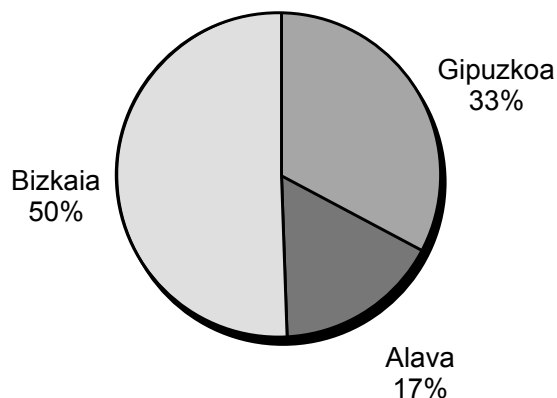
En la actualidad cabría hacer una clasificación entre entidades atendiendo al sector al que se dirigen -empresas, particulares patrimonio, inversiones... - o bien en base al canal de distribución empleado -oficina tradicional, automática, electrónica, entidad para financiera...-. Pero, sin perjuicio de ello, para conocer y entender el tejido financiero guipuzcoano no se puede ignorar la tradicional segmentación de cajas, bancos y cooperativas, entidades de depósito con vocación, regulación y forma jurídica diferentes.

Datos a vista de pájaro.

Situación relativa

GIPUZKOA, según los datos recogidos en el Boletín Estadístico del Banco de España del 2º trimestre de 1998, cuenta con 555 oficinas bancarias, que representan la tercera parte del total de Euskadi, con una distribución por tipo de entidades muy similar a Bizkaia.

Distribución de oficinas en la CAPV (por provincias)



Estructura económica de Gipuzkoa

	TOTAL	Banca privada		Cajas de Ahorros		Cooperativas y Cajas Rurales	
Gipuzkoa	555	280	50%	194	35%	81	15%
Alava	284	117	41%	130	46%	37	13%
Bizkaia	856	443	52%	293	34%	120	14%
CAPV	1.695	840	50%	617	36%	238	14%
Estado Español	38.222	17.590	46%	17.141	45%	3.491	9%

Fuente Banco de España, Estadística 2º trimestre 1998

Ambos territorios, que se podrían calificar de fuertemente industrializados, muestran un desarrollo fuerte de la banca, que mantiene estrechos vínculos con la industria.

En el caso de Gipuzkoa se debe señalar el fuerte peso relativo -15%- que alcanza el sector "Cooperativas de Crédito" (representado por una única entidad), porcentaje el más alto de los tres territorios y muy por encima de la media nacional.

	TOTAL 98	TOTAL 88	Var.	banca 98	banca 88	Var.	Cajas 98	Cajas 88	Var.	Coop 98	Coop 88	Var.
Gipuzkoa	555	563	-1,4%	280	257	8,9%	194	242	-19,8%	81	64	26,6%
Alava	284	290	-2,1%	117	108	8,3%	130	153	-15,0%	37	29	27,6%
Bizkaia	856	801	6,9%	443	380	16,6%	293	335	-12,5%	120	86	39,5%
CAPV	1.695	1.654	2,5%	840	745	12,8%	617	730	-15,5%	238	179	33,0%
Estado Español	38.222	35.234	8,5%	17.590	16.917	4,0%	17.141	15.398	11,3%	3.491	2.919	19,6%

Datos estado español son referidos al año 90 en lugar del 88 (en el 88 a nivel global del estado había 33 867, con un incremento del 13%)

Fuente : Banco de España, Eustat, Papeles de economía, elaboración propia

Tal y como se aprecia en el cuadro anterior, el número de oficinas ha descendido en la última década debido al fuerte descenso experimentado en las cajas de ahorro motivado por las fusiones de las cajas de cada territorio. Este descenso ha incidido con más fuerza en Alava por el mayor peso relativo de las cajas y en segundo término en Gipuzkoa. También se han producido en este período las fusiones BBV y BCH, pero a pesar de ello hay más oficinas bancarias.

Las Cajas tienen en Gipuzkoa un menor peso relativo en número de oficinas pero no así en volumen de depósitos, parámetro en el que Kutxa destaca sobre todas las demás entidades. La fusión de las dos cajas de ahorro - Provincial y Municipal- significó el cierre de bastantes oficinas, pero cajas de otras zonas han accedido a este territorio. Las cajas de Euskal Herria se han desarrollado con fuerza y sin sobresaltos en sus corres-

de identidad con sus clientes. De las 194 oficinas contabilizadas en Gipuzkoa, 177 son de Kutxa (92%). Sin embargo, los frenos a la expansión de las cajas de otras zonas, que históricamente surtieron efecto, han desaparecido y en los dos últimos años las dos principales cajas del estado, sobre todo La Caixa, han iniciado una política de expansión en el País Vasco.

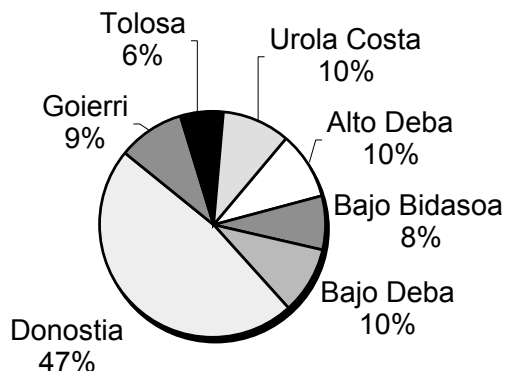
Gipuzkoa y sus comarcas : una vocación de servicio.

LOS datos facilitados por Eustat, que recogen el reparto de oficinas por poblaciones y comarcas, permiten dar un paso más en el análisis del tejido financiero de Gipuzkoa. (Conviene señalar que los datos de Eustat son de una serie anterior a la del Banco de España: 542 frente a 555 oficinas manejadas en cuadros

Distribución del total de oficinas de GIPUZKOA por comarcas

	TOTAL	Banca privada	Cajas de Ahorros	Cooper y Cajas Rurales
GIPUZKOA	542	279	189	74
Alto Deba	52	21	20	11
Bajo Bidasoa	43	23	15	5
Bajo Deba	52	28	16	8
Donostia	258	143	83	32
Goierri	51	20	23	8
Tolosa	33	13	16	4
Urola Costa	53	31	16	6

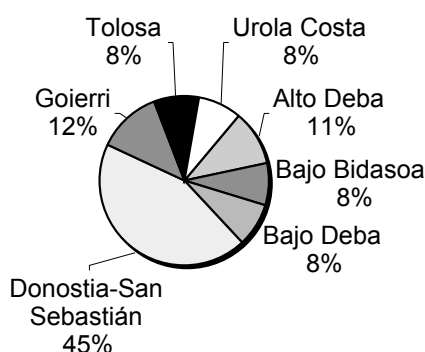
Fuente : Eustat, elaboración propia



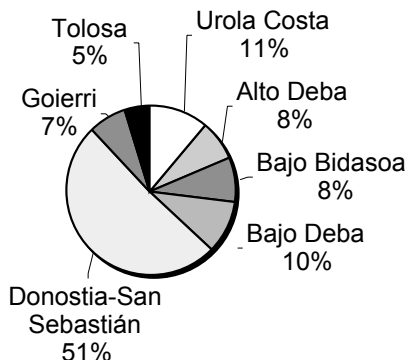
De una primera lectura de estos datos se puede concluir que el reparto de oficinas en el territorio está equilibrado. Donostialdea absorbe casi la mitad de las oficinas, habida cuenta que en ella se contabilizan muchas entidades con implantación exclusiva en la capital de provincia, fundamentalmente bancos.

Si bien existe un equilibrio global, no ocurre lo mismo si se observa la distribución por tipo de entidad en cada una de las comarcas.

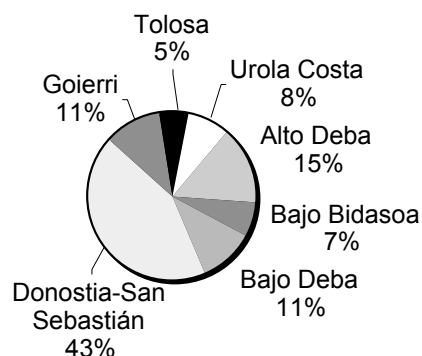
Cajas de Ahorro en Gipuzkoa



Banca privada en gipuzkoa



Cooperativas y cajas rurales en gipuzkoa



Los tres tipos de entidades están bastante equilibradas en su reparto por la provincia, si bien hay algunas diferencias de unas a otras, que básicamente radican en sus vocaciones originarias.

Las cajas de ahorro llegan a pueblos que en otras regiones cubren las cajas rurales. Así, en el reparto comarcal, la balanza se inclina hacia la zona del Goierri, donde hay pueblos con la sola presencia de las cajas de ahorro (Alegia, Anoeta...20 oficinas únicas en la provincia). Y, sin perjuicio del predominio actual del movimiento cooperativo en la comarca del Alto Deba, las cajas de ahorro mantienen también en ella una importante presencia.

Los bancos tienen menor peso en las zonas rurales y una fuerte presencia en la capital y en alguna de las

del grupo cooperativo en el Alto Deba reduce el índice relativo de penetración de la banca en esta comarca.

Caja Laboral, la cooperativa de crédito nacida en Gipuzkoa en los años 60, comparte protagonismo en zonas rurales con las cajas de ahorro, además de en sus ya comentados territorios naturales y acompaña siempre al movimiento empresarial cooperativo, sin perjuicio de su creciente apertura hacia todo tipo de clientela.

Gracias a la participación de las diferentes entidades, Gipuzkoa -como se ha señalado antes- goza de un buen tejido financiero y tiene oficinas en poblaciones con menos de 1000 habitantes, en lugares alejados, y un abanico de productos muy completo, ofrecido por entidades próximas, apreciadas, respetadas e identi-

Estructura económica de Gipuzkoa

	TOTAL	Banca privada	Cajas de Ahorros	Cooperat y Cajas Rurales		TOTAL	Banca privada	Cajas de Ahorros	Cooperat y Cajas Rurales		TOTAL	Banca privada	Cajas de Ahorros	Cooperat y Cajas Rurales
ABALTZISKETA	-	-	-	-	DEBA	7	3	3	1	LEZO	4	2	1	1
ADUNA	-	-	-	-	DONOSTIA	166	100	48	18	LIZARTZA	1	-	1	-
AIA	1	-	1	-	EIBAR	26	15	7	4	MENDARO	1	-	1	-
AIZARNAZABAL	-	-	-	-	ELDUAIN	-	-	-	-	MUTILOA	-	-	-	-
ALBIZTUR	-	-	-	-	ELGETA	1	-	1	-	MUTRIKU	4	2	1	1
ALEGA	1	-	1	-	ELGOIBAR	10	6	3	1	OIARTZUN	9	5	3	1
ALKIZA	-	-	-	-	ERRIZIL	-	-	-	-	OLABERRIA	1	-	1	-
ALTZA	-	-	-	-	ESKORIATZA	4	1	2	1	OÑATI	8	4	2	2
ALTZO	-	-	-	-	EZKIO-ITSASO	-	-	-	-	ORDIZA	8	4	3	1
AMEZKETA	1	-	1	-	GABIRIA	-	-	-	-	ORENDAIN	-	-	-	-
ANDOAIN	8	5	2	1	GAINZA	-	-	-	-	OREXA	-	-	-	-
ANOETA	1	-	1	-	GAZTELU	-	-	-	-	ORIO	4	2	1	1
ANTZUOLA	2	-	1	1	GETARIA	3	1	1	1	ORMAZTEGI	2	-	1	1
ARAMA	-	-	-	-	HERNANI	12	6	5	1	PASAJA	16	6	7	3
ARETXABALETA	4	2	1	1	HERNALDE	-	-	-	-	RENTERIA	24	11	10	3
ARRASATE	18	7	7	4	HONDARRIBIA	6	3	2	1	SEJURA	1	-	1	-
ASTASU	1	-	1	-	IBARRA	3	-	2	1	SORLUZE-PLACENCIA	4	2	1	1
ASTIGARRAGA	2	-	1	1	IDIAZABAL	2	-	1	1	TLOSA	16	9	5	2
ATAUN	1	-	1	-	IKAZTEGETA	-	-	-	-	URNIETA	3	1	1	1
AZKOITIA	7	5	1	1	IRUN	37	20	13	4	URRETXU	2	-	1	1
AZPEITIA	12	8	3	1	IRURA	-	-	-	-	USURBIL	4	2	1	1
BALIARRAIN	-	-	-	-	ITSASONDO	-	-	-	-	VILLABONA	6	4	1	1
BAZAIN	14	7	6	1	LARRAUL	-	-	-	-	ZALDIBIA	1	-	1	-
BBZAMA	-	-	-	-	LA SARTE-ORIA	10	5	4	1	ZARAUTZ	15	8	6	1
BLAUNTZA	-	-	-	-	LAZKAO	3	1	1	1	ZEGAMA	2	1	1	-
BRASTEGI	1	-	1	-	LEABURU	-	-	-	-	ZERAIN	-	-	-	-
BERGARA	15	7	6	2	LEGAZPI	5	2	2	1	ZESTOA	4	3	1	-
BERROBI	-	-	-	-	LEGORRETA	1	-	1	-	ZIZURKIL	-	-	-	-
BIDEGOYAN	1	-	1	-	LEINTZ-GATZAGA	-	-	-	-	ZUMAJA	7	4	2	1
Fuente: Eustat (Banco de España - Dic 1996), elaboración propia										ZUMARRAGA	9	5	3	1

Oficinas y población

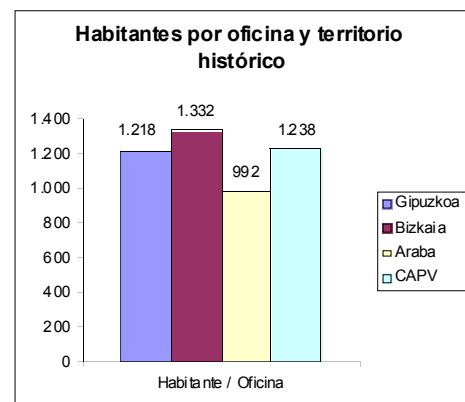
SEGÚN un estudio publicado en el año 1992 en "Papeles de Economía Española", en el período 1984-1991 se logra la total bancarización del consumidor vasco, con un porcentaje inferior al 1% de personas que afirman no ser clientes ni de las cajas de ahorro ni de los bancos.

