



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultade de Economía y Empresa

*Trabajo de
fin de Máster*

Las Cajas de Ahorros Gallegas y el
impacto de la crisis económica.

Análisis sobre su evolución, fusión y
transformación en NCG Banco,S.A.

Autor/a: Silvia Trillo Ferreiro

Tutor/a: Prof. Dr. Manuel Rodríguez López

Dpto: Economía Financiera y Contabilidad

Máster en Banca y Finanzas

Año 2013 - 2014

Resumen

La motivación de este trabajo viene dada por el gran interés en conocer por qué desaparecen las Cajas de Ahorro y qué han hecho mal para merecer este final, además de la importancia que tiene este sector hoy en día.

Aunque en este trabajo se explica todo el marco legislativo que las rige, además del nacimiento y transcurso de las Cajas de ahorro gallegas, su expansión y su crecimiento, el objetivo final de este trabajo es mostrar el cambio, explicar cómo han pasado de ser las más competitivas e incluso superar a los Bancos, a sufrir intensos cambios con la aparición de la crisis del 2007 y llegar a desaparecer.

Este trabajo comienza con el marco jurídico de las Cajas de Ahorro, explicando las leyes que las han regulado desde el siglo XIX hasta el XXI. Se expone en un segundo punto el nacimiento de las Cajas de Ahorro Gallegas y la creación y evolución de Caixanova, Caixagalicia y Novacaixagalicia, en adaptación a éstas leyes. Un tercer punto se divide en 3 fases: la primera fase comprende la situación económica y financiera desde los inicios de las Cajas hasta 2003, la segunda desde 2003 a 2008 y la última desde 2008 a 2010. En todas se muestra gráficamente la evolución del volumen de negocio, el número de oficinas, el número total de empleados y número de empleados por oficina, la productividad y rendimiento del negocio. Además, al final de este tercer punto se explica la crisis económica y financiera global actual por la que han sufrido nuestras Cajas. Finalmente, en un último y cuarto punto, concluyo con la explicación de la desaparición de las Cajas de Ahorro gallegas y la provocación de la bancarización, exponiendo la aparición y evolución de NCG Banco, S.A.

Palabras clave: Cajas de Ahorro gallegas, marco jurídico, expansión, crisis, capitalización, bancarización.

Abstract

The main motivation of this project is due to the great interest in knowing why the Savings Banks are disappearing and what they have been wrong in order to deserve this end. In addition to this, we must emphasize the importance of this sector nowadays.

Nevertheless in this project we explain the legal framework which the Savings Banks are regulated by, including their origin, evolution, expansion and growth, the definitive objective is to show the change, that is, to explain how they have developed from being the most competitive financial institutions to suffer deep changes due to the beginning of the crisis. As a consequence of this situation, they have commenced to disappear.

This essay begins with the legal framework of Savings Banks explaining the laws that have regulated them from the 19th century to the current 21st. We present in the second point the origin of the Galician Savings Banks and also the creation and evolution of Caixanova, Caixagalicia and Novacaixagalicia according to the mentioned rules. The third point is divided in three stages: first of all, we describe the economic and financial situation from the beginning to 2003, the second one, from 2003 to 2008 and finally from 2008 to 2010. In all of them, we demonstrate the evolution of the turnover by graphics, the number of branches, productivity and business return. In addition to this, at the end of this third point we explain the effect that the economic and financial crisis has caused in Savings Banks. In the fourth and last point, we conclude with the disappearance of Galician Savings Banks and the stimulation of Banks and the origin and evolution of NCG Banco.

Keywords: Galician Savings Banks, legal framework, expansion, crisis, capitalization, bank process.

Índice

Introducción.....	8
Capítulo 1. Evolución del marco jurídico de las Cajas de Ahorro.....	11
1.1. Legislación Cajas Ahorros en el siglo XIX.....	11
1.2. Legislación Cajas Ahorros en la primera mitad del siglo XX.....	14
1.3. Legislación Cajas Ahorros en la segunda mitad del siglo XX.....	15
1.4. Legislación Cajas Ahorros en el siglo XXI.....	26
Capítulo 2. Adaptación y evolución de las Cajas de Ahorro en relación al marco legislativo.	62
2.1. Nacimiento y evolución histórica de las Cajas de Ahorro Gallegas adaptadas al marco legislativo.....	62
2.2. Evolución de Caixagalicia.....	72
2.3. Evolución de Caixanova.....	78
2.4. Evolución de Novacaixagalicia.....	87
Capítulo 3. Evolución económica y financiera de las Cajas de Ahorro Gallegas y el estallido de la crisis económica y financiera mundial.....	96
3.1. Introducción.....	97
3.2. Expansión de las Cajas de Ahorro Gallegas (inicios hasta 2003)....	98
3.3. Expansión de las Cajas de Ahorro Gallegas (2003 hasta 2008)....	114
3.4. Expansión de las Cajas de Ahorro Gallegas (2008 hasta 2010)....	125
3.5. Resumen expansión de las Cajas de Ahorro Gallegas (inicios a 2010).....	134
3.6. Estallido de la crisis económica y financiera de oct-2007.....	140
Capítulo 4. NCG Banco, S.A., transformación de las Cajas de Ahorro en Bancos tras la implantación del RDL 2/2012.....	150
Conclusiones	159
Bibliografía.....	163

Índice de figuras

1.1.	Órganos de Gobierno.....	19
1.2.	Riesgos Basilea I.....	23
1.3.	Ratio del coeficiente mínimo de capital.....	29
1.4.	Método IRB para el cálculo de riesgo de crédito.....	31
1.5.	Objetivos del FROB.....	35
1.6.	Elevación del nivel de Capital en Basilea III.....	44
3.1.	Evolución del volumen de negocio en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003)	104
3.2.	Evolución del número de oficinas en las cajas de ahorro gallegas (1960-2003)	105
3.3.	Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003)	107
3.4.	Evolución de la productividad del negocio por empleado en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (1985-2003).....	109
3.5.	Evolución del margen básico en las cajas ahorros gallegas (1985-2003).....	112
3.6.	Rentabilidad del negocio en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003)...	113
3.7.	Evolución del volumen de negocio en las cajas de ahorro gallegas (2003-2008)	118
3.8.	Evolución del número de oficinas en las cajas de ahorro gallegas (2003-2008).	119
3.9.	Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas (2003-2008)	120
3.10.	Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (2003-2008)	121
3.11.	Evolución de la productividad del negocio por empleado en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (2003-2008)	123
3.12.	Rentabilidad del negocio en las cajas de ahorro y sector de cajas (2003-2008)	124

3.13	Evolución del volumen de negocio en las cajas de ahorro gallegas (2008-2010)	128
3.14	Evolución del número de oficinas en las cajas de ahorro gallegas (2008-2010)	129
3.15	Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas (2008-2010)	130
3.16	Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (2003-2009).....	131
3.17	Evolución de la productividad del negocio por empleado en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (2008-2010)	132
3.18	Rentabilidad del negocio en las cajas de ahorro gallegas y Sector de las Cajas (2008-2010).....	133
3.19	Evolución del volumen de negocio de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010).....	135
3.20	Evolución del número de oficinas de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010).....	136
3.21	Evolución del número de empleados de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010).....	137
3.22	Evolución del número de empleados por oficina de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010).....	138
3.23	Evolución de la productividad del negocio por empleados de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010).....	139
3.24	Evolución de la rentabilidad del negocio de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010).....	140
3.25	Evolución del tipo de interés Euribor a 1 año.....	141
4.1	Ratio de Morosidad y Core Tier 1 de las entidades financieras.....	151

Índice de Tablas

1.1	Legislación Cajas de Ahorro en el siglo XIX.....	14
1.2	Legislación Cajas de Ahorro en la primera mitad del siglo XX.....	15
1.3	Legislación Cajas de Ahorro en la segunda mitad del siglo XX.....	26
1.4	Legislación Cajas de Ahorro en el siglo XXI.....	61
3.1	Variables a estudiar en la evolución de las Cajas de Ahorro gallegas.....	98
3.2	Evolución del volumen de negocio en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003).....	104
3.3	Evolución del número de oficinas en las cajas de ahorro gallegas (1960-2003)	106
3.4	Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003)	107
3.5	Evolución del número de empleados por oficina en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (1985-2003)	108
3.6	Evolución de la productividad del negocio por empleado en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (1985-2003)	110
3.7	Evolución del margen básico en las cajas ahorros gallegas (1985-2003).....	112
3.8	Rentabilidad del negocio en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003)...	113
3.9	Evolución de los tipos de interés Euribor a 1 año.....	141

Introducción

Las Cajas de Ahorros han sido objeto en los últimos años de graves polémicas y de profundas transformaciones dentro del sector financiero, en un contexto como el actual, en que la crisis económica y financiera ha llevado a las entidades de depósito a encontrarse con fuertes dificultades para obtener liquidez, con obligaciones de endurecer y reducir la concesión de créditos y con elevadas tasas de morosidad a consecuencia de su exposición al crédito inmobiliario. Es por esto que las Cajas han tenido que luchar desde sus inicios por garantizar sus niveles de competitividad y eficiencia implementando diferentes estrategias basadas en: comercialización de nuevos productos, incremento de la eficiencia de las estructuras y expansión geográfica.

En este trabajo se muestra la evolución histórica de las Cajas de Ahorros desde sus inicios hasta la actualidad, enfocando éste hacia las Cajas de Ahorro gallegas. Es tema de este estudio la exposición y explicación de la legislación que rige las Cajas de Ahorro desde el siglo XIX hasta el actual, siglo XXI, para poder entender todo lo que sigue. Se explica cómo surgen Caixagalicia y Caixanova adaptadas al marco jurídico del momento y cómo evolucionan a lo largo del tiempo, dando lugar a Novacaixagalicia con su fusión. Se elabora un estudio de la evolución la económica y financiera de éstas en cuanto a volumen de negocio, número de oficinas y empleados, rentabilidad y productividad del negocio. Finalmente se explica por qué fue motivada la crisis global del 2007 y la provocación de la conversión de las Cajas en Bancos, explicando así el nacimiento y transcurso de NCG Banco, S.A.

La motivación de este trabajo viene dada por el interés en este sector, en concreto en el interés por las Cajas Gallegas, por conocer su vida y el motivo de su desaparición, saber qué han hecho bien y qué han hecho mal.

El objetivo es conseguir explicar que, aunque las Cajas llegaran con retraso a España, han destacado por su rápida evolución superando en el período 1999-2008 a los Bancos en cantidad de oficinas, empleados y volumen de negocio. Y que su fuerte y rápida evolución, la llegada de la crisis y las normas jurídicas creadas para sanear éstas, provocaron finalmente su desaparición y conversión en banco.

Para conseguir este objetivo, este trabajo se centrará en los siguientes puntos:

- Las normas que rigen las Cajas de Ahorro y sus repercusiones en las Cajas gallegas
- La expansión territorial de Caixagalicia y Caixanova (desde inicios hasta el 2010, año de su fusión)
- Los problemas que afectan a las Cajas y los resultados obtenidos.

En este estudio se utilizan básicamente dos fuentes, procedentes de la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), entre otras que más tarde se mencionan, así como trabajos realizados por el profesor J. Carles Maixé.

El trabajo se divide en 4 partes: En primer lugar se analiza la legislación más importante que rige a las Cajas de Ahorro desde sus inicios hasta hoy, explicando el motivo de creación de cada ley, las funciones que tienen y los cambios que genera la introducción de ellas.

En la segunda parte de este trabajo se exponen el nacimiento y transcurso de las Cajas de Ahorro gallegas, centrándonos en los movimientos más importantes de Caixagalicia y Caixanova adaptadas a la legislación que las rige,

desde su nacimiento hasta su fusión. Se hace un mismo estudio de la nueva Caja de Ahorros creada por la fusión de estas en 2010, Novacaixagalicia.

A posteriori, dividimos un tercer punto en varias fases para poder explicar la evolución económica y financiera de Caixanova y Caixagalicia. Una primera fase llega desde sus inicios hasta el 2003, época donde las Cajas empezaban a expandirse, apareciendo Caixanova en el 2000; otra desde el 2003 al 2008, para explicar sus épocas de bonanza; y la última del 2008 al 2010, para reflejar la influencia de la crisis y su decrecimiento en número de oficinas, empleados y rendimiento del negocio.

Finalmente se explican los problemas estructurales y desequilibrios que sufrieron las Cajas de Ahorro tras y durante la crisis económica y financiera global todavía existente, las medidas que se adoptaron; como la creación del FROB, la nueva reestructuración de las Cajas... y los resultados obtenidos: cajas intervenidas, procesos de integración, saneamiento del balance, riesgos en el sector de promoción y construcción y su total desaparición en el sistema financiero español. Dedicando un último y cuarto punto al sustituto de Novacaixagalicia, Novagalicia Banco.

Capítulo 1. Evolución del marco jurídico de las Cajas de Ahorro

La naturaleza jurídica de las Cajas de Ahorro españolas es singular, calificándolas de entidades de carácter fundacional, pero sin ser propiamente fundaciones. Son entidades de crédito similares a un banco pero que se distinguen básicamente por su carácter legislativo, el cual desarrollaremos en este punto.

Se expone la legislación que regulaba las Cajas de Ahorro en el siglo XIX, en la primera y segunda mitad del siglo XX y en el siglo XXI. Fue en la segunda mitad del siglo XIX cuando tuvo lugar en España el proceso legislativo que impulsó su creación y reguló su funcionamiento.