Además, este mismo estudio constata el descenso del número de clientes exclusivos de las cajas de ahorro y el aumento significativo del número de clientes

mixtos -a la vez de cajas y bancos-, mientras que el número de clientes de bancos en exclusiva apenas varía en estas fechas, manteniendo un porcentaje pequeño.

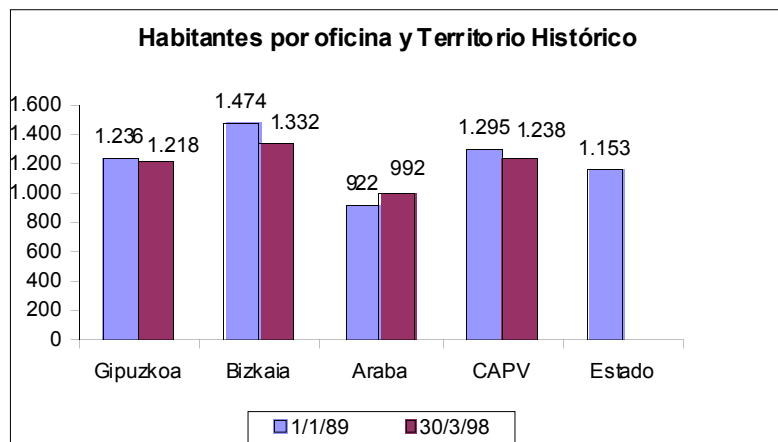
Esta tendencia va en aumento, desde el momento en que todas las entidades tienen políticas similares, tales que los clientes no perciben diferencias significativas de unas a otras, sino que se guían más bien por lo que cada entidad concreta ofrece, jugando con las diferencias de remuneración y coste de servicio. El cliente está cada vez mejor informado, es más culto, con mayores ingresos, y más activo profesionalmente hablando.

	Nº oficinas Totales	Total habitantes	Habitante / Oficina	Personas ocupadas + los >65	Ocupados + > 65 / Oficina
Gipuzkoa	555	676.208	1.218	354.556	639
Bizkaia	856	1.140.026	1.332	556.961	651
Araba	284	281.821	992	155.716	548
CAPV	1.695	2.098.055	1.238	1.067.233	630



Finanzas

En los gráficos anteriores se presenta el parámetro que normalmente se utiliza para medir el grado de saturación bancaria "número de habitantes por oficina", y la evolución que ha experimentado en la última década, teniendo en cuenta que en la ratio de 1998 se ha utilizado el total de habitantes de diciembre de 1996.



Fuente: Papeles de Economía-92, elaboración propia

Esta última ratio mantiene una tendencia bastante constante, con pequeños ajustes, consecuencia de la disminución de la población en Gipuzkoa y del incremento, del número de oficinas en Bizkaia, y de la población en Alava.

1996	ARABA	BIZKAIA	GIPUZKOA	CAPV
Banca y seguros	2155	11193	6649	19997
Total servicios a empresas	10475	44328	24185	78988
Total servicios	64511	240267	144906	449684
TOTAL 96	113084	366576	241927	721587

RATIOS

% emp banca y seg s/ Tot CAPV	11%	56%	33%	100%
% emp banca y seg s/ serv Tot	3,34%	4,66%	4,59%	4,45%
% emp banca y seg s/ Tot 96	1,91%	3,05%	2,75%	2,77%

Fuente Eustat y elaboración propia

Evolución del empleo

EL personal ocupado en este sector dentro de Gipuzkoa representa un 33% del correspondiente al total de la comunidad, manteniendo un porcentaje relativo sobre la ocupación del sector servicios muy próxima a la de Bizkaia. Si se comparan los porcentajes sobre el total ocupado, Bizkaia destaca sobre Gipuzkoa porque, como capital financiera de la comunidad, acoge servicios financieros como la bolsa y otras sociedades afines.

Empleados en los diferentes tipos de entidades , a 31-12-88

	ARABA	empl / ofic	BIZKAIA	empl / ofic	GIPUZKOA	empl / ofic	Estado	empl / ofic
Banca	749	7	5306	14	2260	10	149859	9
Cajas de ahorro	702	4,6	2270	7,6	1836	8,8	70127	5,7
Cooperativas **	119	4,86	300	4,7	700	10,4	1266	6,7
TOTAL	1570	5,8	7876	11,8	4796	9,6	221252	8

El cuadro anterior recoge el empleo por tipo de entidad y territorio, incluídos los servicios centrales, que distorsionan el cociente "empleados por oficina" de cada territorio. Se observa que la banca viene siendo la más intensiva en empleo. Pero esta tendencia está cambiando con rapidez. Aunque no se dispone de datos, se sabe que las reducciones de personal han sido muy importantes (en algún caso hasta del 20%) para conseguir redimensionar los costes de la entidad al nuevo escenario de márgenes financieros.

Comparando datos de las cajas de ahorro del 1988 con los actuales, se refleja una reducción del personal empleado. Por otro lado, la media de empleados por oficina se mantiene o tiende a reducirse como consecuencia de la disminución de las labores administrativas.

Las entidades financieras se mueven con agilidad para adaptarse al entorno cambiante. Acometen reducciones de plantilla, reconducen al personal hacia un perfil más comercial y más especializado e incorporan nuevos empleados con sólida formación para destinos netamente comerciales. (Por ejemplo, kutxa contrató en 1996 34 titulados superiores para dedicarlos a funciones comerciales).

cinas automáticas, cajeros automáticos, banca telefónica y electrónica.

Gipuzkoa no es ajena a esta realidad. Muy al contrario, quizás se encuentre en el grupo de cabeza de este movimiento. A continuación se presentan varias tablas con datos de cajeros, servicio telefónico, electrónico y operativa con tarjetas, obtenidos de varias entidades, exponentes de la capacidad de desarrollo del servicio gracias a la tecnología y de la aceptación cada vez mayor de estos nuevos canales de distribución.

El crecimiento de **los cajeros** en estos últimos años ha sido espectacular; la operativa con tarjetas crece igualmente de día en día, y hoy está en unos niveles de utilización del 55% (según datos de CLP). Y no solamente para las operaciones tradicionales de banca. La extensa red de cajeros está preparada para ofrecer nuevos servicios diferentes a los financieros. (p.ej venta de entradas de espectáculos, museos....)

Caja Laboral en Gipuzkoa

	1985	1990	1995	1997
empleo / oficina*	5,7	5,1	5,1	4,8
empleo / oficina**				9,3
Total Gipuzkoa				697
Total en oficinas				359
Total Serv. Cent.				338

*Empleado medio por oficina sin servicios centrales

**Empleado medio por oficina incluídos los servicios centrales

Fuente : Caja Laboral, elaboración propia

Kutxa en Gipuzkoa

	1988 (1)	1990	1995	1998*
				6,32
	8,8	8,15	9,79	9,16
	1836	1769	1616	1622
				1119
				503

(1) Los datos de 1988 están referidos a todas las cajas y no a Kutxa

(*) estimación, con datos a sep 98

Nuevos canales de distribución: cajeros, banca electrónica y telefónica

Las entidades financieras siempre han estado cerca de las tecnologías informática y de comunicaciones, bien participando societariamente, bien actuando como cliente experimental, conscientes de las ventajas de incorporarlas con rapidez a sus circuitos y procesos.

La competencia abierta entre todas las entidades obliga a realizar un gran esfuerzo con el fin de dirigir el mayor

Nº de Cajeros Total entidades de Gipuzkoa

1990	500
1995	650
1998*	700
Exteriores(24h)	425
Interiores (24h)	245
C. Comerciales	30
oficinas	555
Crecimiento cajeros	40%

(*) Sept de 1998

Datos **estimados** para la totalidad de entidades financieras de GIPUZKOA, a partir de los datos facilitados por

Operativa con tarjetas	
Efectivo	56,82%
Divisas	0,10%
Transferencias	0,68%
Informativos	28,05%
Otros	14,35%
Venta de entradas (sin datos)	
Recarga monedero (sin datos)	

Finanzas

El **servicio telefónico**, también llamado banca directa o abierta (sinónimos todos ellos del acercamiento del servicio al cliente) evita desplazamientos, amplía los horarios de atención, e incluso viaja con el cliente.

Datos medios por entidad financiera		
Servicio telefónico (estimación sep 1998)		
Nº de llamadas efectivas / mes		24.000
Nº de clientes medio servicio		25.000
Horas punta de acceso al servicio	horas	11 - 13h
	días	Lunes
	semanas	1ª y final mes

Operaciones Serv. Telefónico	
Transferencias y Traspasos	
Consultas	
Compra-venta de valores	
Solicitud de tarjetas	

Datos medios estimados a partir de los facilitados por cajas y cooperativas para el conjunto de entidades financieras

El ordenador, **Internet** y el **módem**, han abierto una ventana de acceso al corazón mismo de los bancos. Desde casa, desde el coche, y desde la empresa, que -entre otras ventajas- ha encontrado en este medio una forma de agilizar la administración y mejorar la rentabilidad de su tesorería.

Los **monederos electrónicos** han tenido una gran acogida entre el público de todas las edades, gracias a su utilidad como bonobuses y tarjetas de teléfono.

Todos estos medios van introduciéndose paulatinamente. A medida que se ofrezcan mayores garantías de seguridad y confidencialidad, irán ganando protagonismo. Aunque todavía el número de operaciones realiza-

das con los nuevos sistemas tengan poco peso relativo, su velocidad de crecimiento es espectacular, particularmente el servicio electrónico.

Nº de clientes totales Serv. electrónico (estimación sep 1998)	
Nº clientes particulares	8.440
Nº clientes empresas	3.210
Nº de clientes totales	11.650

Operaciones Serv. Electr.	
Recibos	51%
Transferencias	5%
Consultas	17%
Otros	27%

Datos totales estimados a partir de los facilitados por cajas y cooperativas para el conjunto de entidades financieras

Nº de clientes totales Monedero electr. (estimación sep 1998)	
Nº clientes (implantado 98)	200.000
Ratio sobre población Gipuzkoa	29%

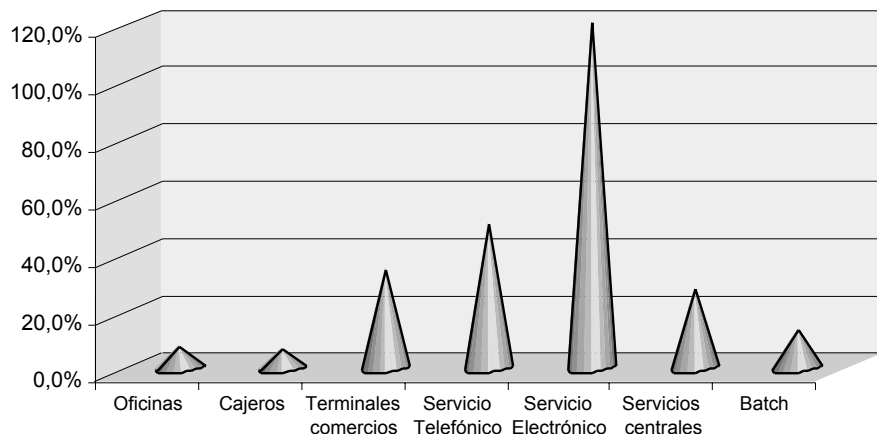
Evolución de la actividad en OFICINAS

	1990	1997
Pasivos cont. y disponibilidad	13%	4%
Cobros y pagos	65%	39%
Gestión	3%	50%
Otros administrativos	19%	7%

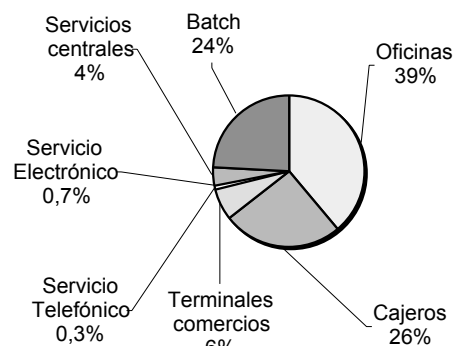
Datos totales estimados a partir de los facilitados por cajas y cooperativas, para el conjunto de entidades

Fuente Caja Laboral

Velocidad de crecimiento del nº de operaciones en cada canal de servicio (Variación 97/96)



Distribución de las operaciones por canales



Estos datos son una aproximación de lo que ocurre en todas las entidades financieras en Gipuzkoa, población abierta a acoger con interés las innovaciones producidas en este campo. Aún así, las oficinas mantienen el protagonismo como canal de distribución -si bien cada vez más centradas en la actividad de gestión- pues aunque la tecnología amplía y mejora el servicio ofrecido, no desaparece la estrecha vinculación del cliente a las personas de la entidad, asesoras y a menudo confidentes de las actividades financieras de aquél.