1.1. Legislación Cajas Ahorros en el siglo XIX

- Real Orden de 3 de abril de 1835, Apoyo del Gobierno al movimiento fundacional de Cajas de Ahorro en España.

Esta Real Orden se crea con motivo de impulsar la creación de las Cajas de Ahorro.

El 3 de abril de 1835 el Ministro del Interior Diego Medrano y Treviño firma la Real Orden del 3 de abril de 1835 (tabla 1.1). En ella el Ministro instaba a los gobernadores civiles para que impulsaran la creación de Cajas de Ahorros en todas las provincias y poblaciones de importancia. A partir de la Real Orden se crearon las Cajas de Ahorros de forma estable en España, siendo la primera Caja de Ahorros la nacida en Jerez de la Frontera en 1834. (Titos Martínez, Manuel, 2002).

Tras la creación oficial de la Caja de Ahorros de Madrid el 25 de octubre de 1838 aparecen las de Granada (1839), Santander (1839), Sagunt (1841), Valladolid (1841), Sevilla (1842), la Coruña (1842), Barcelona (1839-1844), Valencia (1851) y Sabadell (1859). En estos casos las Cajas de Ahorro quedan vinculadas a los Montes de Piedad. (BOE, 1835).

Fecha	Ley	Tema
3/04/1834	Real Orden de 3 de abril de 1835	Apoyo del Gobierno al movimiento fundacional de Cajas de Ahorro en España

- Real Decreto de 29 de junio de 1853, Establecimiento de Cajas de Ahorros en las capitales de provincia, con sucursales en los pueblos.

Se trata del segundo impulso legislativo en la creación de las cajas de ahorro. Se crea este Real Decreto para impulsar de nuevo la creación de Cajas de Ahorro en todas las provincias.

Este decreto de 29 de junio de 1853 (tabla 1.1) representa la primera normativa de carácter reformista de las cajas de ahorro.

El decreto obligaba la creación de cajas de ahorro en todas las capitales de provincia en que no las había, con sucursales en los pueblos de las mismas, a iniciativa del gobernador civil.

Además, en su artículo cuarto, obligaba también a depositar en la Caja General de Depósitos y Consignaciones el capital no invertido en los Montes de Piedad (antecesores de las Cajas de Ahorros y unidas a estas en ese momento).

Se trata de una regulación completa del funcionamiento y carácter de las Cajas de Ahorro y de una adaptación de los estatutos al modelo madrileño. Existe

por primera vez en esta norma una vinculación de las Cajas de Ahorro a déficit público (Iván Armada, 2013).

Pero este real decreto no se aplicó al pie de la letra, pues no fueron creadas cajas en todas las capitales de provincia, ni fueron respetadas las normas de las inversiones a la Caja General de Depósitos y Consignaciones. Hasta el año 1880, fecha de la nueva regulación de las Cajas de Ahorro, se crearon en 1856 el Monte de Piedad de Vitoria, en 1859 el de Jerez de la Frontera, en 1863 el de Málaga y en 1864 el de Córdoba. Ya en la década de los setenta se fundaron el Monte de Piedad de Alcoy (1875), Zaragoza (1876), Alicante (1877), Segovia (1877), Valencia (1878), Ávila (1878), San Sebastián (1879) y Orihuela (1879).

Fecha	Ley	Tema
29/6/1853	Real Decreto de 29 de junio de 1853	Establecimiento de Cajas de Ahorros en las capitales de provincia, con sucursales en los pueblos

- Ley de 29 de junio de 1880, Ordenando que el Gobierno promueva la instalación de Cajas de Ahorros y Montes de Piedad en las capitales y poblaciones más importantes donde no existan, y en las Escuelas e Institutos

Esta ley se crea para obligar a crear cajas únicamente en aquellas capitales de provincia que todavía no estaban creadas.

Esta ley de 29 de junio de 1880 (tabla 1.1) tiene un carácter totalmente opuesto a la ley anterior de 1853: anula aspectos uniformes y respeta la realidad diversa en la gestión y promoción de las cajas.

En esta ley se ordena al Gobierno que promueva la instalación de Cajas de Ahorro y Montes de Piedad en las capitales y poblaciones más importantes donde no existan, y en las Escuelas e Institutos.

Por tanto, provocó una importante creación de nuevas cajas de ahorros, entre las que cabe señalar la Caja de Ahorros y Monte de Piedad Municipal de Vigo (1880) en Galicia y también, solo en Cataluña, la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Lérida (1880), Caja de Ahorros de Palafrugell (1880), Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Figueras (1884) y Caja de Ahorros de Manlleu (1896). En conjunto, no solo se produjo un incremento del número de entidades (que pasó de 12 a 49), sino también un importante crecimiento de recursos (Confederación Española de Cajas de Ahorro [CECA], 1880).

Fecha	Ley	Tema
29/6/1880	Ley de 29 de junio de 1880	Ordenando que el Gobierno promueva la instalación de Cajas de Ahorros y Montes de Piedad en las capitales y poblaciones más importantes donde no existan, y en las Escuelas e Institutos

Tabla 1. 1. Legislación Cajas Ahorros en el siglo XIX

Fecha	Ley	Tema
3/04/1834	Real Orden de 3 de abril de 1835	Apoyo del Gobierno al movimiento fundacional de Cajas de Ahorro en España
29/6/1853	Real Decreto de 29 de junio de 1853	Establecimiento de Cajas de Ahorros en las capitales de provincia, con sucursales en los pueblos
29/6/1880	Ley de 29 de junio de 1880	Ordenando que el Gobierno promueva la instalación de Cajas de Ahorros y Montes de Piedad en las capitales y poblaciones más importantes donde no existan, y en las Escuelas e Institutos

Fuente: elaboración propia

1.2. Legislación Cajas Ahorros en la primera mitad del siglo XX

- Real decreto-ley 29 de abril de 1926, por el que se establece el Registro e Inspección de las Entidades de Ahorro, capitalización y similares y Real decreto-ley 21 de noviembre de 1929, por el que se regula el régimen del ahorro popular

A principios del siglo XX las cajas de ahorro experimentan un fuerte desarrollo junto a la evolución económica del país.

Son los reales decretos-leyes 29 de abril de 1926 y 21 de noviembre de 1929 (tabla 1.2) los creados para recoger el cambio de orientación de las Cajas: de la beneficencia al crédito social (Octavio Vázquez Sotelo, 2012).

Con el Decreto-ley de 1929 se crea la Obra Social y Cultural de las Cajas de Ahorro y se abre la puerta a que las cajas maximicen beneficios aunque no repartan dividendos.

Las Cajas de Ahorro, en 1933, ya tienen la obligación legal de revertir a la sociedad parte de los beneficios obtenidos. Esta obligación aparece cuando el Estatuto de las Cajas Generales de Ahorro Popular establecía el porcentaje del beneficio anual (entre el 50 y el 75%) que se debería dedicar a la Obra Social (Félix J. López Iturriaga, 2007), excepto cuando el volumen de reservas fuera superior al 10% de recursos ajenos.

Tabla 1.2. Legislación Cajas Ahorros en la primera mitad del siglo XX

Fecha	Ley	Tema
29/04/1926	Reales decreto-ley 29 de abril de 1926	Por el que se establece el Registro e Inspección de las Entidades de Ahorro, capitalización y similares
21/11/1929	Reales decreto-ley 21 de noviembre de 1929	Por el que se regula el régimen del ahorro popular

Fuente: elaboración propia

1.3. Legislación Cajas Ahorros en la segunda mitad del siglo XX

- Ley 2/1962, de 14 de abril, sobre Bases de Ordenación del Crédito y de la Banca

Esta ley se lanza para crear actuaciones que desarrollen el crédito oficial.

Las cajas de ahorro se entendían en 1950 como entidades de previsión social bajo la protección del Ministerio de Trabajo y ya en 1962 como entidades de crédito y ahorro ligadas al Ministerio de Hacienda (Manuel Titos Martínez, 2002). Surge en este año la ley de 14 de abril de 1962 (tabla 1.3), que dictó las Bases de Ordenación del Crédito y la Banca, las cuales permitirán adaptar las políticas monetaria y de crédito a las nuevas circunstancias y perspectivas de la economía española. Ésta presenta una serie de principios de actuaciones que permitieron el desarrollo del crédito oficial. Se crea el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y una vinculación a medio y largo plazo entre éste, Las Cajas de Ahorro y el Banco de España, tanto a través de la presidencia de los mismos, personalizada en el Gobernador del Banco de España, como de la presencia en los Consejos de los otros Institutos, de uno de los Subgobernadores (Boletín Oficial del Estado [BOE], 1962).

Fecha	Ley	Tema
14/04/1962	Ley 2/1962	Sobre Bases de Ordenación del Crédito y de la Banca.

- Real Decreto 2290/1977. Fuentes Quintana, por el que se regulan los órganos de gobierno y las funciones de las Cajas de Ahorros

Este Real Decreto fue creado para regular las funciones de las cajas de ahorro y sus órganos de gobierno.

Enrique Fuentes Quintana fue uno de los economistas españoles de la segunda mitad del siglo XX que tuvo mayor influencia académica y social en el campo de la Hacienda Pública y también en el de la política. A iniciativa de Fuentes se aprobó el 27 de agosto de 1977 un real decreto (tabla 1.3) que cambiaba la naturaleza de las cajas de ahorro y las convertía en competidores directos de los bancos. Fue una de las reformas económicas más destacadas de dicha transición que reguló los Órganos de Gobierno y las funciones de las Cajas de Ahorro, equiparando la operativa de las cajas de

ahorros con los bancos y posibilitando así un rápido desarrollo con el acceso a la distribución de productos y servicios vedados hasta entonces. Introdujo un elevado grado de libertad para que expandiera su negocio fuera de su territorio. (Avancini, Juan Manuel, 2010).

El análisis que hizo el profesor Fuentes Quintana consistía en:

1. La liberalización gradual de los tipos de interés.
2. La reducción global de los circuitos de financiación privilegiada.
3. La nueva organización y nueva operativa de las entidades de depósito bajo el principio de “Banca universal”, de lo que se derivaban dos consecuencias fundamentales: borrar la distinción legal entre Banca comercial y Banca industrial y afirmar la vocación financiera de las Cajas de Ahorros.
4. La operatividad y competencia del sistema.
5. La creación de un mercado monetario y la reforma gradual del mercado de valores.
6. La internacionalización de la actividad financiera.
7. La supervisión del funcionamiento de las instituciones por el banco emisor.

(Donoso Donoso, Vicente, 2011)

Fecha	Ley	Tema
27/08/1977	Real Decreto 2290/1977. Fuentes Quintana	Por el que se regulan los órganos de gobierno y las funciones de las Cajas de Ahorros

- Ley 31/1985, de 2 de agosto (LORCA), de regulación de las normas básicas sobre órganos rectores de las Cajas de Ahorro

Esta ley 31/1985 (tabla 1.3) se crea para dictar normas para la constitución de sus asambleas generales, comisiones de control y consejos de administración (figura 1.1) (noticiasjuridicas.com)

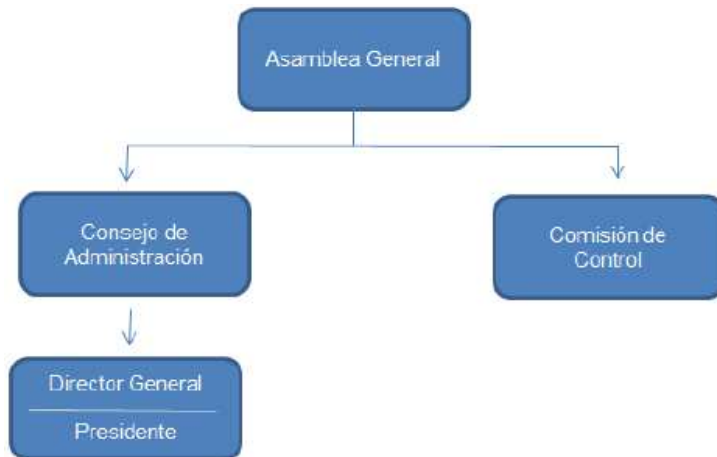
Estableció la obligatoriedad de representación de las Comunidades Autónomas en los Órganos de Gobierno de la institución y la presencia de varios representantes de todas las Cajas de Ahorros como los presidentes o los directores generales. Su cuota de poder va en función del volumen de recursos ajenos con los que operan las entidades y con un mínimo de un tercio del total de peso de los dos grupos presentes: presidentes y directores generales.

Otros aspectos adicionales y, sin embargo, de notable importancia, es la desaparición de una porción no pequeña de las competencias asignadas en el Real Decreto de 1977 a los directores generales, los cuales se vieron limitados en su derecho al voto en los Consejos y la disolución de su capacidad de veto de las decisiones del Consejo de Administración (Vicente Donoso Donoso, 2011).

Según la LORCA, los gobiernos de las comunidades autónomas tienen competencias diversas en materia de cajas de ahorros, entre las cuales están la autorización para la constitución, fusión, disolución o liquidación de cajas, el control de la actividad crediticia y de gestión y el desarrollo de funciones inspectoras y sancionadoras. También recogen la información económica de las cajas y autorizan la distribución de beneficios y, en particular, las dotaciones a obras sociales. Así mismo, los gobiernos autonómicos han de aprobar cualquier cambio en los Estatutos y normas de gobierno de las cajas, existiendo una tendencia a participar activamente en el nombramiento y gestión de sus órganos rectores (www.noticiasjuridicas.com)

Los órganos de gobierno para los cuales esta ley dicta normas, se componen de:

Figura 1.1. Órganos de Gobierno



Fuente: elaboración propia

La LORCA define la asamblea general como el máximo órgano de decisión de las cajas de ahorros. En ella están representados aquellos grupos sociales relacionados, de una manera u otra, con la entidad o con su ámbito de actuación, vinculados e interesados en el desarrollo de su actividad, viniendo determinado por ley el porcentaje exacto de participación de cada grupo social y su mantenimiento en el resto de los órganos de gobierno.

Por otra parte, el consejo de administración es el órgano delegado de la asamblea general que tiene encomendadas las funciones de gobierno, gestión, administración y representación de la entidad de ahorro. Este órgano elige al presidente de la entidad -encargado de representarla oficialmente- y al director general -responsable de ejecutar los acuerdos del consejo-.

Por último, la actuación de la comisión de control está sometida a la supervisión y vigilancia del consejo de administración, que es el órgano que debe velar por que dicha actuación sea acorde con las líneas generales de actuación de la caja, las cuales han de ser aprobadas cada año por la asamblea general. Esta comisión está formada por representantes de todos los grupos de la

asamblea elegidos por ésta y, además, por un representante de la comunidad autónoma y por el director general de la caja. En este órgano, al igual que en los dos anteriores, los acuerdos, excepto supuestos muy específicos, se toman por mayoría simple de los miembros asistentes. (María Gracia García Soto, 2003)

Fecha	Ley	Tema
02/08/1985	Ley 31/1985, LORCA	Regulación de las normas básicas sobre órganos rectores de las Cajas de Ahorro

- Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito.

Esta Ley se crea para dar definición a las entidades de crédito.

La ley 26/1988 de 29 de julio (tabla 1.3), de Disciplina e Intervención de las Entidades de crédito, en su artículo 43, traspasó al Banco de España el control de todas las Entidades de crédito, según quedan establecidas en el artículo 39, por el que se modifica el título del Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, sobre adaptación del derecho vigente en materia de Establecimientos de Crédito al de las Comunidades Europeas, que pasa a tener la siguiente redacción:

“A efectos de la presente disposición, y de acuerdo con la Directiva 77/780, de 12 de diciembre, de la UE, se entiende por Entidad de Crédito toda empresa que tenga como actividad típica y habitual recibir fondos del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otras análogas que lleven aparejada la obligación de su restitución, aplicándolos por cuenta propia a la concesión de créditos u operaciones de análoga naturaleza.

Se conceptúan, en particular, Entidades de Crédito:

- a) El Instituto de Crédito Oficial y las Entidades Oficiales de crédito.
- b) Los Bancos privados.

c) Las Cajas de Ahorros, la Confederación Española de Cajas de Ahorros y la Caja Postal de Ahorros.

d) Las Cooperativas de crédito.

e) Las Sociedades de Crédito Hipotecario.

f) Las Entidades de Financiación.

g) Las Sociedades de Arrendamiento Financiero.

h) Las Sociedades Mediadoras del Mercado de Dinero

Las restantes referencias contenidas en el Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, o en otras normas posteriores a los establecimientos de crédito se entenderán efectuadas a las Entidades de crédito.

El Banco de España, según dispone la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 31 de marzo de 1989, que desarrolla lo establecido en el artículo 48, de la Ley 26/1988, está facultado para establecer y modificar las normas de contabilidad y los modelos a los que deberá sujetarse el Balance, la cuenta de Pérdidas y Ganancias y demás estados financieros de las entidades de crédito. Así como los estados consolidados según prevé la Ley 13/1985, de 25 de mayo. Así destaca la CBE 4/1991, de 14 de junio, sustituyendo a la 22/1987, de 29 de junio, reguladora del Balance, cuenta de Pérdidas y Ganancias y estados complementarios de las entidades de depósito y, por tanto, legislación básica para entidades de crédito.

Fecha	Ley	Tema
29/07/1988	Ley 26/1988	Sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito.

- Real Decreto 1582/88, de 29 de diciembre, libre expansión de las Cajas de Ahorro.

Este Real Decreto se creó para dar libertad a las Cajas de Ahorros en sus funciones y permitir la libre expansión de estas.

Desde finales de 1988, las cajas de ahorros pudieron abrir oficinas en el conjunto del territorio español.

El cambio del marco regulatorio propició una revisión profunda de las estrategias de negocio bancario. Por un lado, a las cajas de ahorros se les abría la posibilidad de diversificar su actividad de concesión de crédito y de captación de depósitos en el conjunto del país, mientras que a los bancos nacionales les parecían potenciales competidores en el modelo de negocio desarrollado hasta entonces.

Este proceso de liberalización del funcionamiento de las Cajas se completó en 1988 a través del Decreto que permitía la libre expansión territorial de las Cajas (1988) fuera de su tradicional ámbito de actuación regional.

Fecha	Ley	Tema
29/12/1988	Real Decreto 1582/88	Libre expansión de las cajas de ahorro

- Basilea I

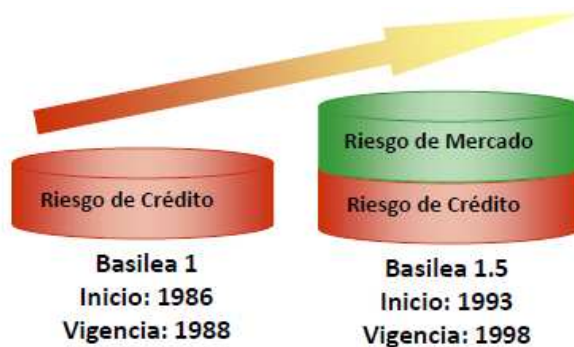
Se trata de un conjunto de recomendaciones, no de una norma, para establecer un capital mínimo que debe tener una entidad bancaria en función de los riesgos que afronta. Esta recomendación se adapta en la Directiva de la UE, que posteriormente se transpone al ordenamiento jurídico español (Ley 3/1994).

Con la aparición de un negocio bancario internacional surge la necesidad de una integración financiera internacional que requiere de una coordinación o ajuste internacional para evitar efectos sobre la competencia y velar por la salud financiera, para lo que se crea el primer acuerdo de capitales de Basilea en 1988 (tabla 1.3).

Este acuerdo exigía a los bancos internacionales mantener un capital mínimo total equivalente al 8% de los activos ajustados al riesgo, el capital que se incluía en esta ratio era tanto el Tier 1 (acciones ordinarias y reservas) como el Tier 2 (capital adicional o complementario) que estaban ponderados únicamente por el riesgo de crédito.

En 1996 tiene lugar la primera modificación de este acuerdo al incluirse en el ratio de capital no sólo el riesgo de crédito sino también el riesgo de mercado (figura 1.2), es decir, el riesgo derivado de las fluctuaciones en los precios de los activos con cotización, las tasas de interés y los tipos de cambio, por lo tanto, se requería a los bancos reservar capital con el objetivo de cubrir el riesgo de pérdidas procedentes de cambios en los precios de mercado, para cubrirlo se admite computar el Tier 3 (deuda subordinada) como capital regulatorio. Para medir el riesgo de mercado esta enmienda recoge dos métodos que son el modelo estándar y los modelos internos.

Figura 1.2. Riesgos Basilea I



Fuente: elaboración propia

A fin de revisar el comportamiento de los bancos después del primer acuerdo, se elabora el primer documento consultivo (CP1) por el Comité para continuar fomentando la seguridad y viabilidad del sistema bancario, ampliar el enfoque de tratamientos de riesgos y desarrollar esquemas de adecuación de capital sensibles al nivel de riesgo.

Este documento fue seguido de dos documentos más, CP2 y CP3, que preceden a la creación del segundo acuerdo definitivo, Basilea II.

Fecha	Ley	Tema
10/06/1988	Basilea I	Riesgo de Crédito y Riesgo de Mercado

- Ley 3/1994, de 14 de abril, Adaptación legislación a las directrices comunitarias

Esta ley se crea para regular las entidades de crédito y los mercados e instituciones financieras. Ley por la que se adapta la Legislación Española en materia de entidades de crédito a la segunda Directiva de coordinación bancaria y se introducen otras modificaciones relativas al sistema financiero

La presente Ley traspone al Ordenamiento español la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria (89/646/CEE), pieza clave de la creación en el seno de la Unión Europea del Mercado Financiero Único. A tal fin, declara libre la apertura en España de sucursales de Entidades de crédito de otros Estados miembros de la Unión Europea, estableciendo un sistema de mera notificación al Banco de España y de comunicación de éste con la autoridad supervisora del país de origen de la entidad. También regula los procedimientos para que las Entidades de crédito españolas puedan operar, a través de sucursales, en los restantes países de la Unión Europea.

La Ley establece un estricto régimen de control administrativo de las participaciones accionariales significativas en Entidades de crédito, reflejo de la importancia que la normativa comunitaria atribuye a la identidad, honorabilidad y solvencia de los accionistas principales de éstas. La Ley traspone igualmente a nuestro derecho los preceptos de la Directiva relativos al carácter rigurosamente reservado de las informaciones obtenidas por las autoridades en el ejercicio de funciones de supervisión de las Entidades de crédito.

La Ley introduce distintas mejoras técnicas en la normativa aplicable a ciertos mercados e instituciones financieras (así, por ejemplo, la relativa a las entidades de capital-riesgo; o el régimen de garantías en los mercados oficiales de futuros y opciones). También, en esta ley se actualiza el régimen sancionador previsto en la Ley 24/1988, del Mercado de Valores, y se establece con rango legal suficiente otro más adecuado, tanto para los corredores de comercio, como para las sociedades de tasación y entidades de crédito que dispongan de servicios propios de tasación.

Además, se establece una nueva organización de las entidades de crédito de capital público estatal, derogando expresa e íntegramente el capítulo de la antigua Ley de Crédito Oficial relativo a las entidades oficiales de crédito. (Banco de España (BE), 1994)

Fecha	Ley	Tema
14/04/1994	Ley 3/1994	Por la que se adapta la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria y se introducen otras modificaciones relativas al sistema financiero

Tabla 1.3. Legislación Cajas Ahorros en la segunda mitad del siglo XX

Fecha	Ley	Tema
14/04/1962	Ley 2/1962	Sobre Bases de Ordenación del Crédito y de la Banca.
27/08/1977	Real Decreto 2290/1977. Fuentes Quintana	Por el que se regulan los órganos de gobierno y las funciones de las Cajas de Ahorros
02/08/1985	Ley 31/1985	Regulación de las normas básicas sobre órganos rectores de las Cajas de Ahorro
29/07/1988	Ley 26/1988	Sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito.
29/12/1988	Real Decreto 1582/88	Libre expansión de las cajas de ahorro
10/06/1988	Basilea I	Riesgo de Crédito y Riesgo de Mercado
14/04/1994	Ley 3/1994	Por la que se adapta la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria y se introducen otras modificaciones relativas al sistema

Fuente: elaboración propia

1.4. Legislación Cajas Ahorros en el siglo XXI

- Ley 44/2002 (ley financiera), Medidas de reforma del sistema financiero.

Esta ley 44/2002 (tabla 1.4) se crea para fomentar la eficiencia del sistema financiero (el mercado de valores, el de crédito y el de seguros).

Presenta una serie de medidas que, o bien modifican el ordenamiento vigente regulador del sistema financiero hasta entonces –la mayoría de las medidas responden a esta pauta– o bien incorporan elementos novedosos al ordenamiento. Con esta ley de Medidas llegan a quedar afectadas hasta 33 leyes, con diferente intensidad. Banco de España (BE), 2002)

Esta ley financiera establece medidas, entre otras, para el fomento de la eficiencia del sistema financiero, tanto en el mercado de valores como en el de crédito y en el de seguros. Entre éstas pueden destacar aquellas encaminadas a la integración de los sistemas de compensación y liquidación de valores, pilar básico para el funcionamiento correcto de los mercados de valores. Para ello, diseña un régimen jurídico flexible y abierto en el cual se creará la Sociedad de

Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores (Sociedad de Sistemas), mediante un proceso de fusión del SCLV (Central de Anotaciones de Deuda Española; para la negociación de Deuda Pública) y la CADE (Servicio de Compensación y Liquidación de Valores; para los valores admitidos a negociación en Bolsa.) En dicha Sociedad se podrán integrar otros sistemas ya existentes en España, tales como el de derivados financieros o los gestionados por las Bolsas de Barcelona, Bilbao y Valencia, y podrá gestionar interconexiones y alianzas con los de otros países. (Boletín Oficial del Estado [BOE], 2002).