Principales parámetros de actividad

La riqueza financiera neta de las familias ha mantenido una evolución positiva, si bien se ha modificado el destino de sus ahorros. El escenario ha cambiado. Han cambiado las instituciones reguladoras, los tipos de interés, los hábitos y las fórmulas de ahorro. Mientras los depósitos han mantenido a lo largo de los últimos años los niveles porcentuales sobre el PIB, los fondos de inversión y de pensiones y los seguros han despegado con fuerza en el último lustro, en busca de productos con ventajas fiscales.

Riqueza financiera neta de las familias (% sobre el PIB del Estado Español)

	1980	1985	1990	1995	1996	1997
Activos financieros						
Efectivo y depósitos transferibles	68,9	74,3	71,9	72,3	69,1	64,1
Valores a corto plazo y obligaciones	2,7	9,6	8,5	5,3	4,3	3,8
Valores de renta variable	17,5	14	17,4	26,1	35,5	50,9
Acciones	17,4	13,6	15,4	10,8	13,4	21,1
Participaciones en fondos de inversión	0,1	0,4	2,0	15,3	22,1	29,9
Reservas técnicas de seguro	1,7	2,4	9,1	15,1	17	18,9
Otros	17,7	14,4	10,7	9,9	9,8	8
Total	108	115	118	129	136	146
Pasivos financieros						
Créditos	48,2	48	53,8	51,7	53	56
Otros	4,8	5,2	5,9	5,6	6,5	6,9
Total	53	53,2	59,7	57,3	59,5	62,9
Riqueza financiera neta	55,4	61,5	57,8	71,3	76,2	82,9

Incluye las instituciones financieras sin ánimo de lucro
Banco de España - elaboración propia

Los depósitos del sector residente en Gipuzkoa

EN este apartado se presentan los saldos en depósitos de las entidades de depósito - cajas, bancos y cooperativas - a partir de los datos publicados por el

pesetas y en moneda extranjera, las cesiones temporales de activos y otras cuentas. Estos datos y sus análisis se plantean para Gipuzkoa en relación con los territorios próximos y el conjunto del Estado.

Este estudio se centra en otros sectores residentes. Las administraciones públicas han representado tradicio-

to. (En el año 1995 en Gipuzkoa sumaban 146 sobre 1.377mm, un 9% del total, distribuidos 48% en bancos, 49% en cajas de ahorro y 3% en cooperativas. A marzo 1998, el porcentaje se ha reducido a un 3,2%).

En el cuadro que sigue se presenta la serie 93 - 98 con los volúmenes de depósitos de otros sectores residentes por grupos de entidades de los territorios de la Comunidad y del conjunto del Estado.

Evolución de los depósitos de otros sectores residentes

	Alava		
	Bancos	Cajas	Cooper
1993	147	204	90
1994	137	240	76
1995	156	297	145
1996	151	325	136
1997	149	356	144
marz-98	149	356	169

	Bizkaia		
	Bancos	Cajas	Cooper
1993	662	1.029	184
1994	694	1.094	210
1995	739	1.175	234
1996	710	1.267	256
1997	710	1.326	261
marz-98	675	1.295	259

	Gipuzkoa		
	Bancos	Cajas	Cooper
1993	404	626	157
1994	419	692	170
1995	459	741	178
1996	490	794	182
1997	527	865	191
marz-98	486	846	182

	CAPV		
	Bancos	Cajas	Cooper
1993	1.213	1.858	431
1994	1.250	2.026	456
1995	1.354	2.213	557
1996	1.351	2.386	574
1997	1.386	2.547	596
marz-98	1.310	2.497	610

	Estado		
	Bancos	Cajas	Cooper
1993	23.927	23.442	2.336
1994	24.862	26.139	2.616
1995	28.638	28.430	3.028
1996	28.912	30.982	3.343
1997	29.840	32.516	3.641
marz-98	29.164	32.197	3.699

Peso relativo sobre el conjunto del Estado y la CAPV

	Alava	Gipuzkoa	Bizkaia	CAPV
	1997	15%	34%	50%
	1,0%	2,3%	3,4%	6,8%

Miles de Millones de pesetas

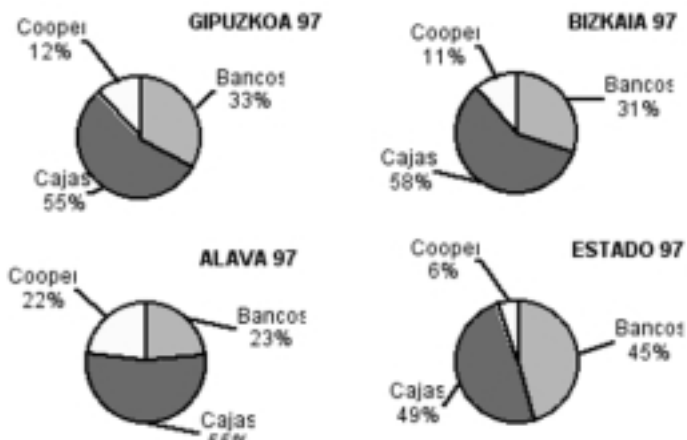
Fuentes Boletín de Coyuntura y Estadística del País Vasco ; Banco de España. Elaboración propia

Gipuzkoa mantiene una participación sobre los depósitos en la CAPV del 34% y del 2,3% sobre el conjunto del Estado, también superior al del VAB, participaciones que no varían significativamente en el período de tiempo considerado.

La participación en los depósitos de los diferentes grupos de entidades de cada territorio no es correlativa al peso que tienen las diferentes redes de oficinas. Las cajas de ahorro se encuentran en una posición de claro liderazgo en este capítulo, posición que se ha visto reforzada en los últimos años.

PESO RELATIVO DE LOS DIFERENTES TIPOS DE ENTIDADES SOBRE EL SALDO DE DEPÓSITOS

		Bancos	Cajas	Cooper
		Gipuzkoa	1993	34%
	1997	33%	55%	12%
Bizkaia	1993	35%	55%	10%
	1997	31%	58%	11%
Alava	1993	33%	46%	20%
	1997	23%	55%	22%
Estado	1993	48%	47%	5%
	1997	45%	49%	6%

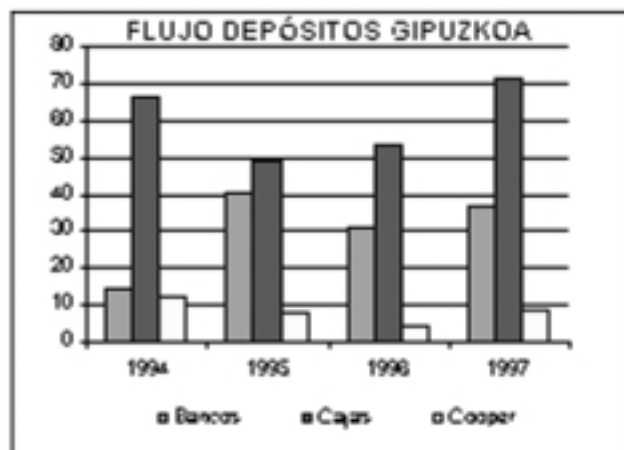


Fuente: elaboración propia a partir de

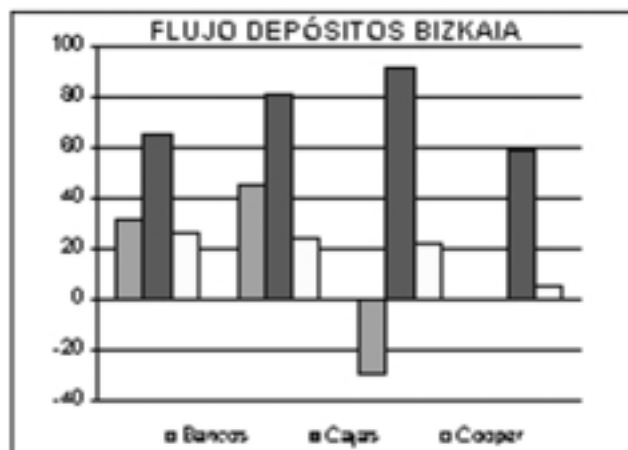
La significativa posición de las cooperativas en la CAPV contrasta con su menor porcentaje de participación a su nivel de Estado, donde por otra parte banca y cajas de ahorro guardan un mayor equilibrio. Al grupo de “cooperativas de crédito” en Gipuzkoa sólo pertenece Caja Laboral, mientras en Bizkaia y Alava también participa la Caja Rural Vasca. En este último territorio el peso de las cooperativas en este capítulo del balance ha llegado a ser casi del mismo rango que el de la banca.

Los saldos de depósitos crecen en todos los períodos, con una fuerte polarización hacia las cajas frente a las demás entidades, tanto a nivel de la Comunidad como del conjunto del Estado. En la Comunidad, estos años son los inmediatamente posteriores a las fusiones de las cajas de cada provincia.

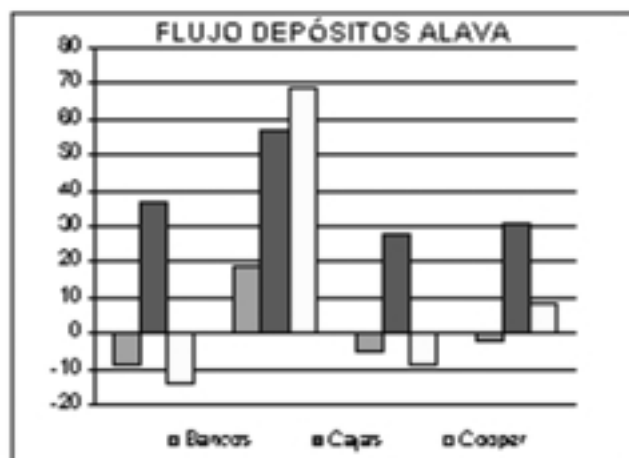
En Gipuzkoa, ninguno de los tres grupos de entidades tiene flujos negativos en los depósitos, siendo destacable el crecimiento de la banca, mientras que en Bizkaia y Alava pierde cuotas de mercado importantes.



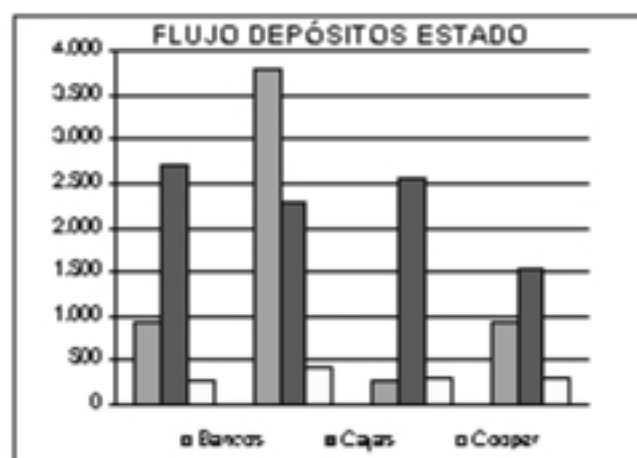
	Bancos	Cajas	Cooper
crecim medio	8%	10%	5%
crecim 93-97	30%	38%	21%



	Bancos	Cajas	Cooper
crecim medio	1,8%	7%	11%
crecim 93-97	7%	29%	42%



	Bancos	Cajas	Cooper
crecim medio	0,4%	19%	15%
crecim 93-97	1,7%	75%	60%



	Bancos	Cajas	Cooper
crecim medio	6,2%	9,7%	14,0%
crecim 93-97	25%	39%	56%

Créditos

Si las Cajas son líderes en el mercado de los depósitos, los bancos -con algunas excepciones- lo son en este capítulo.