Además, crea y regula determinados instrumentos para impulsar la actividad de la industria financiera. Tiene como objetivo el fomento de la eficiencia del sistema financiero español, fomento de las PYMES, incorporación de la nueva realidad tecnológica al mercado financiero, reforzamiento de los sistemas de información y control de riesgos, etc. Y establece medidas protectoras de los clientes de servicios financieros. (Banco de España (BE), 2002)

La Ley incluye la modificación del régimen de autorizaciones para instituciones de inversión colectiva, consagrándose el principio más racional de que sea el órgano regulador quien autorice el prestador del servicio (la sociedad gestora) y el órgano supervisor el producto (la institución de inversión colectiva). Se modifica la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, para extender a los apoderados con facultades generales de representación el régimen de honorabilidad empresarial y profesional de los administradores y directores generales y asimilados de empresas de servicios de inversión. Se actualiza el régimen sancionador aplicable tanto a entidades de crédito, como a empresas de servicios de inversión y entidades aseguradoras; se establece el régimen de aprobación del Reglamento interno de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y, finalmente, se regulan las condiciones de acceso por los organismos supervisores a los papeles de trabajo de los auditores de entidades sujetas a su control.

Se trata, en suma, de un texto amplio que viene a colocar a nuestra industria financiera en una situación competitiva, reforzando al mismo tiempo la protección de los clientes de la misma. (Boletín Oficial del Estado [BOE], 2002).

Fecha	Ley	Tema
22/11/2002	Ley 44/2002 (ley financiera)	Medidas de Reforma del Sistema Financiero

- Basilea II

Es el segundo de los Acuerdos de Basilea. Dicho acuerdo consiste en una recomendación sobre la legislación y regulación bancaria emitido por el Comité de supervisión bancaria de Basilea. El propósito de este acuerdo es la creación de un estándar internacional que sirva de referencia a los reguladores bancarios, con objeto de establecer los requerimientos de capital necesarios para asegurar la protección de las entidades frente a los riesgos financieros y operativos. Esta recomendación se adapta en la Directiva de la UE y posteriormente se transpone al ordenamiento jurídico Español.

La creación de este segundo acuerdo definitivo (tabla 1.4) tiene lugar en el 2004 con el propósito de implementarlo a finales del 2006, ya que se ha previsto un período de transición hasta alcanzar los estándares propuestos por el Comité de Basilea.

Según el Comité de Basilea, “El objetivo que persigue la mejora del marco de suficiencia de capital es poner más énfasis en la gestión de riesgo y fomentar mejoras continuas en la capacidad de los bancos para evaluar riesgos.” Este objetivo “se traslada a las prácticas supervisoras y a la disciplina de mercado mediante la mejora en la divulgación de la información referida al riesgo y al capital.”

Este acuerdo incorpora, por tanto, las modificaciones del proceso de revisión, que se resumen en que una adecuada gestión y control de riesgos no se puede

basar únicamente en el capital, la introducción de nuevos modelos y la necesidad de la aprobación por el supervisor. Por lo que la estructura de Basilea II se desarrolla a través de tres pilares.

a) Pilar I: Requisitos de capital mínimos

En este pilar se establecen los requisitos que los bancos deben seguir para cumplir con el coeficiente mínimo de capital que los reguladores exigen a los bancos.

El coeficiente de capital mínimo varía respecto al establecido anteriormente, en cuanto que ahora la medición del riesgo es más sensible pero manteniendo tanto el capital regulatorio como el porcentaje mínimo.

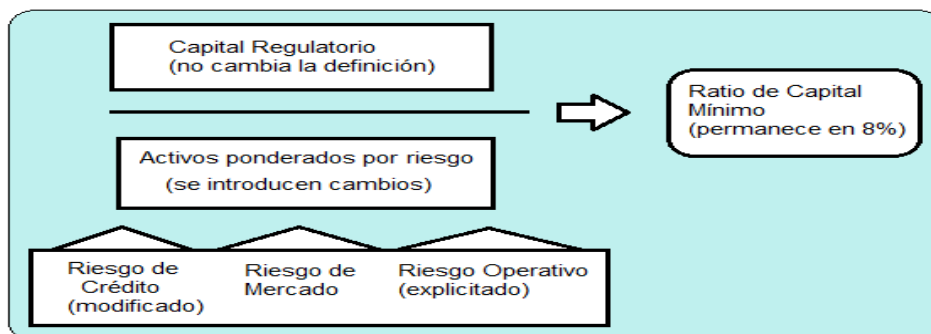
Hasta ahora la normativa cubría dos tipos de riesgo como son el de crédito y el de mercado porque se entendía que los otros tipos de riesgo ya se tenían implícitamente en cuenta en los riesgos anteriores.

Sin embargo, ahora Basilea II se caracteriza por la incorporación de una carga explícita para esos otros tipos de riesgo, los llamados riesgos operacionales.

El objetivo de estos cambios es que el ratio de capital sea más representativo del perfil de riesgo de cada entidad, es decir, una mayor sensibilidad al riesgo (Figura 1.3)

$$\text{Capital Total} \geq 0.08 * (\text{R. crédito} + \text{R. mercado} + \text{R. operacional})$$

Figura 1.3. Ratio del coeficiente mínimo de capital



Fuente: Elaboración Propia

Por lo tanto, los modelos aceptados para el cálculo del ratio de capital mínimo para los distintos riesgos son:

□ **Riesgo de crédito**

Método estándar: asigna una ponderación de riesgo, a activos y operaciones fuera de balance, fijas aplicadas a las exposiciones para generar el total de activos ponderados por riesgo. Las ponderaciones dependen del tipo de prestatario y ahora también de la calificación de una institución externa de evaluación de crédito (calificadoras de riesgo externas u organismos de crédito a la exportación admitidas por el supervisor)

Modelos internos (IRB): la entidad estima la calidad crediticia de cada prestatario y cantidad de pérdidas futuras potenciales. Sin embargo este método no pone en manos de los bancos todos los elementos necesarios para efectuar su propia determinación de capital mínimo.

Los indicadores cuantitativos considerados (figura 1.4) para las pérdidas esperadas que se van a provisionar para cubrir el riesgo de crédito y protegerse únicamente de las inesperadas, son:

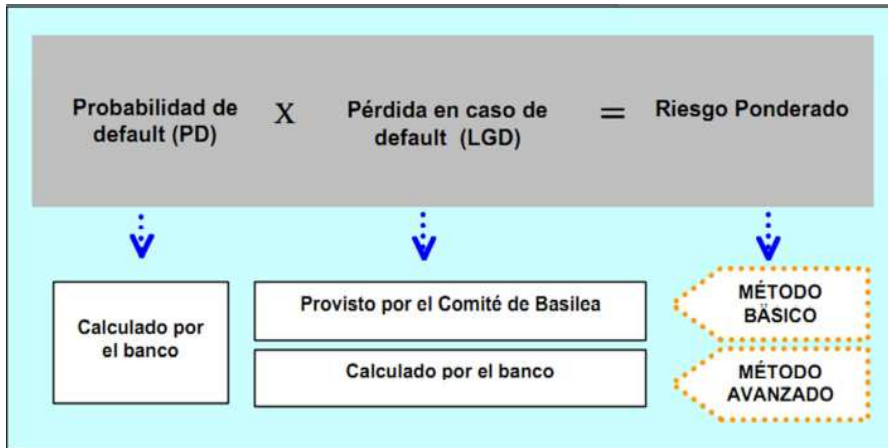
- Probabilidad de incumplimiento (PD): mide la probabilidad que el prestatario incumpla el pago de su crédito durante un horizonte temporal determinado.

- Pérdida en caso de incumplimiento (LGD): calcula la proporción de la exposición que se perdería si se produjera el incumplimiento, tiene en cuenta las garantías y la variabilidad tanto de la exposición como de la garantía.

- Exposición al incumplimiento (EAD): se calculan como el total de deuda en el momento del incumplimiento del banco

- Vencimiento efectivo (M): se refiere al plazo de vencimiento económico restante de una exposición.

Figura 1.4: Método IRB para el cálculo de riesgo de crédito



Fuente: Elaboración propia

Los bancos deben cumplir ciertos criterios básicos para que el supervisor autorice a aplicar el IRB Avanzado, además deben permanecer en este enfoque, ya que no se permite volver al método estándar salvo circunstancias extraordinarias.

□ **Riesgo de mercado** (riesgo de pérdida derivado de los cambios en el precio de mercado en los activos)

VaR (value at risk): modelos basados en el valor a riesgo

Modelos estandarizados: trata el tipo de interés, posición de acciones (compra-venta), moneda extranjera y riesgo de productos básicos.

Modelos propios: cuentan con la aprobación del supervisor y deben seguir ciertas condiciones.

Para la medición del riesgo no hay cambios.

□ **Riesgo operativo** (pérdidas resultantes de procesos, personal o sistemas internos inadecuados o defectuosos o bien acontecimientos externos).

Modelo Básico: equivale a un porcentaje fijo de capital de los ingresos brutos promedio de los últimos tres años.

Modelo Estándar: el banco divide sus actividades en ocho líneas de negocio, el requerimiento de capital de cada línea se determina multiplicando el ingreso bruto por el factor de ponderación que correspondiente a cada línea.

Modelo de Medición avanzada (AMA): es determinada por un sistema interno de estimación de riesgo operativo propio de cada entidad, mediante la aplicación de criterios cuantitativos y cualitativos, que requieren la autorización del supervisor para su implementación.

Por lo tanto, podemos destacar que Basilea II incentiva a los bancos a desarrollar y avanzar en las técnicas y métodos que permitan cuantificar de manera más ajustada a sus actividades y sus riesgos el coeficiente mínimo de capital exigido.

b) Pilar II: Revisión supervisora de la adecuación de capital

En este pilar los supervisores intentan garantizar que los bancos cuenten con los procesos internos adecuados para la medición exhaustiva de los riesgos para el cálculo adecuado de capital. Las características de la política y gestión de cada banco supone la existencia de otros elementos de riesgo además de los cubiertos que suponen un mayor nivel de riesgo particular, es decir, que los bancos utilicen y desarrollen mejores técnicas de gestión de riesgos.

Este proceso establece cuatro principios básicos de supervisión, que son:

Principio 1: Los bancos deberían contar con un proceso para evaluar la suficiencia de capital total en función de su perfil de riesgo y con una estrategia de mantenimiento de su nivel de capital.

Principio 2: Los supervisores deberían examinar las estrategias y evaluaciones internas de la suficiencia de capital de los bancos así como la capacidad de estos para vigilar y garantizar su propio cumplimiento de los coeficientes de capital regulador. Las autoridades supervisoras deberán intervenir cuando no queden satisfechas con el resultado de este proceso.

Principio 3: Los supervisores deberían tener expectativas de que los bancos operen por encima de los coeficientes mínimos de capital requerido y deberían tener la capacidad de exigirles que mantengan capital por encima del mínimo.

Principio 4: Los supervisores deberían intervenir con prontitud a fin de evitar que el capital descienda por debajo de los niveles mínimos requeridos para cubrir las características de riesgo de cada banco en particular. Asimismo, deberían exigir la inmediata adopción de medidas correctivas si el capital no se mantiene en el nivel requerido o no se restaura a ese nivel.

c) Pilar III: Disciplina de mercado

En este pilar el objetivo es complementar el proceso de supervisión por medio de la divulgación de un conjunto de principios de divulgación de información que permita a inversores y demás grupos de interés evaluar el perfil de riesgo de un banco y su nivel de capitalización. Para ello, los bancos deberían publicar y revelar la información requerida (colchón de capital y exposición al riesgo) porque es relevante y oportuna para la correcta valoración del riesgo.

La divulgación de información será semestral, en aspectos cualitativos de forma anual y trimestralmente información sobre los coeficientes de suficiencia de capital. Este proceso de divulgación es necesario debido a la posibilidad que

tienen los bancos de utilizar métodos internos para la medición de los activos ponderados por riesgo, para determinar sus necesidades de capital. Aunque dicha divulgación debe ser un término medio entre lo que se exige y la información confidencial y estratégica.

La información publicada es complementaria a los requisitos de presentación de estados contables y financieros, no requiere ser auditada por un auditor externo sino que dependerá de la autoridad jurídica de los supervisores. (Cristina Gutiérrez López, 2006)

Fecha	Ley	Tema
26/06/1995	Basilea II	Riesgo de Crédito, Riesgo de Mercado y Riesgo Operativo

- Real Decreto 9/2009, de 26 de junio, creación del FROB (Fondo de Reestructuración y Ordenación Bancaria).

El real Decreto-ley 9/2009 (tabla 1.4), de 26 de junio, sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito, se creó para dar nacimiento al Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), en un momento en que la crisis financiera llevaba casi 2 años afectando a los mercados y sistemas financieros de todos los países de nuestro entorno.