Evolución de los créditos totales

	Alava			Bizkaia			Gipuzkoa		
	Bancos	Cajas	Cooper	Bancos	Cajas	Cooper	Bancos	Cajas	Cooper
1992	160	168	30	825	484	125	437	344	99
1994	137	178	37	1.083	527	130	407	387	140
1995	148	185	42	1.120	547	145	424	405	153
1996	163	227	48	1.204	684	162	439	427	159
sept-97	176	241	58	1.312	740	188	466	456	180
marz-98	174	251	71	1.396	798	191	468	454	189

	CAPV			Estado		
	Bancos	Cajas	Cooper	Bancos	Cajas	Cooper
1992	1.422	995	254	23.460	14.722	1.296
1994	1.626	1.092	307	27.503	17.609	1.648
1995	1.692	1.137	340	29.105	19.138	1.908
1996	1.806	1.338	369	31.035	21.218	2.218
sept-97	2.073	1.437	426	32.108	23.529	2.521
marz-98	2.038	1.503	451	34.443	25.167	2.747

Miles mill ptas

Fuentes Boletín de Coyuntura y Estadística del País Vasco ; Banco de España. Elaboración propia

El reparto del mercado por entidades varía apreciablemente por territorios, y también en el tiempo. Si bien a nivel del País Vasco y del conjunto del Estado los bancos mantienen una posición de dominio, no lo es tan claro en Gipuzkoa, y en ningún caso en Alava, donde las cajas mantienen el liderazgo

Variación 92 - 96 de la distribución de CREDITOS por Tipo de Entidad y TERRITORIO

ALAVA	BANCOS	CAJAS	COOPER
1992	45%	47%	8%
1996	37%	52%	11%

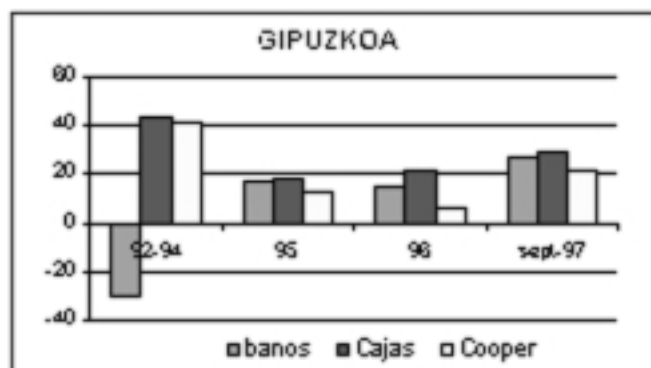
GIPUZKOA	BANCOS	CAJAS	COOPER
1992	50%	39%	11%
1996	43%	42%	15%

BIZKAIA	BANCOS	CAJAS	COOPER
1992	58%	34%	9%
1996	59%	33%	8%

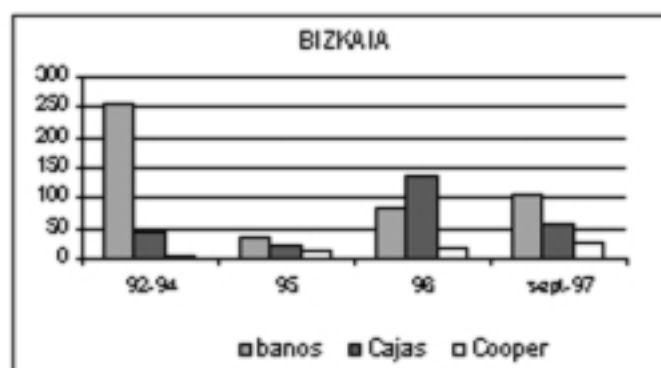
ESTADO	BANCOS	CAJAS	COOPER
1992	59%	37%	3%
1996	57%	39%	4%

En Gipuzkoa, es significativa la pérdida de cuota de los bancos durante los años 1992-1994 -coincidentes con la crisis financiera-, que contrasta con la recuperación de las cajas y cooperativas en ese mismo período. Alava sigue esa misma tendencia, todo lo contrario de lo que ocurre en Bizkaia, donde la banca muestra su

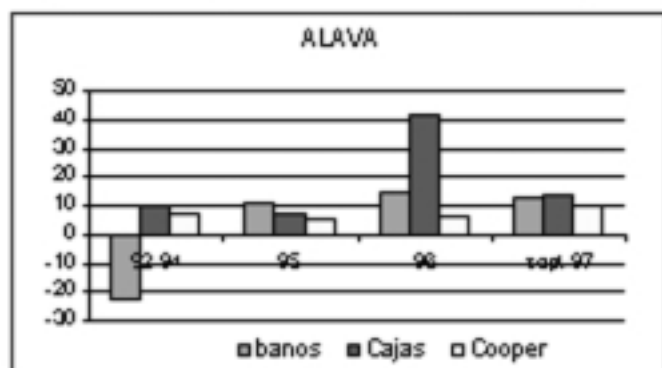
Estructura económica de Gipuzkoa



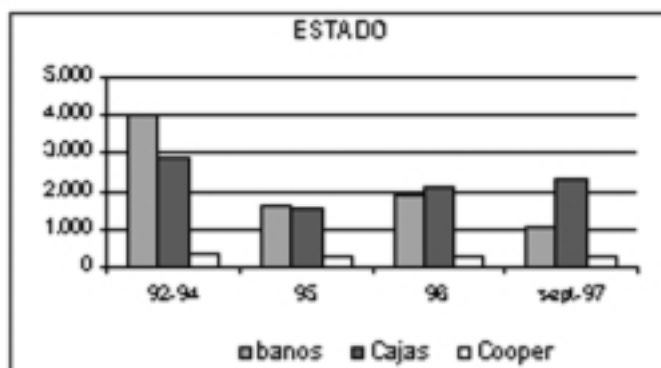
	banco	Caja	Coop
crec medio	1,4%	6,9%	17,2%
crec 92-sep 97	6,6%	32,8%	81,8%



	banco	Caja	Coop
crec medio	12,4%	11,1%	10,6%
crec 92-sep 97	59,0%	52,9%	50,3%



	banco	Caja	Coop
crec medio	2,1%	9,2%	19,6%
crec 92-sep 97	10,1%	43,6%	93,3%



	banco	Caja	Coop
crec medio	7,8%	12,6%	19,9%
crec 92-sep 97	36,9%	59,8%	94,5%

Fuente: Elaboración propia

En Gipuzkoa, la banca se recupera en los años que siguen a la crisis, manteniendo una tónica ascendente, si bien por detrás de las cajas, y con ligera ventaja sobre el grupo cooperativo. Al final de este período, los bancos han cedido parte de su cuota de mercado en favor de las cajas y cooperativas, estas últimas con un crecimiento del 82%. La distribución final del mercado mantiene a los bancos y cajas con participaciones simi-

lares (43 % y 42% respectivamente) y a Caja Laboral con un 15%, esta última la más alta de la Comunidad y muy por encima de la media estatal de las cooperativas.

En el sector de créditos a la administración pública -tomados los datos del año 96-, hay que destacar la mayor participación de las cajas de ahorro sobre la banca y cooperativas en los tres territorios.

Crédito del sistema bancario al sector público y privado. 1996 Reparto de cada sector por entidad y territorio

	CAPV		ALAVA			BIZKAIA			GIPUZKOA		
	Valor	%	Valor	%		Valor	%		Valor	%	
Banca Privada	1.806	51,4%	163	37,2%	100,0%	1.204	58,7%	100,0%	439	42,8%	100,0%
Ad. Publica	102	2,9%	2	0,5%	1%	75	3,7%	6%	25	2,4%	6%
Sector Privado	1.704	48,5%	161	36,8%	99%	1.129	55,1%	94%	414	40,4%	94%
Cajas de Ahorros	1.338	38,1%	227	51,8%	100,0%	684	33,4%	100,0%	427	41,7%	100,0%
Ad. Publica	171	4,9%	12	2,7%	5%	96	4,7%	14%	63	6,1%	15%
Sector Privado	1.167	33,2%	215	49,1%	95%	588	28,7%	86%	364	35,5%	85%
Cooperativas de Crédito.	369	10,5%	48	11,0%	100,0%	162	7,9%	100,0%	159	15,5%	100,0%
Ad. Publica	13	0,4%	0	0,0%	0%	3	0,1%	2%	10	1,0%	6%
Sector Privado	356	10,1%	48	11,0%	100%	159	7,8%	98%	149	14,5%	94%
Total	3.513	100%	438	100%		2.050	100%		1.025	100%	

En porcentaje, el crédito al sector público representa en las cajas de ahorro de Gipuzkoa un 6,1% del crédito concedido en el año por el conjunto de entidades, y supone el 15% del total concedido por las cajas. Los bancos y las cooperativas mantienen el mismo porcentaje relativo del 6%, equivalente a 2,5% sobre el total para los bancos y de un 1% para las cooperativas, siendo este último el más elevado de los tres territorios para este grupo.

La vocación crediticia de la banca se refleja en la relación crédito/depositos, en la que destaca sobre las cajas, aunque de forma desigual en los diversos territorios.

Cuadro comparativo de la relación entre créditos y depósitos al sector otros residentes por tipos de entidades, en la CAPV

		Alava			Bizkaia			Gipuzkoa			Estado		
		Bancos	Cajas	Cooper	Bancos	Cajas	Cooper	Bancos	Cajas	Cooper	Bancos	Cajas	Cooper
Depósitos	1995	156	297	145	739	1.175	234	459	741	178	28.638	28.430	3.028
	1997	149	356	144	710	1.326	261	527	865	191	29.840	32.516	3.641
Créditos	1995	145	180	42	1.068	489	141	404	338	137	25.135	16.973	1.812
	1997	172	233	69	1.413	683	183	456	404	183	30.609	22.178	2.573
Cred / Depo	1995	93%	61%	29%	145%	42%	60%	88%	46%	77%	88%	60%	60%
	1997	115%	65%	48%	199%	52%	70%	87%	47%	96%	103%	68%	71%
	variación	24%	8%	65%	38%	24%	16%	-2%	2%	24%	17%	14%	18%

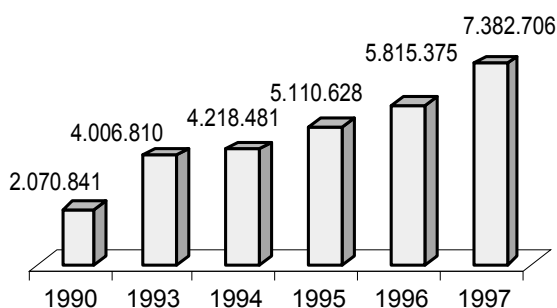
Fuente : Elaboración propia a partir de los datos anteriores

En Gipuzkoa, Caja Laboral ocupa la primera posición en esta ratio, debido a su fuerte penetración en un colectivo de industrias con gran peso en la economía de la provincia y al notable avance conseguido durante la crisis 92-94, etapa en la que la banca en Gipuzkoa sufrió un considerable retroceso en este territorio. Las cajas de ahorro, que mantienen una posición dominante en depósitos, aparecen con un menor porcentaje en este capítulo.

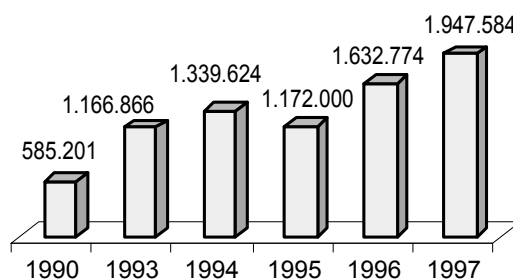
Los fondos de inversión y otros productos de previsión

SIN duda el hecho más relevante que se ha producido en el sistema financiero español durante la década de los 90, ha sido el boom de los Fondos de Inversión. En 1990, apenas superaban el billón de pesetas y en Mayo del 98 se alcanzan los 31 billones. A la misma fecha, los depósitos tradicionales suman 67 billones. A veces, las cifras hablan por sí solas.

Evolución de los Fondos de inversión en el mundo



Evolución de los Fondos de inversión en la Unión Europea



La popularización de los Fondos está cambiando profundamente los hábitos financieros de los ahorradores, aproximándolos a lo que son las pautas comunes en otros países avanzados. Y en este sentido no parece que este fenómeno deba achacarse a una coyuntura favorable para los ahorradores apoyada casi en exclusiva en una legislación fiscal incentivadora. Aun siendo eso cierto, la institución de inversión colectiva tiene en sí misma características tales que la pueden hacer atractiva para los particulares en muy diversas coyunturas.

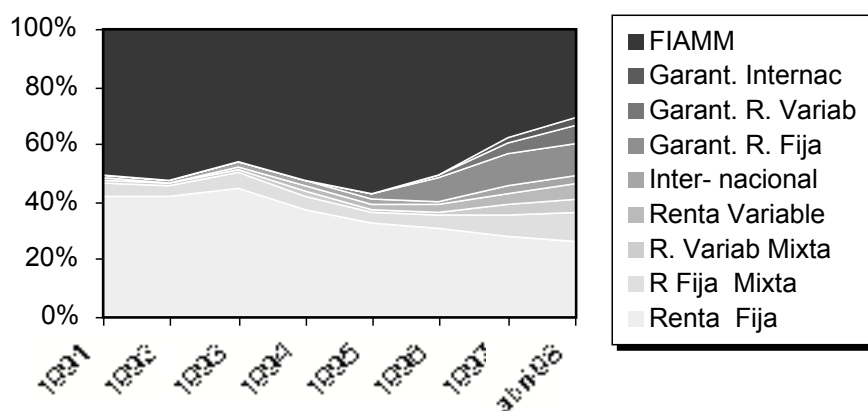
El número de instituciones se multiplica, aparecen los fondos garantizados y la amplia red comercial intensifica sus esfuerzos en la venta de estos productos, mientras los depósitos a plazo siguen en declive debido al descenso de los tipos de interés. Una situación que necesariamente conducirá a un tratamiento más favorable de estos últimos, con el fin de que los mecanismos de la intermediación no se desequilibren en exceso.