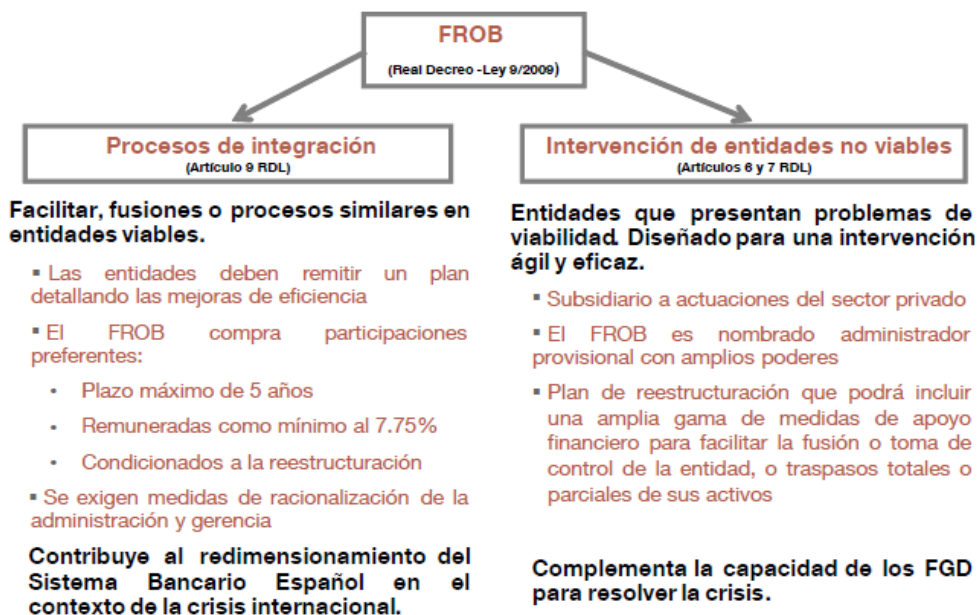
El Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria gozará de personalidad jurídica propia y plena capacidad pública y privada para el desarrollo de sus fines. Su función es, entre otras, la de contribuir al reforzamiento de los recursos propios en determinados procesos de integración de entidades de crédito esencialmente sólidas de modo que se incremente su capacidad de financiación de la economía. (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria, FROB). Esto es, tiene por objetivo apoyar los procesos de integración entre entidades viables que voluntariamente acuerden participar en fusiones u otros procesos análogos que comporten una mejora de la eficiencia, una racionalización de su administración y un redimensionamiento de su capacidad productiva para mejorar sus perspectivas futuras. (Banco de España (BE), 2009)

Los apoyos se concretan en la compra de participaciones preferentes, computables como recursos propios de primera categoría, que deberán ser recompradas en el plazo máximo de cinco años (ampliable dos años más) y retribuidas de acuerdo con los principios establecidos por la Comisión Europea (lo que supone una retribución mínima del 7,75%). Se requiere la elaboración de un plan de integración por las entidades, que habrá de ser aprobado por el Banco de España, en el que se detallen las medidas y compromisos específicos para conseguir los objetivos de mejora de la eficiencia, bajo el principio de utilización más eficiente de los recursos públicos. (Banco de España (BE), 2009)

La Ley del FROB tiene también otro objetivo, el de facilitar la resolución de crisis de entidades no viables, cuando no pueda alcanzarse una solución en el marco tradicional de actuación de los fondos de garantía de depósito. En este caso, el FROB está diseñado para una intervención ágil y eficaz, supone la sustitución de los administradores de la entidad por el propio FROB e implica la elaboración de un plan de reestructuración que puede incluir la fusión o toma de control de la entidad, o la cesión global o parcial de sus activos y pasivos, y que detalla las medidas de apoyo previstas. (Banco de España (BE), 2009)

Se resumen estos objetivos en la figura 1.5:

Figura 1.5: Objetivos del FROB



Fuente: elaboración propia

Para el cumplimiento de sus objetivos y funciones se le dotó inicialmente con unos fondos de 9.000 millones de euros (desembolsado en un 75% por el Tesoro y un 25% por los fondos de garantía de depósitos), pudiendo además captar financiación ajena en los mercados de valores y de crédito con garantía del Estado por importe de hasta tres veces su dotación y, a partir del año 2010, con autorización previa de la Ministra de Economía y Hacienda, hasta alcanzar 10 veces su dotación.

La Comisión Rectora del FROB considera conveniente establecer los términos a los que ajustará su actuación de reforzamiento de los recursos propios de entidades de crédito que acometan procesos de integración, con el fin de asegurar que ésta se adecua a los principios de minimización del uso de recursos públicos y mitigación de eventuales distorsiones a la competencia, conforme a las directrices establecidas por la Comisión Europea. (www.frob.es)

Además, el FROB complementa, pero no sustituye, la labor de los Fondos de Garantía de Depósitos tradicionales, que son tres en España (para bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito respectivamente). Estos fondos se financian con aportaciones de las entidades adscritas a cada uno de ellos, y tienen, por un lado, una función indemnizatoria, mediante la que reembolsan a los depositantes el importe de los depósitos que una entidad se haya visto en la imposibilidad de devolver, hasta un máximo de 100.000 euros por titular, y, por otro lado, la función de contribuir al saneamiento de una entidad prestándole ayudas, cuando esta opción resulte más económica que la de indemnizar a los depositantes. (Banco de España (BE), 2009)

Este real decreto ley será el que regule las operaciones desarrolladas por el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria. Pero, supletoriamente, serán también de aplicación las normas que regulan el tráfico jurídico privado. Estas operaciones se comunicarán, en su caso, a la Comisión Europea o a la Comisión

Nacional de la Competencia, a efectos de lo establecido en la normativa en materia de defensa de la competencia y ayudas de Estado. (www.frob.es)

Fecha	Ley	Tema
26/06/2009	Real Decreto 9/2009	Sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito

- Real decreto ley 6/2010, de 9 de abril, que modifica la Ley 13/1985 y establece la figura jurídica de los SIP (Sistemas Institucionales de Protección)

El Real Decreto-ley 6/2010 (tabla 1.4), de 9 de abril, se crea para instaurar medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo. Este Real Decreto establece un añadido al artículo 8 de la Ley 13/1985, de 25 de mayo sobre Coeficientes de Inversión, Recursos Propios y Obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros.

Este real decreto ley introduce modificaciones fiscales destinadas a recuperar la actividad en el sector de la construcción por la vía, fundamentalmente, del impulso fiscal a la actividad de la rehabilitación de viviendas, y con el objetivo de contribuir a la eficiencia y al ahorro energético.

Entre ellas: la nueva deducción por obras de mejora en la vivienda habitual en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, la aplicación del tipo impositivo reducido del Impuesto sobre el Valor Añadido para todo tipo de obras de renovación y reparación de la vivienda particular y la ampliación del concepto de rehabilitación a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido

Asimismo, incluye medidas para favorecer la protección a ciudadanos y consumidores a fin de incentivar fiscalmente la utilización de los medios de transporte colectivo.

El capítulo I de esta ley trata las medidas necesarias y urgentes en el corto plazo para propiciar incrementos en los niveles de empleo y actividad del sector, y para orientar la misma por una senda de mayor sostenibilidad.

El capítulo II, incluye un conjunto de reformas necesarias para favorecer la actividad empresarial, de aplicación general a todo el sector productivo. Incluyen medidas que aligeran las cargas impositivas de las empresas y que facilitan el acceso de nuestro sector productivo a nuevos mercados y, en concreto, a mercados internacionales.

En el capítulo III se completan las medidas para favorecer la actividad empresarial con otras más específicas, destinadas a las pequeñas y medianas empresas, que incluyen la reforma de mecanismos de apoyo financiero y la reducción de cargas administrativas en el ámbito tributario. Estas reformas son necesarias para canalizar liquidez a las pequeñas y medianas empresas.

El capítulo IV contiene medidas con el fin de moderar el impacto negativo de la crisis económica sobre los ciudadanos más vulnerables, en particular, aquellos con cargas familiares.

El capítulo V, en el ámbito del sector energético, incluye medidas que tienen como objetivo crear las condiciones para impulsar nuevas actividades y así impulsar la modernización del sector, como son las empresas de servicios energéticos y el vehículo eléctrico. Asimismo, se introducen medidas para facilitar el proceso de titulización del déficit de tarifa eléctrica.

Finalmente, el capítulo VI aborda las reformas del marco regulador del sector financiero necesarias para agilizar el proceso con el fin de afianzar la reestructuración. (Boletín Oficial del Estado [BOE], 2010).

Los Sistemas Institucionales de Protección (SIP), recibieron carta de naturaleza en el artículo 25 de este Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril. Un SIP

es un mecanismo de consolidación de entidades de crédito y concebido para su mutua autoprotección.

En relación con los SIPS se modifica la Ley 13/1985 en el sentido siguiente:

Se prevé que en el caso de abandono de un SIP, el Banco de España “valorará tanto la viabilidad individual de la entidad que pretenda abandonar el sistema, como la de este último y la del resto de entidades participantes tras la pretendida desvinculación”. No se concreta cuales serán las consecuencias de una “valoración negativa”.

Cuando los participantes en el SIP sean Cajas de Ahorro, la entidad central deberá ser una sociedad anónima y se exige la tenencia por las mismas de, al menos, el 50% del accionariado de la entidad central.

Esta nueva regulación está relacionada con el nuevo modelo de desarrollo de su actividad por parte de las Cajas de Ahorro.

En un contexto de reestructuración del sistema financiero, el artículo 25 clarifica el régimen aplicable a los sistemas institucionales de protección que se creen entre entidades de crédito con objeto de garantizar la máxima seguridad jurídica de las operaciones de este tipo.

Fecha	Ley	Tema
26/06/2009	Real decreto ley 6/2010	Medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo.

- Real decreto ley 11/2010, de 9 de julio, Ley de Cajas, sobre Órganos de Gobierno y régimen jurídico de las Cajas

El objeto de este Real Decreto-Ley (tabla 1.4) es la reforma del régimen jurídico de las cajas de ahorros. Mediante el mismo se modifica la normativa

básica relativa a los órganos de gobierno de las cajas de ahorros y el régimen jurídico de sus cuotas participativas. Asimismo, se adaptan determinados aspectos de los sistemas institucionales de protección integrados por cajas de ahorros, se diseña un nuevo régimen de ejercicio indirecto de la actividad financiera de las cajas y se incluyen algunas disposiciones para reforzar la solvencia de las entidades. (Boletín Oficial del Estado [BOE], 2010)

En este real decreto solo se recogen las modificaciones que afectan directamente a los Fondos de Garantía de Depósitos en Entidades de Crédito (Boletín Oficial del Estado [BOE], 2010)

Las dos líneas esenciales de la reforma el Real Decreto-Ley se dirigen, en primer lugar, a reforzar las posibilidades de captación de recursos de las Cajas de Ahorros españolas. Las cuotas participativas tal y como fueron reguladas en 2002 han mostrado muchas limitaciones como instrumento atractivo para los inversores, dada su escasa liquidez y la imposibilidad de atribuirles derechos políticos. Tras la reforma, a los actuales derechos económicos de los cotapartícipes se les podrán añadir derechos políticos de manera directamente proporcional al porcentaje que las cuotas supongan sobre el patrimonio. La regulación de las cuotas participativas trata, de un lado, de hacerlas más atractivas a los emisores y, sobre todo, a potenciales inversores y, de otro, afianzar su consideración como recursos propios de máxima calidad regulatoria

En segundo lugar, el Real Decreto-Ley lleva a cabo una reforma de los aspectos del gobierno de las cajas más directamente relacionados con su actividad en orden a dotar a los miembros de los órganos de gobierno del máximo nivel de profesionalización y dedicación a los intereses de la caja de ahorros. Se garantizaba la dedicación de los miembros de los órganos de gobierno en representación de sus respectivos grupos y en beneficio exclusivo de los intereses de la Caja y de su función social.

Se recoge como órganos de las cajas de ahorro al Director General y a las diferentes Comisiones, entre las que se incluyen novedosamente la de Retribuciones y Nombramientos (antes de Retribuciones) y la de Obra Benéfico Social.

Se prevé expresamente que la caja de ahorros designará a sus representantes en el Consejo de Administración de la entidad bancaria, valorando a esos efectos la representación de los diferentes grupos en su propio Consejo.

Se prevé, de un lado, la limitación de la representación de las Administraciones Públicas al 40% (desde el 50% anterior) y, de otro, el requisito de que la posible participación de las comunidades autónomas en los órganos de gobierno se lleve a cabo a través de miembros designados exclusivamente por su Cámara legislativa y que, al tiempo, gocen de reconocido prestigio y profesionalidad.

En este real decreto también se incluyen los ajustes referidos a los sistemas institucionales de protección (SIP). Estos sistemas, regulados en la Ley 13/1985, de 25 de mayo, ofrecen en la práctica una herramienta eficaz para la agrupación de entidades de crédito, en general, y de cajas de ahorro, en particular.

Con la nueva redacción se llevan a cabo los ajustes necesarios para dotar de mayor consistencia y seguridad jurídica a los actuales SIP. En este sentido, se refuerza aún más el compromiso de permanencia y estabilidad de las entidades integradas. Con este propósito se faculta al Banco de España a realizar una valoración previa al abandono de una entidad, referida tanto a la viabilidad individual de la misma, como al conjunto del sistema.

Se establece que la entidad central habrá de estar necesariamente participada por las cajas integrantes en al menos un 50% de su accionariado y tener naturaleza de sociedad anónima.

Por otra parte, se diseña un nuevo modelo organizativo de las Cajas de Ahorro basado en una doble alternativa: el ejercicio indirecto de la actividad financiera de la caja a través de una entidad bancaria (habrá de estar controlada en al menos un 50% de los derechos de voto) o la transformación de la misma en una fundación de carácter especial traspasando su negocio a otra entidad de crédito.

Por último se incluye, en línea con los trabajos desarrollados en materia de solvencia a nivel internacional, nuevas exigencias de liquidez y un límite al apalancamiento que habrán de desplegarse completamente mediante el oportuno desarrollo posterior. También se establece la posibilidad de aplicar estos nuevos requerimientos en función de la capacidad de cada entidad de crédito para obtener recursos propios básicos. (Boletín Oficial del Estado [BOE], 2010)

Fecha	Ley	Tema
09/07/2010	Real decreto ley 11/2010	Órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros

- Basilea III

Este acuerdo (tabla 1.4) ha surgido como consecuencia de la crisis financiera para reforzar las normas internacionales de capital y liquidez con el fin de promover un sector bancario más eficiente, al tiempo que intenta mejorar la gestión del riesgo y divulgación de información.

La aprobación de la nueva Normativa se ha realizado el 16 de diciembre del 2010 pero su implantación se va a ir realizando a lo largo de varios años, quedando completamente instaurado el acuerdo en el 2019.

El paquete de reformas diseñado por este acuerdo se basa principalmente en un fortalecimiento del marco global de capital y en la introducción de un estándar de liquidez internacional.

a) Fortalecimiento del marco global de capital

Dentro de éste se considera que las nuevas normas de capital se centran alrededor de los siguientes aspectos:

1- Mejorar considerablemente la calidad del capital bancario

2- Elevar de forma significativa el nivel exigido de capital

3- Reducir el riesgo sistémico

4- Conceder suficiente tiempo para una transición suave hacia el nuevo régimen

5- Reducir el coeficiente de apalancamiento

6- Reducir la prociclicidad

1. Mayor calidad y transparencia de la base de capital

Es muy importante que las exposiciones de los bancos al riesgo estén respaldadas por una base de capital de gran calidad, para ello, el capital de Nivel 1 (Tier 1) debe estar compuesto en su mayoría por acciones ordinarias y beneficios no distribuidos. El resto lo integrarán instrumentos subordinados. Dejarán de admitirse instrumentos híbridos, actualmente limitados al 15% del capital de Nivel 1, se armonizarán los instrumentos de capital del Nivel 2 (Tier 2) y se eliminarán los del llamado capital de Nivel 3 o Tier 3.

Teniendo esto en cuenta, cabe mencionar que el capital regulador total será igual a la suma del Capital del Nivel 1 (capital de funcionamiento), donde este a su vez se subdivide en Capital Ordinario y Adicional, y el Capital del Nivel 2 o capital de liquidación.

Al menos la mitad del capital regulatorio de los bancos debe ser de Nivel 1, y el resto se compone de elementos con menor capacidad de absorber pérdidas. A su vez, la mitad del capital de Nivel 1 debe ser capital básico u ordinario. El resto también es relativamente de alta calidad, pero no tanto como las acciones ordinarias o los beneficios no distribuidos.

Al mejorar la calidad del capital, Basilea III aumentará la capacidad de los bancos para absorber pérdidas: en BIS II los requerimientos mínimos para el capital ordinario y el del Nivel 1 eran 2% y 4% respectivamente mientras que son BIS III sólo son del 1% para el capital de Nivel 1 y del 2% para un banco representativo con actividad internacional.

Por otro lado, citar que se aumentará la transparencia de la base de capital, exigiéndose la circulación de todos los elementos de capital junto con un acuerdo detallado de las cuentas declaradas.

2. Elevar el nivel de capital (figura 1.6)

No basta con tener mayor calidad de capital sino que también se necesita más capital en el sector bancario, por ello:

Figura 1.6: Elevación del nivel de Capital en Basilea III

	BIS II	BIS III ⁽¹⁾
Common Equity	2%	4,5%
Tier 1	4%	6%
Ratio solvencia	8%	8%

Fuente: elaboración propia.

Es decir:

El capital Ordinario de Nivel 1 deberá ascender al menos al 4,5%, que es mucho más alto del 2% de BIS II.

El capital de Nivel 1 deberá ascender al menos al 6,0% desde el 4% de BIS II.

El capital Total (capital de Nivel 1 más Capital de Nivel 2) ascenderá al menos al 8,0% de los activos ponderados por riesgo en todo momento.

Se incluye en este apartado el colchón de conservación de capital, cuyo objetivo es garantizar que los bancos acumulen capital de reserva fuera de períodos de tensión para poder utilizar en caso de incurrir en pérdidas. Irá instaurándose entre 2016 y 2018 incrementándose cada año 0.625 puntos hasta lograr en el 2019 su nivel definitivo del 2.5%, formado por capital Ordinario de Nivel 1, adicional al requerimiento mínimo de capital regulador. Todos los bancos deberán mantener, al menos, un 7% de capital ordinario.

Los bancos que ya cumplan el coeficiente mínimo pero todavía se sitúen por debajo del 7% deben aplicar políticas de retención de beneficios para alcanzar lo antes posible el nivel exigido por el colchón de conservación.

3. Reducir el riesgo sistémico

Se trata de una dimensión macroprudencial para hacer frente al riesgo de alteraciones del sistema financiero capaces de desequilibrar la macroeconomía.

Basilea establece una serie de herramientas concretas que las autoridades pueden utilizar para establecer requerimientos de capital personalizados con el fin de combatir el riesgo sistémico a lo largo del tiempo.

La principal medida en este apartado es la inclusión del colchón anticíclico, cuyo objetivo es garantizar que los requerimientos de capital del sector bancario tengan en cuenta el entorno macrofinanciero en que operan los bancos. El fin es garantizar que el sistema bancario tenga un colchón de capital que lo proteja frente a eventuales pérdidas.

Existe un colchón anticíclico para cada banco que oscilará entre el 0% y el 2.5% de los activos totales ponderados por riesgo.

Las autoridades nacionales vigilan la expansión del crédito. En función de esta evaluación pueden exigir un colchón anticíclico cuando las circunstancias lo justifiquen, el cual podrá liberarse cuando el riesgo se materialice.

4. Tiempo para la transacción

Tanto el Comité de Basilea como su órgano de gobierno y los líderes del G-20 han reiterado una y otra vez que las reformas se introducirán de tal forma que no impidan la recuperación de la economía real.

5. Reducir el coeficiente de apalancamiento

Definición:

$$\frac{\text{Capital de Nivel 1}}{\text{Activos totales sin ponderar por riesgo + Exposiciones fuera de Balance + Derivados}} \geq 3.0\%$$

Objetivos con los que se introduce:

- a) reducir el apalancamiento en el sector bancario.
- b) introducir medidas de seguro adicionales.

6. Reducir la prociclicidad

Además del citado coeficiente de apalancamiento, el Comité ha decidido introducir una serie de medidas para reducir la prociclicidad, cuyos objetivos son los siguientes:

a) reducir cualquier exceso cíclico en los requerimientos mínimos de capital.

b) promover el uso de provisiones más prospectivas.

c) conservar capital que sirva de colchón a bancos individuales y al sector bancario, para su posterior utilización en momentos de tensión.

d) proteger al sector bancario de periodos de excesivo crecimiento del crédito. Los elementos claves de Basilea III para reducir la prociclicidad son: promover la acumulación de capital en los buenos momentos para disponer de él en los periodos de tensión e implantar el colchón de capital anticíclico (de lo que ya hemos hablado anteriormente). (Adolfo Pajares, 2011)

b) Introducción de un nuevo estándar de liquidez

Respecto a la introducción de un nuevo estándar de liquidez, esta se llevará a cabo porque los requerimientos de capital serán insuficientes para conseguir la estabilidad del sector.

Los bancos se vieron con dificultades por no gestionar su liquidez de una forma prudente. Esto no ocurrió antes de la crisis, ya que en ese momento era fácil obtener financiación a precios bajos.

El Comité ha introducido dos estándares mínimos de liquidez financiera y además ha desarrollado unos parámetros de seguimiento para mejorar la firmeza de la supervisión.

Dichos estándares persiguen dos objetivos complementarios: el primero consiste en promover la resistencia a corto plazo del perfil de riesgo de liquidez de un banco, para ello el Comité ha desarrollado el LCR (Coeficiente de Cobertura de Liquidez). El segundo objetivo consiste en promover la resistencia a largo plazo, en este caso se ha creado el NSFR (Coeficiente de Financiación Estable Neta). (Adolfo Pajares, 2011)

- 1. Coeficiente de Cobertura de Liquidez:** diseñado para promover la resistencia frente a posibles alteraciones de la liquidez a lo largo de un período de 30 días, medida que ayuda a las entidades a contar con suficientes recursos de alta calidad para poder superar períodos de tensión.

Se basa en varias hipótesis, entre ellas una pérdida parcial de depósitos o de financiación al por mayor o un incremento de los descuentos de financiación asegurada.

Los activos líquidos de alta calidad deben estar libres de cargas, gozar de liquidez en mercados de tensión y cumplir los requisitos para su admisión por el banco central.

- 2. Coeficiente de Financiación Estable Neta:** en este caso se exige al banco mantener un mínimo de fuentes de financiación acorde a sus posibles necesidades de liquidez con sus compromisos fuera de balance para un horizonte temporal de un año.
- 3. Herramientas de seguimiento:** se utilizan una amplia gama de medidas para vigilar los perfiles de riesgo de liquidez de las entidades bancarias en particular y del sector financiero en general:

- Los bancos deben evaluar los desfases de vencimientos para conocer mejor sus necesidades de liquidez.

- Analizar concentraciones de financiación al por mayor obtenidas de distintas contrapartes, instrumentos y monedas.

- Medir la cantidad de activos libres de cargas que un banco puede utilizar en operaciones de financiación, lo que informa a los bancos de su potencial para captar nuevos fondos.

- Reconocer que el riesgo de divisas forma parte del riesgo de liquidez.

- Utilizar datos de mercado para el descubrimiento de posibles dificultades.

Fecha	Ley	Tema
02/07/1905	Basilea III	Riesgo de Crédito, Riesgo de Mercado, Riesgo Operativo y Riesgo de liquidez.

- Real decreto ley 2/2011, de 18 de febrero, de Recapitalización

El Real Decreto-ley 2/2011 (“RDL 2/2011”) (tabla 1.4) tiene como finalidad principal restituir la confianza en el sistema financiero español. Establece medidas dirigidas a facilitar el flujo de crédito a la economía española.

La norma acomete la reforma fundamentalmente en dos direcciones:

a) reforzar la solvencia de todas las entidades de crédito, estableciendo un elevado nivel de solvencia mediante la exigencia de un alto capital de máxima calidad, y

(b) acelerar el proceso de integraciones que consolidan el sistema financiero español que se inició con la aprobación del Real Decreto-ley 9/2009, de 26 de junio, sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito (“RDL 9/2009”) y continuó con el Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las cajas de ahorros, (“RDL 11/2010”), facilitando los mecanismos

legales para su ejecución y ajustando determinadas disfunciones que se habían apreciado en la puesta en marcha de dichos procesos.

Para todo ello, la actual norma modifica tanto la regulación referente a los recursos propios de las entidades de crédito y las normas reguladoras del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (“FROB”), determinados aspectos de la regulación estatal de las cajas de ahorros y otras entidades de crédito, así como, finalmente, aspectos fiscales de las integraciones.

El propósito declarado del RDL 2/2011 de reforzar la solvencia de las entidades crediticias españolas se acomete, como pilar principal, mediante la revisión al alza de los requisitos regulatorios en materia de capital.

Se prescribe, para grupos consolidables de entidades de crédito o entidades de crédito no integradas en uno de ellos, un capital principal mínimo del 8% de sus exposiciones totales ponderadas por riesgo.

Si se trata de una entidad o grupo con un coeficiente de financiación mayorista superior al 20%, o que tenga en manos de terceros –incluyendo a accionistas o socios– un porcentaje de capital inferior al 20%, e l porcentaje general de referencia se incrementa hasta el 10%.

Uno de los aspectos más esperados del RDL 2/2011 es el relativo a los plazos con los que cuentan las entidades para el cumplimiento de las nuevas exigencias de capital.

El punto fundamental de la reforma aprobada por el RDL 2/2011, consistente en modificar (y ampliar sólo para las cooperativas de crédito) los valores que puede suscribir el FROB en aquellas entidades de crédito que así lo requieran, en el sentido de que el FROB sólo puede a partir de ahora (y salvo para cooperativas de crédito) participar transitoria y directamente en el capital de las entidades mediante la adquisición de acciones o aportaciones al capital.

Este real decreto, además, cita los requisitos exigidos para que las entidades puedan solicitar al FROB la suscripción o adquisición de las acciones o aportaciones directas al capital social de las entidades de crédito.

El plan de recapitalización a elaborar por las entidades, como requisito para acceder a las ayudas del FROB, debe incluir un plan de negocio que establezca los objetivos de eficiencia, rentabilidad, niveles de apalancamiento y liquidez y deben comprometerse.

Fecha	Ley	Tema
18/02/2011	Real decreto ley 2/2011	Para el reforzamiento del sistema financiero.

- Real decreto ley 2/2012, de 3 de febrero, de saneamiento de las entidades financieras

La presente norma (Real Decreto-ley 2/2012, de 3 de febrero (tabla 1.4), de saneamiento del sector financiero) se crea para recuperar la credibilidad del sistema financiero español y conseguir que las entidades financieras canalicen el ahorro hacia proyectos de inversión eficientes que fomenten la actividad, el crecimiento y el empleo mediante:

- El diseño de una estrategia integral de reforma que incida sobre la valoración de los activos vinculados al sector inmobiliario y conlleve el saneamiento de los balances de las entidades de crédito españolas.
- La creación de incentivos que propicien un ajuste adecuado y eficiente del exceso de capacidad de las entidades.
- El fortalecimiento de la gobernanza de las entidades resultantes de los procesos de integración.