El resultado de los Fondos en España, al cierre de 1997, señalaba un fuerte incremento en su patrimonio (44,6%), que alcanzaba los 27,8 billones, lo que supone un flujo en el año de más de ocho billones de pesetas. En ese mismo año, el flujo de depósitos fue de 3,8 billones.

Su propia historia, la vocación de medio-largo plazo del producto y la evolución del perfil del inversor, así como el nuevo escenario de tipos de interés, explican la evolución de los fondos, tal y como se aprecia en la tabla y gráfico siguientes.

	Patrimonio (mill)		Partícipes (miles)		Nº instituciones	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997
FIM	9.212	16.864	2.184,4	3.996,4	788	1.277
FIAMM	9.496	10.166	2.106,7	2.274,4	181	204
SIM	376	448	57,0	53,6	217	218
	157	353	33,3	39,8	68	137
TOTAL	19.241	27.831	4.381,4	6.364,2	1.254	1.836

Informe anual 1997 CNMV

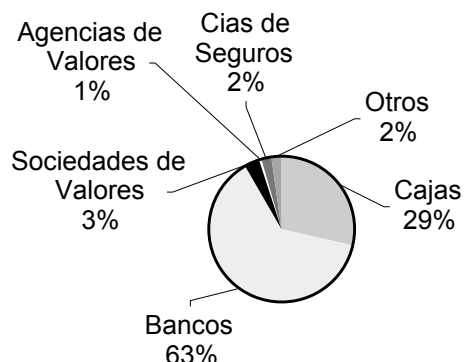


	Renta Fija	R Fija Mixta	R. Variab Mixta	Renta Variable	Inter-nacional	Garant. R. Fija	Garant. R. Variab	Garant. Internac	FIAMM	Total
1991	1.602.920	183.881	48.358	40.385	27.059				1.965.886	3.868.489
1992	2.595.186	238.618	53.706	40.327	54.019				3.303.904	6.285.760
1993	4.574.289	523.340	120.242	115.283	208.244				4.714.005	10.255.403
1994	4.167.193	506.836	183.266	194.261	229.663				5.963.928	11.245.147
1995	3.930.296	445.445	157.877	183.989	205.340	272.638	3.590	288	6.997.296	12.196.759
1996	5.767.768	748.567	314.541	393.433	228.643	1.630.262	119.345	561	9.497.004	18.700.124
1997	7.566.693	1.895.038	957.277	1.199.045	585.227	3.083.170	1.082.120	499.323	10.154.503	27.022.396
abri-98	8.089.212	3.022.990	1.502.260	1.868.750	919.562	3.405.496	1.831.650	914.520	9.550.602	31.105.042

Unos datos sobre la participación de las diversas redes en la distribución de los fondos

EN este tipo de productos los bancos han mostrado el mayor dinamismo alcanzando en 1997 un 63% del total patrimonio gestionado, con un 49% de las IIC (Instituciones de Inversión Colectiva). Y de los más de 8 bill en los que se incrementaron los Fondos en 1997, también el 63% lo aportaron los bancos, manteniendo las cajas una segunda posición con una aportación del 29%.

Reparto s/ Patrimonio FIM y FAMM (97)



Reparto del mercado de los FIM y FIAMM atendiendo a la entidad comercializadora

	Nº Instituciones		Patrimonios (MM)		Partícipes (M)	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997
Cajas	230	388	5339,7	7746,6	1358,5	1994,1
Bancos	476	727	11736,9	17000,1	2604,7	3730,6
Sociedades de Valores	109	155	620,3	930,1	106,6	181,2
Agencias de Valores	37	51	124,5	158,3	18	27
Cias de Seguros	37	46	498,8	603,5	69,5	91,4
Otros	80	114	388,1	590,8	133,8	196,6
Total Fim y Fiamm	969	1481	18708,3	27029,4	4291,1	6220,9

Fuente : CNMV; elaboración propia

Una aproximación a Gipuzkoa

TODOS los datos manejados hasta ahora han sido tomados de la CECA, Banco de España , CNMV e Inverco, y reflejan la evolución habida de los Fondos de Inversión para el Conjunto del Estado .

Los datos no se recogen por comunidades -como en el caso de los depósitos y créditos- sino por cada Institución de Inversión Colectiva y su ámbito de comercialización dependerá de la política propia de cada entidad promotora (banco, caja, cooperativa o cualquier otra entidad con autorización para la distribución en este mercado)

Haciendo una primera aproximación a efectos de centrarse en órdenes de magnitud, se podría calcular la participación de Gipuzkoa con un porcentaje que en base a los análisis anteriores podría situarse entre 2% y 2,5% (aun conscientes de la gran sensibilidad de los decimales cuando se multiplican a cifras como las manejadas)

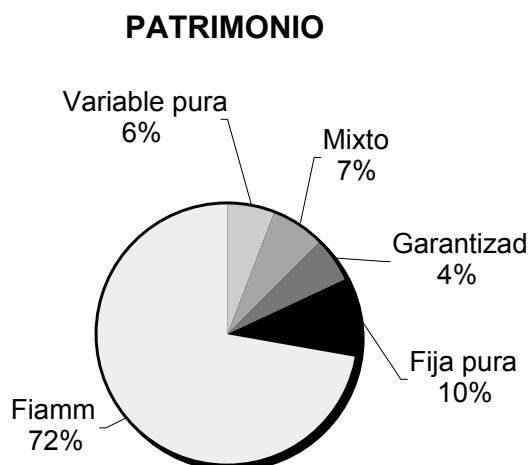
GIPUZKOA	Depósitos	Fondos Inversión	Partícipes
1997	1.583	700/800(*)	170/185 (**)

(*) aproximación suponiendo alrededor de un 2,5% del total estatal.(mil.mill)

(**) suponiendo una media en torno a los 4,2 mill de ptas por partícipe (mil)

Así pues, se podría decir que en Gipuzkoa hay un patrimonio en torno a los 700 u 800 mil millones de pesetas - fin de 1997-, y si la media de patrimonio por partícipe es de aproximadamente los 4,2 mill de ptas, habría de

Sería más difícil indicar cómo se reparte este patrimonio en Gipuzkoa. Depende del perfil del ahorrador, que varía con la edad, la situación familiar y la oferta económica del momento. Pero lo cierto es que el ahorro sigue siendo una tradición que se mantiene arraigada en la población del País Vasco, por encima de la media española, aunque los hábitos y las preferencias se vayan modificando.



	Renta Fija	R Fija Mixta	Renta Variable	Inter-nacional	Garant. R. Fija	Garant. R. Variab	FIAMM	Total
Patrim.	50.077	35.097	14.287	15.373	5.991	22.104	369.862	512.794
%	10%	7%	3%	3%	1%	4%	72%	
Particip	9.184,60	17.676	6.681	7.622	4.028	9.440	102.737,20	157.370
%	6%	11%	4%	5%	3%	6%	65%	

Datos facilitados por Kutxa y CLP a sep 98. Elaboración propia

Los datos del tercer trimestre de 1998 facilitados por varias entidades podrían confirmar o matizar la estimación efectuada, tanto en lo que se refiere al volumen del patrimonio, como en lo que se refiere al perfil del ahorrador.

Extrapolando estos últimos datos recogidos siguiendo el criterio de distribución de 42% bancos, 40% cajas, 13% Cooperativas y un 5% otros - supuesto que se deduce de todos los análisis anteriores - el patrimonio y participes de fondos en Gipuzkoa en el momento actual se situaría en torno a los **950.000 mill de ptas y 200.000 participes**.

Los seguros, un mercado estrechamente ligado a la banca

LAS redes bancarias se han convertido en un potente canal de distribución de seguros.

Este mercado tuvo su inicio expansivo para la banca con la popularización de los productos de pensiones, gran parte de los cuales aseguran rentabilidades mínimas, obligando a entidades financieras y aseguradoras a ir de la mano.

La colaboración entre compañías de ambos sectores adopta formas variadas. Desde fusiones y participaciones de capital de compañías de seguro en las entidades financieras, convertidas en sus agencias de seguros, o a la inversa, adquisiciones de compañías de seguros por grandes bancos, hasta la creación de corredurías

puntual de colaboración para la producción y comercialización de productos concretos.

Un modelo próximo es el del Grupo Cooperativo liderado por Lagun Aro que actúa como mutua social y caja de pensiones de todas las cooperativas y cooperativistas asociados.

Se desarrolla el mercado para dar una cobertura total a las necesidades del cliente. Ya no son sólo los seguros de vida (capitales, pago de préstamos...). Son también los de hogar, ligados a los Hipotecarios. Automóvil, viajes, comercios, responsabilidad civil....

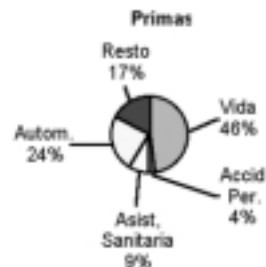
Se produce un salto natural hacia este mercado todavía poco desarrollado en este país, en un proceso que viene acelerado por la necesidad de buscar nuevas fuentes de ingresos, con el apoyo de una red comercial sólidamente arraigada.

Unos datos del mercado estatal

LA actividad aseguradora mueve cifras importantes. En el año 1997 crecen tanto el saldo de primas como el de pólizas (3,2% y 9,3% respectivamente) y superan los 90 millones de pólizas y los 4 billones de saldo recaudado. La ratio prima/póliza pasa de 43.320,5 ptas a 45.899, ralentizándose su ritmo de crecimiento. El número de entidades muestra una tendencia decreciente, motivada por la búsqueda de una dimensión económica y geográfica óptimas por parte de las gran-

	1994	1997
Nº de entidades	471	368
Polizas (mill)	80,4	91,1
Primas	3358,8	4181,4
Provisiones	4802,8	9466,4
Gastos Gestión	741,6	877,8
Siniestros Importe	1840,9	3136,5
Nº Siniestros (mill)	30,8	37,6

Primas y recargos netos de anulaciones
Fuente: Unespa



País Vasco y Gipuzkoa

EL crecimiento del seguro en el País Vasco ha ido en los últimos años por encima de la media del Estado, gracias al buen comportamiento de Alava y Gipuzkoa, en especial en los ramos de Vida y accidentes personales. En el conjunto de estos dos últimos años la CAPV ha pasado de una participación de un 5,8% a un 6,46%.

Primas de las principales líneas de aseguramiento

	Asistencia Sanitar			Accidentes Personal		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Alava	164	207	227	1.122	1.161	1.292
Bizkaia	14.534	15.192	9.401	6.622	6.556	7.676
Gipuzkoa	4.018	5.894	5.359	2.809	2.836	3.561
Conjunto Estado	246.658	293.397	323.479	116.433	128.703	140.659
% CAPV / Estado	7,6%	7,3%	4,6%	9,1%	8,2%	8,9%

	Vida			Automóviles		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Alava	6.775	8.794	14.824	6.825	6.745	7.531
Bizkaia	38.518	44.179	61.060	33.568	34.489	37.624
Gipuzkoa	14.485	18.615	30.658	18.652	18.599	21.090
Conjunto Estado	1.442.982	1.376.739	1.667.893	891.172	901.952	1.020.701
% CAPV / Estado	4,1%	5,2%	6,4%	6,6%	6,6%	6,5%

	Resto			% total 96/94
	1994	1995	1996	
Alava	4.479	4.474	4.354	32%
Bizkaia	30.230	29.396	30.563	13%
Gipuzkoa	12.397	11.193	11.723	27%
Conjunto Estado	661.602	691.993	672.456	13%
% CAPV / Estado	7,1%	6,5%	6,9%	

Primas y Recargos netos de anulaciones . Millones pts

Fuente : Unespa



	1994	1995	1996	1997**
Gipuzkoa	52.361,5	57.137,1	72.391,2	83.628,0

** Estimado 2% total Estado 1997:4.181,4
Elaboración propia

Establecimientos financieros especializados.

EN este capítulo pueden incluirse las sociedades de Leasing y Capital Riesgo, así como dos sociedades domiciliadas en Gipuzkoa, aunque de ámbito más amplio, Elkargi, sociedad de garantía recíproca, y -de más reciente creación- Luzaro, sociedad de créditos participativos, y Oinarri, otra sociedad de garantía recíproca, domiciliada en Alava, que por su especial relación con las empresas cooperativistas tiene en Gipuz-

Sociedades de Garantía Recíproca

Elkargi SGR

En 1980 surgieron, a iniciativa de las respectivas asociaciones empresariales Adegí y Sea, y con apoyo de algunas entidades financieras y del Gobierno Vasco, dos SGR en la CAPV (Elkargi en Gipuzkoa y Seaval en Alava). Posteriormente, Elkargi extendió su ámbito de actuación a Bizkaia y se fusionó con Seaval en 1984, quedando como única sociedad operativa en el ámbito de la comunidad hasta fechas muy recientes.