Los aspectos más destacados de este Real Decreto-ley 2/2012 son 5:

1. Medidas relativas al saneamiento del sector financiero

- Se establece un nuevo esquema de cobertura para todas las financiaciones y activos adjudicados o recibidos en pago de deuda relacionados con el sector inmobiliario.
- Se impone un nuevo requerimiento de capital suplementario de la máxima calidad sobre la misma base de cobertura de activos dudosos o subestándar o adjudicados en pago derivados de la financiación de suelo para promoción inmobiliaria.
- El ajuste a estas exigencias debe ejecutarse durante el año 2012 y, antes del 31 de marzo, las entidades deben presentar al Banco de España su estrategia de ajuste. No obstante, las entidades que lleven a cabo procesos de integración durante el ejercicio 2012, dispondrán de un plazo adicional de doce meses para dar cumplimiento a los nuevos requerimientos.

2. Ajustes en el Real Decreto-ley 9/2009, de 26 de junio, sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito

- Se restringe el cauce de apoyo financiero del FROB a la adquisición de acciones, salvo para los procesos competitivos de desinversión.
- Se reduce el plazo de desinversión de cinco a tres años.
- Se procede a la supresión de la posibilidad que tenía el FROB de desinvertir, en el plazo de uno o dos años, los títulos adquiridos a las

entidades emisoras de los mismos o a terceros inversores propuestos por la entidad beneficiaria de su actuación.

- Se amplían los instrumentos que puede adquirir el FROB para incluir los convertibles en acciones.

3. Modificación del Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros

- Se simplifica la estructura organizativa y los requisitos operativos de las Cajas de Ahorros que ejercen su actividad de forma indirecta. Los órganos de gobierno serán la Asamblea General y el Consejo de Administración. El número de miembros del Consejo de Administración y la periodicidad de sus sesiones serán determinados por los estatutos de la caja de ahorros.
- Las cajas de ahorros de ejercicio indirecto no podrán destinar más del 10% de sus excedentes de libre disposición a gastos diferentes de los correspondientes a la obra social.
- Cuando las Cajas reduzcan su participación de modo que no alcance el 25% de los derechos de voto, deberán renunciar a la autorización para actuar como entidad de crédito y se transformarán en una fundación especial.

4. Régimen aplicable a las retribuciones de los administradores y directivos de entidades de crédito

Partiendo de la distinción entre entidades participadas mayoritariamente por el FROB y aquellas que han sido asistidas por él, se imponen reglas continuando la senda marcada por las recomendaciones del FSB (Financial Stability Board). De este modo, tenemos:

A) Entidades participadas mayoritariamente por el FROB:

- No hay remuneración variable.
- Consejeros: máximo 50.000 euros.
- Altos directivos: máximo 300.000 euros.

B) Entidades financiadas por el FROB:

- Sólo hay remuneración variable si se justifica en un período de tres años.
- Consejeros: máximo 100.000 euros.
- Altos directivos: máximo 600.000 euros.

5. Tratamiento especial y flexible para las entidades que pongan en circulación participaciones preferentes o instrumentos de deuda obligatoriamente convertibles

- Podrán incluir en el plan de cumplimiento que desarrollen, la solicitud de diferir el pago de la remuneración prevista a pesar de la ausencia de beneficios o reservas distribuibles o la existencia de un déficit de recursos propios. (portaljuridico.lexnova.es)

Fecha	Ley	Tema
03/02/2012	Real decreto ley 2/2012	Saneamiento del sector financiero

-Ley 9/2012, de 14 de noviembre, de reestructuración y resolución de entidades de crédito

Ley 9/2012 (tabla 1.4), de 14 de noviembre, de reestructuración y resolución de entidades de crédito, se crea para fijar medidas que nos ayuden a reforzar y sanear nuestro sistema financiero. Ha introducido, entre otras, las medidas que se citan a continuación.

Se modifica la estructura organizativa del FROB para evitar conflictos de interés generados por la participación del sector privado en la Comisión rectora, a través del Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito.

Se incluyen medidas para mejorar la protección a los inversores minoristas que suscriben productos financieros no cubiertos por el Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito.

Por último, se modifican los requerimientos y la definición de capital principal con los que deben cumplir los grupos consolidables de entidades de crédito así como las entidades no integradas en un grupo consolidable, estableciéndose un único requisito del nueve por cien de las exposiciones ponderadas por riesgo que deberán cumplir a partir del 1 de enero de 2013.

El conjunto de medidas previsto en esta Ley supone un reforzamiento extraordinario y sin precedentes de los mecanismos con que contarán las autoridades públicas españolas de cara al reforzamiento y saneamiento de nuestro sistema financiero, dotándolas de instrumentos eficientes para garantizar el correcto funcionamiento del sector crediticio.

Los objetivos y principios de la reestructuración y resolución ordenada de las entidades de crédito son: evitar efectos perjudiciales para la estabilidad del sistema financiero, asegurar la utilización más eficiente de los recursos públicos, o

garantizar que los accionistas y los acreedores subordinados sean los primeros en asumir pérdidas teniendo en cuenta el orden de prelación establecido.

Esta ley nos indica que las entidades que deberán adoptar el procedimiento de actuación temprana, en línea con la propuesta de directiva de la Comisión Europea, son aquellas que no cumplen o es razonable que no cumplan los requisitos de solvencia, pero es previsible que puedan superar esta situación de dificultad por sus propios medios o a través de un apoyo financiero excepcional mediante instrumentos convertibles en acciones.

Estas medidas de actuación temprana se integran con claridad dentro de las funciones de supervisión que corresponden al Banco de España, que será a quien le corresponda decidir sobre qué entidades han de adoptar las medidas de intervención. Además, el Banco de España puede exigir la sustitución de los miembros del consejo de administración, en el caso de que se produzca un deterioro significativo de la situación de la entidad.

En esta ley se regulan los procesos de reestructuración y resolución ordenada de las entidades de crédito, siendo el criterio fundamental para la aplicación de uno u otro el de la viabilidad de la entidad.

En ambos procesos, es el FROB el que asume la responsabilidad de determinar los instrumentos idóneos para llevarlos a cabo de forma ordenada y con el menor coste posible para el contribuyente.

Así, el proceso de resolución se aplicará a entidades que no son viables, mientras que el proceso de reestructuración se aplicará a entidades que requieren apoyo financiero público para garantizar su viabilidad, pero que cuentan con la capacidad para devolver tal apoyo financiero en los plazos previstos para cada instrumento de apoyo en la propia Ley.

En ambos casos se prevé la elaboración de un plan, ya sea de reestructuración o resolución, que deberá ser aprobado por el Banco de España, así como una regulación específica de los instrumentos de reestructuración o resolución que podrán ser aplicados.

En relación con los instrumentos de resolución, se incluye la venta de negocio de la entidad a un tercero, la transmisión de activos o pasivos a un banco puente, o la transmisión de activos o pasivos a una sociedad de gestión de activos. En el caso de que se abra el proceso de resolución, además, se deberá proceder a la sustitución del órgano de administración.

Los instrumentos de apoyo financiero que podrán ser otorgados a las entidades de crédito, son, entre otros, los instrumentos de recapitalización, ya sea mediante la adquisición de acciones ordinarias o aportaciones al capital social o de instrumentos convertibles en las acciones ordinarias o aportaciones al capital social. En esta ley se hace el cálculo del valor económico de la entidad y sobre el régimen de la adquisición por el FROB de los instrumentos de recapitalización, y se prevé la posibilidad de que el FROB ordene a la entidad de crédito correspondiente el traspaso de los activos problemáticos a una sociedad de gestión de activos.

Además, se establecen mecanismos voluntarios y obligatorios de gestión de instrumentos híbridos de capital, que afectarán tanto a las participaciones preferentes como a la deuda subordinada. Corresponde al FROB acordar la aplicación de estas acciones e instrumentarlas en los términos que permite la Ley, valorando la idoneidad de su aplicación.

Otro aspecto importante de esta ley es que introduce medidas para la mejora del funcionamiento del mercado financiero. Así, por un lado se prevén medidas de protección del inversor, de manera que la Ley da respuestas decididas en relación con la comercialización de los instrumentos híbridos y otros productos complejos para el cliente minorista, entre los que se incluyen las participaciones preferentes,

con el fin de evitar que se reproduzcan prácticas irregulares ocurridas durante los últimos años.

Finalmente, esta Ley trata la modificación de los requerimientos de capital principal con los que deben cumplir los grupos consolidables de entidades de crédito así como las entidades no integradas en un grupo consolidable que establece el Real Decreto-ley 2/2011, de 18 de febrero, para el reforzamiento del sistema financiero. Concretamente, los requisitos actuales del ocho por cien con carácter general, y del diez por cien para las entidades con difícil acceso a los mercados de capitales y para las que predomine la financiación mayorista, se transformarán en un único requisito del nueve por cien que deberán cumplir a partir del 1 de enero de 2013. No sólo se modifica el nivel de exigencia de capital principal, sino también su definición, acompasándola, tanto en sus elementos computables como en sus deducciones a la utilizada por la Autoridad Bancaria Europea en su reciente ejercicio de recapitalización. (Boletín Oficial del Estado [BOE], 2012)

Fecha	Ley	Tema
14/11/2012	Ley 9/2012	Reestructuración y resolución de entidades de crédito.

-Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias

El objetivo de la norma es el establecimiento del nuevo marco normativo aplicable a las Cajas de Ahorros (Título I de la Ley), caracterizado por "una vuelta al modelo tradicional de cajas al realizarse una vinculación explícita de su actividad financiera con las necesidades de los clientes minoristas y de las pequeñas y medianas empresas, de manera que este tipo de entidades financieras focalicen sus funciones en aquellas capas de la sociedad que tienen más difícil acceso a otro tipo de entidades o servicios financieros. Esta Ley introduce la exigencia de que las cajas de ahorros desarrollen sus actuaciones en

el ámbito local y tengan un tamaño reducido. El marco fundamental de actuación de las cajas de ahorros debe ser fundamentalmente el de la comunidad autónoma donde se implante, sin que puedan desarrollar funciones a nivel nacional; y se impide de manera expresa que las cajas tengan un tamaño lo suficientemente grande como para que adquieran carácter sistémico. Aquellas cajas que crezcan por encima de los límites permitidos perderán su licencia bancaria, deberán transmitir su actividad financiera a una entidad de crédito y habrán de transformarse en fundaciones bancarias. En este sentido, la norma da continuidad y completa el esquema de ejercicio indirecto de la actividad financiera por parte de las cajas de ahorros que previó el Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las cajas de ahorros.

Por otro lado, la Ley realiza también un importante ejercicio de profesionalización de los órganos de gobierno de las cajas de ahorros, aspecto cuya necesidad ha sido puesta de relevancia tanto a nivel internacional como nacional. En particular, a partir de ahora será necesario que todos los miembros del consejo de administración de la caja, y no solo la mayoría, como se exigía anteriormente, cuenten con conocimientos y experiencia específicos para el ejercicio de sus funciones. Se produce, en consecuencia, una traslación a las cajas de ahorros del régimen de profesionalidad aplicable a las entidades bancarias.” (Luis Cazorla, 2013)

En segundo lugar, se establece el régimen aplicable a las fundaciones bancarias de carácter especial recogidas en el Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio (Título II). La regulación comienza definiendo las fundaciones bancarias como “aquellas fundaciones que tienen un porcentaje mínimo del 10 por ciento de participación en un banco, lo cual afecta, en atención a un inexcusable respeto a los principios de igualdad y no discriminación, también a aquellas fundaciones ordinarias que tienen o adquieren tal porcentaje de participación en un banco.

Se regula igualmente el régimen de transformación en una fundación bancaria, tanto de las cajas de ahorros como de las fundaciones ordinarias. Respecto a las cajas de ahorros, su transformación se producirá en dos supuestos diferentes: cuando una caja de ahorros crezca por encima de los límites permitidos por la Ley, dado que es necesario que las cajas no incrementen su volumen a niveles que las hagan sistémicas; y en el supuesto de cajas que a la entrada en vigor de la Ley estén ejerciendo su actividad financiera a través de un banco. Puesto que la caja ya no ejerce actividad financiera alguna y centra sus funciones en la acción social, no tiene justificación, y supone en cierta medida una anomalía, que mantenga la licencia bancaria. Respecto a las fundaciones ordinarias, la transformación en fundación bancaria se producirá en el caso de que adquieran el mencionado porcentaje del 10 por ciento de participación en un banco.

La Ley introduce, además, normas en relación con los órganos de gobierno de las fundaciones bancarias, el régimen de participación de la fundación bancaria en la entidad de crédito, así como obligaciones en materia de gobierno corporativo y transparencia. Se trata, en todo caso, de que las fundaciones bancarias, en cuanto actores significativos del sistema crediticio español, actúen con los niveles de profesionalidad, independencia, transparencia y eficiencia máximos, sin que en ningún caso se pueda poner en peligro la solvencia de las entidades en las que participan. No obstante, hay que resaltar que la aplicación de estas normas a las fundaciones bancarias se realiza de acuerdo con un esquema escalonado, y de este modo escrupulosamente respetuoso con el reparto constitucional de competencias, de tal forma que ciertas obligaciones previstas en esta Ley solo serán de aplicación a aquellas fundaciones bancarias que tengan una participación cualificada o de control en una entidad de crédito.