La penetración de esta sociedad en el tejido indus-

Datos de ELKARGI SGR

	1987	30/9/89	30/6/97	30/6/98	% 98/97
Nº de Socios	3.806	4.403	6.889	7.154	3,8%
Rec. Propios	1.149	1.607	5.429	6.507	20%
Fondo Garantía	1.350	1.977			
Avales formaliz	3.307	5.446	111.417	136.337	22,4%
Avales en Vigor	9.481	13.424	39.164	49.363	26,0%

Datos en millones de ptas. Fuente memorias de Elkargi

Ratios sobre el riesgo en Vigor

Ratio Solvencia	28,37%	26,69%
Ratio Morosidad	1,78%	1,11%
Ratio Fallidos	1,59%	1,45%

Fuente Elkarbide -nº21

En la actualidad, su ámbito de actuación incluye La Rioja y Navarra, comunidades en las que su actividad se ve reflejada en los 1.589 mill de ptas en avales firmados durante el primer semestre del año 1998.

La sólida implantación en el País Vasco de las asociaciones empresariales, motores de la solidaridad empresarial, requisito éste imprescindible para el correcto desarrollo de este instrumento por su propio carácter mutualista; el apoyo decidido de las instituciones públicas; y la gestión profesionalizada de sus órganos rectores, han sido factores decisivos de la buena evolución de Elkargi, SGR que hoy alcanza fama internacional.

Oinarri, Sociedad de Garantía para la economía Social, SGR

Constituida a iniciativa de las Federaciones Sectoriales de Cooperativas y de la Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi, y con el apoyo del Gobierno Vasco, Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito y Mondragón Corporación Cooperativa, inició su actividad en 1997 y tiene como ámbito de actuación la CAPV. Está específicamente dirigida a las cooperativas, sociedades laborales y empresarios autónomos cooperativistas. Dado el número y dimensión de las cooperativas ubicadas en Gipuzkoa, es aquí donde su actividad tiene mayor incidencia.

Entidades de Capital-Riesgo

SE trata de un sector con una fuerte participación del sector público en su promoción, tanto a nivel del Estado como de la CAPV.

En el caso de las sociedades estatales, los fondos son aportados principalmente por el sector público, seguido de las entidades financieras y en menor medida por los particulares y las empresas. En la CAPV, el modelo es precisamente el inverso: particulares, entidades y sector público.

Esta forma de financiación es utilizada en Gipuzkoa mediante recurso a las sociedades existentes en la Comunidad: EZTEN, SOCADE y TALDE..

Leasing

FL leasing como instrumento financiero ha tenido

Su distribución se hace a través de sociedades propias de leasing, o bien, cuando están asociadas a algún grupo bancario, a través de la red de oficinas de éste.

En la CAPV, en la que se han autorizado planes especiales de amortización acelerada, y donde la administración ha establecido medidas e instrumentos que redujeran el coste financiero de las inversiones, esta figura ha tenido un menor desarrollo que en otros territorios.

El leasing, en cualquier caso, es un instrumento interesante que es ofertado en Gipuzkoa, tanto por sociedades de leasing, como a través de las redes de las entidades financieras.

Luzaro, Sociedad de Préstamos Participativos.

LUZARO es una sociedad promovida a finales de 1992 por el Gobierno Vasco, las tres cajas de la CAPV -BBK, Kutxa y Vital- Caja Laboral y Banco Guipuzcoano, a los que recientemente se han incorporado Bankoia y ENISA. El objetivo de este establecimiento financiero es contribuir a la capitalización de las empresas, mediante la concesión de préstamos (para inversión o reestructuración) en condiciones muy ventajosas de plazo de amortización (hasta 10 años), período de carencia (hasta 10 años), de precio (función de resultados) y de garantía (carácter subordinado).

3

El sector financiero ante su futuro

Un cambio de escenario

La convergencia en la UME

LA convergencia con Europa ha impulsado la modernización del sistema financiero español y el complicado proceso de cohesión ha conducido a la consecución de los tipos de interés objetivo fijados, produciéndose en el caso de España una importante reducción del coste financiero del endeudamiento, tanto público

Finanzas

En este nuevo escenario, el Tesoro, con menores necesidades de financiación que en años pasados y teniendo una fuerte demanda de títulos -sobre todo de los fondos de inversión en renta fija- ha ido marcando los tipos a corto

La nueva realidad de los tipos de interés

HA sido un período de convergencia muy rápido, que todas las entidades han tenido que asumir, trasladando los nuevos precios al mercado y reorganizando sus estructuras en función de la nueva realidad.

Tipos de interés de Bancos

Tipo de intervención del B. de España *	dici-95	juni-96	juni-98	Variac. J98/J96	Variac. J98/D95
	9,00	7,25	4,25	-3,00	-4,75

Tipos de ACTIVO					
Descuento comercial	11,79	10,02	6,27	-3,75	-5,52
Cuentas de crédito 1 a 3 años	10,99	8,92	6,1	-2,82	-4,89
Crédito Hipotecario	11,16	9,13	5,55	-3,58	-5,61
Crédito al consumo	15,02	13,79	10,21	-3,58	-4,81
Tipo sintético activo		9,49	5,83	-3,66	

Tipos PASIVO					
Remuneración cuentas corrientes	5,25	4,2	2,7	-1,50	-2,55
Remuneración depósitos plazo	7,9	5,77	2,96	-2,81	-4,94
Tipo sintético pasivo		5,2	2,79	-2,41	

Margen de intermed.entre tipos sintéticos					
		4,29	3,04	-1,25	

* A Dic 98, tipo intervención = 3,00

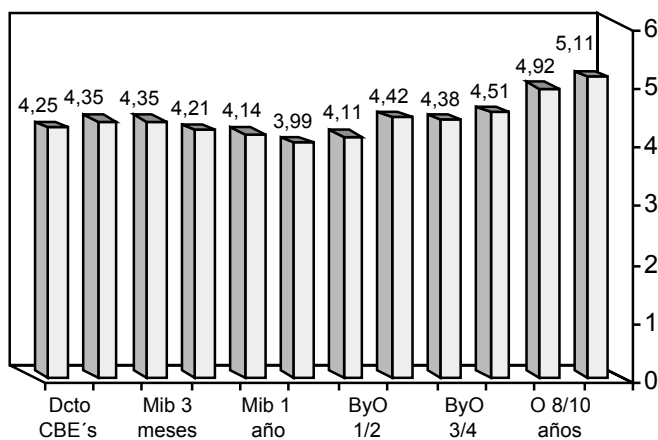
Informe Económico Financiero AEB Sep 98 y Mar 98

Fuentes Banco de España y elaboración propia

Efecto de la fuerte competencia entre entidades, todos los tipos de activo efectivamente aplicados a los clientes se han reducido más que el tipo oficial. Por el contrario, los tipos pasivos no han podido recoger íntegramente los recortes en toda la gama de productos.

Esta gran convulsión ha sido muy ventajosa para el cliente final de activo, que ha visto recortado el coste de sus créditos. Por el contrario, el cliente de pasivo tradi-

Curva de tipos de interés de Mercado a Jul 98



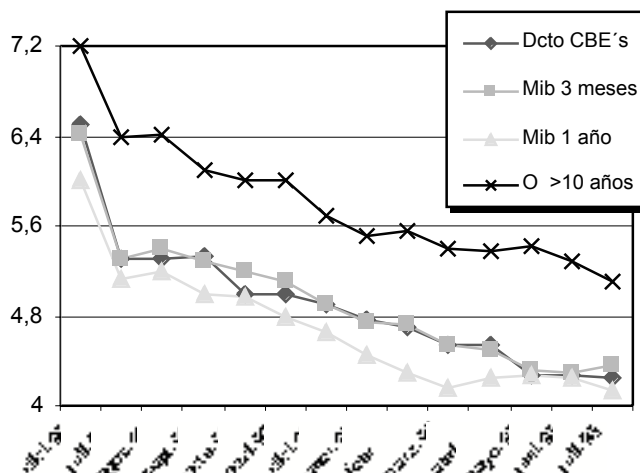
Variación de los tipos en Bancos y cajas

ACTIVAS	1993	1994	1995	1996	1997	Variac. 97/93
	dto comercial < 3 meses					
Bancos	14,5	11,2	11,8	10,2	7,6	-6,90
Cajas de Ahorro	15,6	13	13,1	11,6	8,8	-6,80
créditos y préstamos 1-3 años						
Bancos	14,6	10,9	11,3	9,6	7,3	-7,30
Cajas de Ahorro	14,8	11,6	12,3	10,6	8,2	-6,60
créditos y préstamos > 3 años						
Bancos	16,2	12,5	13,1	11,1	6,9	-9,30
Cajas de Ahorro	16,2	13,1	14,1	12,5	7,2	-9,00

PASIVAS	1993	1994	1995	1996	1997	Variac.
	Cuentas Corrientes					
Bancos	7,4	5,1	5,1	4,3	3,2	-4,20
Cajas de Ahorro	6,3	4,6	4,4	4,1	2,9	-3,40
Ahorros a la vista						
Bancos	4,7	3,7	3,5	3,4	2,6	-2,10
Cajas de Ahorro	3,3	2,9	2,8	2,4	1,7	-1,60
A plazo(y C.D.)1/2 -1 año						
Bancos	9,6	6,7	7,7	6,1	4,1	-5,50
Cajas de Ahorro	9,8	6,9	7,6	6,4	4,3	-5,50
A plazo(y C.D.) 1- 2 año						
Bancos	9,3	6,8	8,3	6,1	3,9	-5,40
Cajas de Ahorro	9,6	6,9	8	6,5	4,3	-5,30
IPC MEDIA ANUAL	5	4,8	4,7	3,6	2	-3,00

cional ve reducida la rentabilidad de sus depósitos, aunque le queda el consuelo de una inflación controlada. Como consecuencia de todo ello, el margen de intermediación ha caído de forma imparable. (De 1989 a 1997, la caída ha sido de alrededor del 34% en cooperativas, del 39% en cajas y porcentajes aún superiores en banca).

Evolución de los tipos más significativos



Los tipos en Europa y USA

Si se comparan los tipos de intervención de los diferentes bancos centrales y los tipos de interés de sus correspondientes mercados, se advierten llamativas diferencias en relación con lo que ha sucedido y está sucediendo en el caso del mercado español y, en concreto, con lo que se advierte en Gipuzkoa. Pues, en efecto, siendo así que en varios países europeos el tipo de intervención es menor que en España, sin embargo el precio de los créditos al consumo y el de los hipotecarios es más elevado que el que se está aplicando en este país.

La convergencia para los clientes de los bancos españoles (May 98)

	Alemania	Francia	España	dici-98
Tipo de intervención oficial	3,3	3,3	4,25	3,00
Préstamo Hipotecario	6,22	6,84	5,83	
Crédito al consumo	10,9	12,02	10,29	

Fuentes : Deutsche Bundesbank; L'Expansion; Banco de España

De hecho, la curva de tipos del mercado interbancario con pendiente negativa ha estado propiciando que el Mibor a 1 año - mayoritariamente utilizado como referencia de coste- se encuentre sistemáticamente por debajo del tipo oficial, acelerando la rebaja de los hipotecarios y de otros créditos con la misma referencia.

TIPO DE INTERÉS A CORTO PLAZO Interbancario a 3 meses

	1995	1996	1997	Dic.	1998		
	Media	Media	Media		9/6/09	10/7/98	10/8/98
EE.UU	4,63	5,39	5,62	5,8	5,59	5,62	5,62
Alemania	5,36	3,31	3,33	3,74	3,52	3,52	3,49
Francia	5,85	3,94	3,46	3,69	3,53	3,53	3,51
Reino Unido	5,5	6,02	6,83	7,62	7,64	7,71	7,65
España	8,01	7,5	5,37	4,83	4,36	4,36	4,4

Fuente Banco de España, elaboración propia

TIPO DE INTERÉS A LARGO PLAZO Obligaciones del Estado a más de tres años

	1995	1996	1997	Dic.	1998		
	Media	Media	Media		9/6/09	10/7/98	10/8/98
EE.UU	6,94	6,8	6,67	6,06	5,6	5,4	5,4
Alemania	6,81	6,1	5,53	5,3	4,86	4,66	4,55
Francia	7,66	6,51	5,67	5,45	4,93	4,77	4,65
Reino Unido	8,25	8,1	7,04	6,36	5,77	5,76	5,65
España	11,04	8,18	5,84	5,31	5,07	4,92	4,8

Los márgenes de las entidades

Las entidades han reaccionado con agilidad aprovechando el buen momento económico que se ha vivido en el País. Estos últimos años la situación de bonanza les ha permitido afrontar con más rigor las reformas

personal y generales y a incrementar los ingresos por otros productos ordinarios, básicamente comisiones netas percibidas. Hoy en día adquieren una importancia creciente las comisiones de los fondos de inversión y los resultados derivados de operaciones financieras. Así, entre 1993 y 1997 los ingresos por gestión de fon-

Finanzas

	Bancos		Feder. Cajas VN		Caja Laboral	
	% ATM	Inc 97/96	% ATM	Inc 97/96	% ATM	Inc 97/96
Productos financieros	6,5	-15,6	6,92	-12,2	6,52	-21,3
- costes financieros	4,56	-21,6	3,9	-20	1,22	-21,6
= Margen Intermediación	1,94	1,5	3,02	0,6	3,34	-7,3
+ otros prod ordin(comis)	0,86	4,7	0,71	19,1	1,61	75,5
= Margen ordinario	2,8	2,5	3,73	3,7	4,95	9,6
- Gastos de explotación	1,85	3,9	2,05	3,5	1,97	7,6
. Personal	1,15	5,1	1,26	2,5	1,21	7,5
. Generales	0,56	0,8	0,54	3,5	0,71	7,4
= Rtdos Brutos explotac	0,95	-0,1	1,68	3,8	2,39	14,1
= Rtdos antes Impuest	0,74	13,5	1,69	21,8	2,19	16,5

Bancos residentes, Cajas de la Federación Vasco Navarra y Caja Laboral

Fuentes : Boletín Banco de España, Memorias de la Federación y Caja Laboral

El fuerte crecimiento de la demanda de créditos y la buena coyuntura económica -que ha permitido reducir el nivel de morosidad generando importantes beneficios extraordinarios-, han mantenido razonables - a veces excelentes- tasas de rentabilidad y acrecentado los niveles de solvencia y competitividad. Estas dos últimas características son de vital importancia para afrontar el nuevo escenario en el que la imagen de fortaleza, la calidad de servicio y el precio son claves del éxito futuro.

% de los Fondos de Inversión y de Pensiones sobre los RECURSOS ADMINISTRADOS, y los INGRESOS que generan sobre ATM

	1993		1997	
	% R.A	% ING	% R.A	% ING
Kutxa	20,91%		30,47%	0,42%
Caja Laboral	18%	0,21%	26%	0,48%

Fuente : Kutxa y CLP

Evolución de los márgenes de intermediación % ATM

	1989	1997	Var 97/89
Kutxa	4,89%	2,97%	-39,26%
Caja Laboral	5,04%	3,34%	-33,73%

Fuente : Kutxa y CLP

Ratios de productividad

	Acreed / n° empl			Acreed / n° oficinas			Empleados / oficina			Gtos pers./emplead. Activ			Ing. Oper*100/Activo Patr.		
	CAJAS Vas-Nav	COOP Vascas	Bancos Estado	CAJAS Vas-Nav	COOP Vascas	Bancos Estado	CAJAS Vas-Nav	COOP Vascas	Bancos Estado	CAJAS Vas-Nav	COOP Vascas	Bancos Estado	CAJAS Vas-Nav	COOP Vascas	Bancos Estado
1995	533	423	243	3699	2545	2066	6,9	6	8,5	8763	5769	6339	9,1	9,1	8,9
1996	576	443	273	3921	2607	2239	6,9	5,9	8,1	8746	6297	6679	8,9	9,3	8,9
1997	603	547	299	4165	3116	2389	6,9	5,7	8	8998	6712	7306	7,6	8	8

Acreedores corresponde a depósitos y cesiones temporales de activos de cada grupo (Adm.Pub, otros sectores residentes y no residentes)

Cooperativas Vascas corresponde a Caja Laboral Popular.

Fuentes : Boletín Banco de España, Federación de Cajas VN y Caja Laboral

Ratios de Rentabilidad

	Margen ordin / emplead			*Ben. br. *100 / Ingr oper**			Benef br*100 / Act. Patr.		
	CAJAS Vas-Nav	COOP Vascas	Bancos Estado	CAJAS Vas-Nav	COOP Vascas	Bancos Estado	CAJAS Vas-Nav	COOP Vascas	Bancos Estado
1995	23,9	21,4	11,8	14,5	18,7	7,1	1,3	1,7	0,7
1996	25,6	24,4	17	16,4	20,1	7,6	1,5	1,9	0,7
1997	26,6	26,5	17,8	21,8	27	9,9	1,7	2,2	0,8

(*) Benef antes de impuestos

(**) Incluye comisiones y remuneración de servicios, además de ingresos financieros

Fuentes : Boletín Banco de España, Federación de Cajas VN y Caja Laboral

La titulización de activos

SEGÚN la AEB (Asociación Española de Banca), durante los últimos tiempos, el trasvase del ahorro de las familias desde los depósitos bancarios hacia los

dito, ha ampliado notablemente - cerca de 9 billones en los dos últimos dos años y medio- la parte del balance de los bancos cuya financiación debe ser cubierta con otros recursos no de clientes, fundamentalmente pasivos tomados en el exterior (hoy se habla de 7 billones

**Diferencia entre Recursos de ahorro
y las Necesidades de financiación**

BANCOS	dici-95	juni-98	Variación
Financiación a residentes	27.459	34.159	6.700
Pasivos domésticos (Depósitos +Mdo interbancario)	23.728	21.491	-2.237
Necesidad de otros recursos	3.731	12.668	8.937
FONDOS DE INVERSIÓN			
Patrimonio Total (*)	12.193	31.935	19.742
Inversión en deuda pública	10.481	22.829	12.348
Recursos disponibles sector privado	1.712	9.106	7.394

(*) sin eliminar el efecto de la revalorización

Fuente : Informe Económico-Financiero de Sep -1998 de la AEB

Datos en mm pta

Por su parte, un ritmo de crecimiento de los Fondos de Inversión muy superior al de las necesidades de financiación del sector público -tendencia que se acentuará en los próximos años-, ha hecho que se reduzca el peso de los títulos públicos en las carteras de las IIC, liberando recursos que en buena parte deben buscar colocación en mercados extranjeros, dadas las limitaciones de los domésticos, sobre todo en renta fija.

En Agosto de 1998 se publicó el Real Decreto 926/1998 por el que se amplían los fondos de titulación de activos y sus sociedades gestoras. Se abren así unas amplias posibilidades de crecimiento de un mercado de renta fija.

El hecho de que las entidades financieras puedan reflejar en títulos negociables parte de sus activos y puedan así transmitirlos a los inversores, supone abrir un nuevo canal que reducirá la dependencia externa de quienes utilicen este instrumento.

Cuestiones abiertas. Las fuerzas de cambio. Reacciones.

Las páginas anteriores se han aproximado a la estructura del sistema financiero en Gipuzkoa. A su red de oficinas, que indica el nivel de servicio ofrecido en el territorio; a los canales complementarios de cajeros, banca electrónica y telefónica, que van ganando protagonismo en la operativa bancaria; a los depósitos, base tradicional de la actividad, que poco a poco se van viendo desplazados por otros productos de ahorro, transformándose así los balances bancarios; a los créditos, que se encuentran en alza en un ciclo económico positivo y con una mora reducida; a los fondos de inversión y a los seguros, productos que aportan ingresos al margen ordinario y compensan la caída de ingresos por la intermediación. Se ha mencionado tam-

especializados, domiciliados en Gipuzkoa, que respaldan el denso tejido industrial de pequeñas empresas.

Las estructuras se adaptan a los escenarios cambiantes.

EN un contexto de economía globalizada en el que a efectos financieros la distancia geográfica cuenta ya muy poco; con un gran exceso de capacidad instalada; en un mundo en el que la tecnología avanza permanentemente y, en paralelo, libera personal (aunque más propiamente podríamos decir que sustituye personal por mecanización); con una clientela actual y potencial que cada día estará más informada y mejor formada y cuyas necesidades y gustos cambian continuamente; en tales circunstancias, con este panorama, resulta obligado adoptar medidas de corrección y de adaptación a los nuevos escenarios y plantear aquellas estrategias que cada entidad entienda más adecuadas para garantizarse un futuro rentable. Y, como acaba de indicarse, quieren hacerlo desde la convicción de que los desarrollos tecnológicos, las necesidades de los clientes y, en consecuencia, los escenarios en los que habrán de moverse seguirán en continuo y acelerado cambio.

Ya la actual estructura financiera de Gipuzkoa es el resultado de una primera reacción ante los cambios producidos o anunciados y no es ajena a las preocupaciones suscitadas por la entrada del Euro, por la creciente liberalización de los mercados y por la globalización de las finanzas. Pocos años atrás ha vivido la fusión de sus cajas de ahorro. Y más recientemente la adquisición de Bankoa por Crédit Agricole. Los grandes bancos nacionales, presentes en Gipuzkoa desde hace muchos años, aplican en este territorio las estrategias diseñadas en sus centrales. Todos los actores -todas las entidades- siguen en tensión las noticias de las fusiones que se producen a nivel mundial y estudian sus propias posibilidades y la oportunidad de alianzas intra o inter

Las cuestiones y las interrogantes se multiplican.

EL mundo financiero guipuzcoano, al igual que el de otras zonas, reflexiona sobre las respuestas más adecuadas a sus específicas circunstancias. ¿Cuál es hoy la dimensión óptima? ¿Qué nuevas entidades vendrán? ¿Se prevé algún movimiento de las que operan hoy en Gipuzkoa? ¿Qué sentido tendrá en el futuro la red de oficinas? ¿Se estrecharán más aún los márgenes por la agudización de la competencia? ¿Hay otros productos susceptibles de venta por las redes bancarias? ¿Cuál va a ser la postura de las entidades financieras en relación con las empresas?.

Una síntesis de las tendencias en el mundo financiero.

(Desde la visión de entidades operantes en Gipuzkoa)

LAS grandes cuestiones arriba enunciadas sólo pueden recibir respuestas coherentes si se razonan en base a la evolución, a los movimientos y a las tendencias que, o bien se han iniciado ya, o se adivinan en el próximo futuro.

Las previsiones y condicionamientos bajo los que elaboran sus estrategias varios altos directivos del mundo financiero de Gipuzkoa pueden resumirse en las siguientes notas:

En relación con la evolución de algunos productos y la consiguiente necesidad de formación del personal.

Los mercados financieros han entrado en una dinámica de inestabilidad que continuará durante un plazo imprevisible pero probablemente bastante largo, lo que favorecerá la actividad de arbitraje entre activos financieros. La volatilidad de los mercados conllevará, por otra parte, el desarrollo del asesoramiento financiero y la consiguiente necesidad de formación del personal para que sea capaz de dar frecuentes y acertados consejos a clientes que querrán mover adecuadamente sus ahorros financieros.

Muchas grandes sociedades multinacionales se las están ingeniando para ofrecer un mismo producto en distintos países, adaptándolo de forma automática a las correspondientes legislaciones o requerimientos de cada uno de dichos países. Eso significará una importante reducción de costes de dichos productos y una relativa pérdida de la ventaja comparativa de la proximidad. En consecuencia, las entidades guipuzcoanas consideran que han de situarse en una lógica equiva-

preciso- con otras entidades próximas para realizar conjuntamente determinadas inversiones, particularmente informáticas y de carácter formativo.

Preven algunos dirigentes guipuzcoanos que, a partir de la libertad de remuneración de los productos de ahorro en Europa, éstos quedarán menos sujetos a reglamentaciones concretas y, aunque su desarrollo dependerá como siempre de parámetros fiscales, también comenzará a influir en su evolución la referencia a parámetros asociados a los mercados financieros. Es decir que en muchos casos la remuneración de los productos de ahorro tendrá que relacionarse con la evolución de determinados índices bursátiles. Esta previsible evolución de los productos de ahorro obliga a pensar en la necesidad de proporcionar al personal el adecuado conocimiento de los mercados financieros.

En relación con las alianzas y fusiones.

Las alianzas que hasta el momento han tenido lugar entre entidades financieras han significado una primera respuesta al nuevo contexto europeo. Las fusiones se han dado entre entidades "iguales" y próximas (del mismo país y con frecuencia de la misma región) en las que las diferencias culturales fueran superables y socialmente aceptadas. Las adquisiciones de entidades de menor dimensión han sido una vía practicada por grandes bancos para implantarse en otro país, fórmula también utilizada como vía de expansión fuera de sus territorios por parte de cajas de ahorros. En un próximo futuro, las grandes entidades con vocación global alcanzarán acuerdos de colaboración supranacionales con bancos de su misma vocación y tamaño similar, sin llegar en todos los casos a fusiones por su elevado coste y por el choque de culturas que implican. Habrá alianzas que contemplarán incluso la mutua garantía de las entidades aliadas, en aras a conseguir una mejor imagen y más amplia solvencia.

En Gipuzkoa, la velocidad a la que se han modificado los escenarios abre muchas incógnitas y obliga a replantearse posibles alianzas, tanto para defender el mercado guipuzcoano, como -en el caso de las entidades autóctonas- para mantener en el territorio sus centros de decisión.

Unas y otras afrontan el futuro inmediato desde su particular forma jurídica y participación en el mercado. Kutxa multiplica sus iniciativas para mantener su elevada cuota de mercado, al tiempo que se expande en otras zonas y establece una alianza operativa con Caja Vital. La Caixa se implanta con fuerza extendiendo al territorio su red propia. Otras cajas se establecen también con relativa fuerza o estudian la vía más rápida para hacerlo. Caja Laboral, dentro del modelo económico que defiende y fortalece, sigue con su expansión territorial. Banco Guipuzcoano estudia tomar las decisiones más convenientes desde su independencia. Bankoa plantea sus estrategias con el apoyo del grupo

nacionales en general, siguen con sus estrategias de banca universal, ajustan sus costes y apuestan por su implantación internacional.

Los movimientos no han terminado. Gipuzkoa sigue de cerca la dinámica actual del mundo financiero.

Pero la futura estructura financiera de Gipuzkoa no dependerá tan solo de las alianzas que se establezcan. La banca regional y las cajas tenderán a consolidar y a potenciar permanentemente sus puntos fuertes relativos a la noción de región, a su proximidad, al conocimiento de los problemas del entorno y a su identificación con ellos. Por ello, en algunos casos, tan importante como el hecho jurídico en sí mismo será el diseño y el contenido de los correspondientes pactos, pues a través de éstos pueden introducirse matices y condiciones que contribuyan a preservar o a potenciar la autonomía, la personalidad y las singularidades de cada entidad o que, por el contrario, las eliminen o reduzcan.

Sobre el mercado de trabajo de directivos.

Es muy probable que, como consecuencia de las fusiones, aumente la "disponibilidad" de importantes efectivos de personas con excelente formación que se verán forzadas a abandonar su trabajo previo en aras de las sinergias derivadas de la integración de entidades. De este modo, el mercado de directivos de banca y de seguros puede verse afectado por la incorporación de nueva oferta. Y es también probable que buena parte de estos efectivos "liberados" forme sus propias sociedades de carácter personalista, que introducirán una competencia añadida a la que entre sí mantendrán los diferentes grupos de bancos y compañías de seguros.

Sobre el futuro de las redes bancarias.

El desarrollo tecnológico afecta directamente a la banca personal (lo que en términos anglosajones se define como "relationship banking"), a la relación directa con el cliente desde una oficina siempre próxima. Pone en cuestión un modo de operar que habitualmente se ha entendido como la vía más eficaz para conseguir la fidelización del cliente.

Sin embargo, pese a ese cuestionamiento originado por el avance de los nuevos sistemas, las encuestas indican que la proximidad sigue siendo importante para el cliente particular. Por ello, las agencias van a mantener todavía un gran protagonismo. Pero lo harán desde una concepción diferente de la misión que les corresponde.

Las oficinas están derivando hacia centros de gestión personalizada, con una configuración del local que prescinde de las cajas-búnker y de los mostradores-barrera. Las oficinas no se perderán, pero dejarán de ser centros operativo-administrativos y se convertirán en espacios de encuentro con el cliente, concebidos para asesorarle con la debida dedicación de tiempo y de

un gran esfuerzo de formación de los empleados, acorde con la nueva orientación.

Toda la operativa mecánica se está desviando a los canales alternativos, liberándose así personas para la gestión. La potenciación de estos canales tiene su base en la búsqueda del mínimo coste unitario por operación/gestión y se tiende a la eliminación de los documentos no compatibles con los sistemas automáticos.

Sin embargo, no hay que olvidar que estos nuevos canales de relación pueden levantar pocas barreras a la competencia. Porque los nuevos sistemas permiten un acceso rápido a las ofertas existentes y la elección de una u otra entidad para cada servicio. La tecnología permite la oferta de productos personalizados, a la medida del usuario, en los que precio y calidad van a ser más fácilmente comparables. Por eso, las oficinas, como centros de gestión, habrán de potenciar al máximo la comunicación - en ambos sentidos - con el cliente.

Gipuzkoa, con una elevada bancarización y con una población financieramente culta y abierta a la utilización de la tecnología, será en el próximo futuro una de las zonas financieras paradigmáticas del escenario que los expertos prevén: la coexistencia de los distintos canales, con mantenimiento de oficinas próximas de asesoramiento y "encuentro", y el paulatino desarrollo de la banca telefónica, de la banca en casa, de internet y sus todavía inexploradas inmensas posibilidades.

La Gipuzkoa financiera implantará la tecnología sin perjuicio de mantener vivo el contacto personal y próximo.

Sobre la competencia de las grandes superficies.

Los desarrollos tecnológicos, unidos a la liberalización del sistema, han servido por igual tanto para entidades bancarias como para otros actores financieros. De este modo, se ha fomentado la aparición de diferentes especialistas, pero también se ha hecho posible la incorporación de no especialistas a la distribución de productos financieros estándar. Es el caso de las grandes superficies.

La disponibilidad de diferentes alternativas financieras -al estilo "*one-stop shopping*"- al alcance del gran público está cambiando los hábitos y cuestiona una vez más -también desde esta perspectiva- la red de oficinas, a las que ya no hace falta acudir para operar, ni para cubrir las necesidades de otros productos financieros.

Las grandes superficies atraen al consumidor. Familias enteras pasan en ellas largos ratos de ocio. En consecuencia, instalan en las plantas de atención al cliente oficinas para la venta de productos financieros estándar: desde préstamos personales e hipotecarios hasta seguros y fondos de inversión. Lo hacen en colabora-

tantes comisiones.

Como reacción, las entidades de depósito se instalan en los mismos centros comerciales, lo cual les obliga a una mayor flexibilidad de horarios de atención al público. Se rompen de este modo los clichés de épocas pasadas en los que la banca podía permitirse el lujo de imponer sus propios horarios.

Frente a esta incursión de otros actores y sistemas de distribución, la banca acentúa sus notas diferenciadoras como entidad formada por profesionales especializados y expertos en materias financieras, asesores personales, próximos, con amplia disponibilidad. Busca así distinguirse por la confianza transmitida y por la excelencia del servicio prestado, pero ha de hacerlo ya siempre bajo los ineludibles requisitos de la flexibilidad de servicio y del ofrecimiento de un coste competitivo.

Gipuzkoa, tierra dinámica e innovadora donde la haya, vive ya el fenómeno descrito y la simbiosis grandes superficies - entidades financieras (o viceversa) es una realidad que, previsiblemente, adquirirá un desarrollo notable.

Sobre la cuenta de resultados.

La Unión Europea va a significar un rígido freno a elevaciones desmedidas, tanto de los PIB de los Estados miembros, como de la inflación y de los tipos de interés. En un mercado de intermediación en el que se habla de que el tipo de intervención puede llegar al 2,75 en el año 1999 (si es caso, con una eventual banda máxima al alza de 0,5%) el proceso ya citado de progresiva caída del margen financiero va a continuar. En tales circunstancias, no hay muchas probabilidades de que se plante una competencia excesivamente aguda por vía del estrechamiento de las comisiones, puesto que éstas han venido a suplir a los ingresos de intermediación.

Es cierto que se viene hablando de una reducción de las comisiones de gestión y administración de los fondos, porque su peso relativo sobre los rendimientos se ha disparado. Y sin embargo todavía no se ha producido. Es posible que esta reducción se desencadene por parte de bancos extranjeros que trabajan con menores comisiones y que quieran introducirse en este mercado. Pero aún es pronto para vaticinar una caída significativa de las citadas comisiones.

Las diferencias estructurales de las cuentas de resultados entre los distintos grupos de entidades (cajas con mejores márgenes que los bancos), que podrían haber permitido una competencia en materia de precio, están tendiendo a desaparecer, a medida que los intereses descienden. Las estrategias y, sobre todo, los productos se copian de unas entidades a otras. En consecuencia, el mayor o menor margen de maniobra será consecuencia del tratamiento de los costes de transformación. En definitiva, será fruto del ratio de eficiencia. En ese futuro próximo que entrevemos, las diferencias no se establecerán entre diferentes grupos de entida-

independencia del grupo en el que jurídicamente se encuentren: este banco, esa caja.

Siempre cabe la posibilidad de que en algún mercado que resulte marginal para una gran entidad los precios - sobre todo de activo- sean algo inferiores, pero no se dará el caso si se trata de mercados en los que se disfrute de una cuota importante.

Los beneficios de la época del proteccionismo de "la gran banca" no parece que vuelvan a repetirse. Seguirá siendo un actor destacado de la economía, pero quizá más claramente uno más. Con resultados menos espectaculares que antaño, igual que en Europa. Es un escenario en el que son criterios empresariales los que van a marcar las pautas de actuación de cada entidad concreta.

Sobre la incorporación de nuevos productos a la oferta bancaria

La banca, como red de distribución arraigada en la sociedad, se siente con base para introducir la venta de otros productos, necesitada como está de llenar de contenido sus puntos de venta para seguir manteniéndolos.

En el área de particulares, es probable que se potencie, como actividad destacada, la gestión y asesoría financiero-fiscal. Diferentes opiniones apuntan a que la banca también podría incidir en la venta de bienes que habitualmente necesitan de financiación, como vivienda y bienes de consumo duradero, así como en la venta de viajes. Sería preciso en estos supuestos llegar a acuerdos de colaboración con empresas del correspondiente sector o promover directamente la actividad a través de filiales. Son productos del segmento de particulares susceptibles de ser empaquetados con diferentes fórmulas de financiación.

En el campo de las empresas, sensibles al coste del tiempo, que han visto en la tecnología un puente de oro para la gestión de sus tesorerías, recibos, transferencias y otras operaciones habituales, el desarrollo de productos podría ir en la misma línea de gestión y asesoramiento, en campos tales como el análisis de inversiones, la estrategia de desembarco en otros mercados o el estudio de inversiones en otras empresas o sectores. También puede haber campo importante en el suministro perfectamente ajustado a la conveniencia de cada empresa de las informaciones bancarias.

Los seguros adquieren cada vez mayor peso en la actividad bancaria. A nivel Europeo se han alcanzado importantes fusiones entre grupos de seguros y bancarios, fundamentalmente para la venta de seguros sencillos a través de la red de oficinas bancarias y como puente para la oferta de seguros más sofisticados a través de especialistas integrados en el mismo grupo. Hoy, todos los bancos mantienen algún tipo de acuerdo con compañías o corredurías de seguros para el desarrollo de esta actividad.

está produciendo aconseja crear productos integrados de fácil comprensión para los clientes y que permitan satisfacer necesidades globales o conjuntos de necesidades. Porque en el futuro habrá que gestionar patrimonios que estarán compuestos, no sólo de activos financieros, sino también de derechos adquiridos, bien a través de las cotizaciones, bien a través de primas de seguro.

Sobre la utilización de la tecnología para generar comisiones.

Los canales electrónicos existentes y otros en vías de desarrollo asociados a la TV digital – como la compra electrónica en casa- en la que participan las entidades financieras en grupos tipo 4B o Servired, también se explotan como vías de servicio que con el tiempo se constituirán en importantes fuentes de ingreso, vía comisiones, hasta los límites que el mercado soporte.

Pero las entidades asentadas en Gipuzkoa son plenamente conscientes de que la revolución tecnológica no tendrá aplicación práctica y generalizada si no son capaces de trasladar las nuevas técnicas a sus clientes, ofreciéndoselas de forma transparente, inteligible o –en todo caso- de manera que puedan utilizarse con facilidad. Y eso implica que han de disponer en el seno de sus organizaciones de los medios necesarios para la traducción de estas evoluciones tecnológicas, combinando las visiones de marketing, informática y telecomunicación.

Sobre las relaciones banca-empresa.

Concebir el desarrollo de un país sin una estrecha colaboración entre la banca y las empresas no tiene mucha base. Una economía en la que las empresas no sigan un desarrollo constante y se generen y regeneren con dinamismo, es una economía estancada en la que todos los agentes terminarán en la mediocridad, incluso ese gran intérprete del desarrollo económico que en la historia más reciente ha sido la banca.

Hoy las empresas tienen alternativas de financiación, bien a través de las nuevas fórmulas introducidas por los mercados y por determinados organismos de carácter público, bien mediante el recurso a entida-

des financieras foráneas, que desde que se dio paso a la liberalización financiera son accesibles. Pero en cualquier caso, no es fácil que puedan prescindir de la banca y menos fácil aún es que la banca pueda sustituir con facilidad parte de su relación de negocio con las empresas, buscando (y encontrando) otro tipo de clientela más rentable. Hoy por hoy, ambos agentes se necesitan y probablemente seguirán necesitándose durante mucho tiempo, aquí y en todas partes.

En su relación con las empresas, es de permanente actualidad la relativa a la participación directa de las entidades financieras en el capital de aquéllas.

Buena parte de la historia de la banca de este país se escribe paralelamente al desarrollo de grandes proyectos industriales con riesgos compartidos. Sin embargo las tendencias que hoy se perciben parecen seguir caminos opuestos.

La Unión Europea considera que la participación de las entidades financieras en otras empresas implica un riesgo adicional para la entidad detentadora de la participación. Bien por esta recomendación, bien por la necesidad de reforzar con plusvalías las cuentas de resultados, lo cierto es que está a la orden del día la venta de participaciones industriales, a menudo a multinacionales. Y sólo parcialmente se reinvierten en otras empresas pertenecientes a sectores emergentes o para los que se prevé un rápido desarrollo. Se van perdiendo las sinergias que en otras épocas consiguieron con su estrecha colaboración y de la que se derivaron beneficios para ambas partes.

Estas son algunas de las reflexiones de los dirigentes del mundo financiero guipuzcoano. Esta es su visión actual de algunos de los aspectos del mañana. Es evidente que el sentido de estas respuestas afectará a la futura estructura del sistema. Un sistema que, en Gipuzkoa, sea cual sea el devenir de las razones sociales que lo conforman, previsiblemente se mantendrá con idéntica pujanza que la que siempre le ha caracterizado, pues la economía real, el dinamismo y la seriedad de los actores de aquélla seguirán atrayendo a los mejores intermediarios, incluidos los financieros, y a las mejores empresas de prestación de servicios, incluidas las que en este trabajo se describen.