Con carácter general, a todas las fundaciones bancarias les será de aplicación la normativa sobre gobierno corporativo, pero sólo a aquellas fundaciones que tengan una participación igual o superior al 30 por ciento en una entidad de crédito o de control en la misma se le impondrá la obligación de elaborar un protocolo de gestión en el que se expongan los elementos esenciales que definan las relaciones entre ambas entidades, así como un plan financiero en el que se defina cómo podrá hacer frente la fundación bancaria a posibles necesidades de financiación que en una situación de dificultad pudiera requerir una entidad de crédito.”. (Luis Cazorla, 2013)

Tabla 1.4. Legislación Cajas Ahorros en el siglo S.XXI

Fecha	Ley	Tema
22/11/2002	Ley 44/2002 (ley financiera)	Medidas de Reforma del Sistema Financiero
26/06/1905	Basilea II	Riesgo de Crédito, Riesgo de Mercado y Riesgo Operativo
26/06/2009	Real Decreto 9/2009	Sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito
26/06/2009	Real decreto ley 6/2010	Medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo.
09/07/2010	Real decreto ley 11/2010	Órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros
02/07/1905	Basilea III	Riesgo de Crédito, Riesgo de Mercado, Riesgo Operativo y Riesgo de liquidez.
18/02/2011	Real decreto ley 2/2011	Para el reforzamiento del sistema financiero.
03/02/2012	Real decreto ley 2/2012	Saneamiento del sector financiero
14/11/2012	Ley 9/2012	Reestructuración y resolución de entidades de crédito.
27/12/2013	Ley 26/2013	Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias

Fuente: elaboración propia

Capítulo 2. Adaptación y evolución de las Cajas de Ahorro en relación al marco legislativo.

En este capítulo estudiaremos, por un lado, la evolución histórica de las Cajas de Ahorro gallegas adaptadas al marco legislativo, desde su nacimiento en el siglo XIX hasta explicar cómo surgieron las conocidas Caixagalicia y Caixanova.

Acto seguido mostraremos cómo ha sido la evolución de ambas Cajas de Ahorro y cómo y por qué se fusionaron ambas, dando lugar a Novacaixagalicia en diciembre de 2010.

2.1. Nacimiento y evolución histórica de las Cajas de Ahorro Gallegas adaptadas al marco legislativo.

Las cajas de ahorro nacen en el S. XIX como complemento de los Montes de Piedad. Los Montes de Piedad son unas instituciones de tipo benéfico, sin ánimo de lucro, creadas en Italia en el siglo XV, con el propósito de fomentar el ahorro popular, mitigar las necesidades de los más pobres y garantizar un mínimo de previsión social.

En la mayoría de las cajas españolas las operaciones de activo estuvieron muy ligadas a un Monte de Piedad y evolucionaron muy pronto, debido a que los clientes que acudían a las cajas eran cada vez más numerosos y pertenecía a estratos sociales cada vez más variados y, sobre todo, porque las cajas necesitaron desarrollar unos instrumentos de activo que garantizaran su rentabilidad y sostenibilidad (Joan Carles Maixé, 2004).

Galicia cuenta con un desarrollo económico inferior a la media española, pero sin embargo las cajas gallegas se desenvuelven próximas a la trayectoria de las

cajas españolas, caracterizándose históricamente como plaza de pasivo, en la cual el ahorro del emigrante ha tenido un peso decisivo.

Con el Real Orden de 3 de abril de 1835 se pretendía fomentar la fundación de las cajas de ahorro en todo el territorio nacional, un objetivo que se siguió contemplando en las medidas establecidas cuatro años después. La Real Orden de 17 de abril de 1839 disponía la creación de al menos una caja de ahorros y un monte de piedad en cada provincia, y ese primer impulso dio sus frutos puesto que, entre 1838 y 1850, se crearon 12 cajas, una de ellas en Galicia, en 1842 (Joan Carles Maixé, Margarita Vilar y Elvira Lindoso, 2003).

La primera Caja de Ahorros gallega, una de las primeras de España, nace en A Coruña en el año 1842 simultaneando su actividad con un Monte de Piedad. Ambas con negocios distintos pero con una estrecha vinculación entre sí. La sección de la caja se encargaba de recaudar el ahorro de las clases populares, que recibían a cambio un reducido interés (en 1844 empezaba a crecer el tipo de interés), y la sección de monte de piedad tomaba prestados esos depósitos para conceder préstamos sobre prenda a los individuos de rentas más bajas. Estos préstamos, destinados a cubrir la subsistencia más inmediata, solían ser de pequeña cuantía y a corto plazo (Joan Carles Maixé, Margarita Vilar y Elvira Lindoso, 2003).

Ambas nacieron gracias al empuje de la Sociedad Económica de Amigos del País (creada en 1838) y al apoyo del Ayuntamiento de la ciudad, además del empuje institucional de los gobiernos liberales que, en 1835, legislaron sobre la previsión y el ahorro populares (Real Orden de 3 de abril de 1835)

Gracias al Real Decreto de 29 de junio de 1853 (nuevo impulso de creación de cajas) y ley de 29 de junio de 1880 (obligación de creación de cajas en aquellas capitales de provincia que no existían), a finales del siglo XIX se canalizaron nuevas energías hacia la creación de Cajas de Ahorro en España, llegando en torno al medio centenar de Cajas, y las iniciativas Gallegas tomaron

nuevo impulso, dando el primer paso la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de la Coruña, creada en 1876, con una idiosincrasia propia, ya que nació bajo el impulso de la sociedad de Crédito Gallego. Esta sociedad promotora fue creada con la desaparición del Banco de la Coruña por su anexión al Banco de España.

La Caja de Ahorros y Monte de Piedad de la Coruña, matriz de la futura Caixa Galicia, fue la primera de las cajas en esta etapa pero, en 1880, entraron también en funcionamiento las cajas de Santiago, Pontevedra y Vigo. Y unos años más tarde, se crean las cajas de Lugo en 1897, Ferrol en 1902 y Ourense en 1909, con sus respectivos montes de piedad.

La mayoría de estas cajas procedían de la iniciativa de emprendedores y asociaciones locales, es decir, banqueros, comerciantes, industriales y Sociedades Económicas de Amigos del País.

En efecto, las cajas gallegas captaron el ahorro popular en el siglo XIX prácticamente en solitario, sin apenas interferencias de los bancos (Joan Carles Maixé, 2004), desempeñando una actividad económica ya diferenciada de la estrictamente benéfica, dirigiendo sus inversiones, preferentemente, a la cartera de valores y mostrando nuevos productos financieros, como los préstamos hipotecarios (en 1905 ya eran habituales en la caja de A Coruña)

Con la entrada de estos nuevos productos de activo y pasivo, se imponen nuevos criterios de control y gestión, iniciando paulatinas mejoras las cajas de A Coruña y Vigo, por ejemplo, revisando su gestión, y mientras que otras, como la de Santiago o Ferrol, se mantuvieron con pautas más tradicionales.

Las cajas de ahorros de A Coruña y Santiago eran las que lideraban el sector antes de la guerra mundial (1914). En 1900 se crea el Banco de Vigo, que al quebrar éste en 1925, se hace cargo la caja de Vigo de su liquidación. Esta caja absorbió buena parte del mercado minorista que había quedado “huérfano” en la

ciudad (Joan Carles Maixé, 2004) y, junto con la Caja de Coruña, son las que tenían en liderazgo en ese momento.

De forma paralela a este suceso, se produjo la consolidación de las dos cajas del eje atlántico gallego: A Coruña y Vigo. Ambas entidades se convirtieron en las grandes canalizadoras del ahorro familiar de la región. Por otro lado, la caja de Santiago fue perdiendo terreno, como se mencionaba, condicionada por una economía local demasiado sujeta a los ciclos agrarios.

Entre 1925 y 1926, se activaron los Estatutos que dieron inicio a la Federación de las Cajas de Ahorro de Galicia. La nueva federación integraba a buena parte de las cajas gallegas y su finalidad principal era el fomento del ahorro, la colaboración y el mutuo auxilio. Las confederaciones de ahorro regionales fueron el precedente institucional de la Confederación Española de Cajas de Ahorros Benéficas (CECAB), constituida en Madrid en 1928 (Joan Carles Maixé, 2004).

Entre 1926 y 1929, se publica el real decreto-ley de 29 de abril de 1926 y el real decreto-ley de 21 de noviembre de 1929, con el que se regula el régimen del ahorro popular y se establece el registro e inspección de las Entidades de Ahorro, capitalización y similares, recogiendo el cambio de orientación de las Cajas: de la beneficencia al crédito social, revertiendo obligatoriamente a la sociedad parte de los beneficios obtenidos, ya en 1933.

Hay que tener en cuenta que, desde los Reales Decretos de 1839 y 1853 y la posterior Ley de 20 de junio de 1880, no se había vuelto a producir ningún cambio profundo en la normativa del ahorro.

Uno de los cambios más significativos que implantó la ley de 1926 fue la sustitución del ministerio competente al que estaban vinculadas estas instituciones. La Dirección General de Beneficencia, perteneciente al Ministerio de

Gobernación, dejó de ser su organismo protector, siendo sustituida por el Ministerio del trabajo.

Nace con el real decreto-ley de 1929 la Obra Social de las Cajas de Ahorro. La obra social consistía en una distribución de sus beneficios, inicialmente sin obligación legal, reinvirtiéndolos en aquellas sociedades más desfavorecidas, o en la restauración y conservación del patrimonio histórico y artístico nacional, conservación del medio ambiente, etc. Las cajas estaban obligadas a transferir a un fondo común, a disposición del Ministerio de Trabajo, el 15% de la cantidad que según el Estatuto de 1933 se debía dedicar a obra social. Más tarde (años 60) las cajas gallegas mayoritariamente decantaron sus recursos a la consolidación de una obra social con capitales propios. Esta política permitió desarrollar una actividad dirigida al sector asistencial, la educación, la sanidad y la formación agropecuaria.

A finales de la primera mitad del siglo XX, en 1944, la caja de A Coruña absorbe la de Lugo, habiendo sido fundadas, respectivamente, en 1876 y 1897. Además, se crea una nueva caja con sede en Vigo que obtuvo el liderazgo, seguida por la recién fusionada caja de A Coruña y Lugo. Las restantes cajas coruñesas experimentaron trayectorias divergentes. La caja de Ferrol permaneció muy estancada, practicando una política muy conservadora. Y la caja compostelana, al igual que la caja de Ourense, experimentó una fuerte recuperación y crecimiento. La Caja de Ahorros y Monte Municipal de Pontevedra fue liquidada en 1947 (Joan Carles Maixé, 2004).

Una vez se produjo el saneamiento de las entidades, éstas iniciaron la expansión de su red de oficinas. Pausadamente primero y de forma acelerada a partir de 1952. Un proceso que implicó el acceso directo de las cajas gallegas a las zonas rurales.

A finales de los cincuenta las cajas coruñesas disponían de casi medio centenar de oficinas, cifra que igualó por sí sola la caja de Vigo, gracias a su

espectacular expansión en la segunda mitad de la década (Joan Carles Maixé, Margarita Vilar y Elvira Lindoso, 2003). Este proceso se dio a pesar de la mayor protección que el gobierno dispensó a los bancos, convertidos en los principales inversores del país.

A partir de 1964, las cajas gallegas reiniciaron su proceso de expansión mediante la apertura de nuevas oficinas. La mejora de su cuota de mercado tuvo que disputársela a la gran banca comercial, que había salido reforzada con el Decreto Ley de 29 de diciembre de 1962. La fuerza expansiva de las cajas se manifestó imparable en el quinquenio 1965-1970. Las tasas de crecimiento de los depósitos en el periodo duplicaban a las de la banca. Especialmente, cuando las cajas gallegas más activas no tuvieron empacho en situarse allá donde ya estaba la banca (Joan Carles Maixé, 2004). El año 1970 marcó un punto de inflexión en el posicionamiento relativo de las cajas gallegas.

En torno a esa fecha las tres grandes cajas de ese momento—, Vigo, A Coruña y Ourense – convergieron en el volumen de recursos de clientes. A partir de ahí se disparó el liderazgo de la caja de A Coruña, seguido de Vigo y a mayor distancia de Orense.

Entre 1971 y 1973, las cajas de A Coruña, Santiago y Vigo emprendieron una mayor participación en el tejido empresarial gallego. Fueron los primeros pasos hacia un compromiso empresarial con la región. Este giro se inscribió en la búsqueda de una mayor rentabilidad a través de la renta variable (Joan Carles Maixé, 2004).

La década de los setenta introdujo una serie de políticas que afectaron notablemente a las cajas de ahorro. Las medidas sobre los tipos de redescuento de 1969, las liberalizaciones de tipos de interés de 1974 y la aproximación en la operativa de cajas y bancos dieron paso en 1975 a la libre apertura de oficinas y a la flexibilización de los procesos de fusión.

En 1977 la “reforma Fuentes Quintana” supuso la homologación entre cajas y bancos. La reforma fue amplia y se ocupó también en la regulación de los órganos de gobierno de las cajas (Joan Carles Maixé, 2004). Además, se inició un proceso definitivo de reducción de los coeficientes de inversión obligatoria.

A pesar de esta homologación de funciones entre cajas y bancos, la obra social sigue siendo el factor diferencial por definición de las cajas, aunque con algunos cambios cualitativos, derivándose las actividades hacia la juventud, la cultura, la investigación, a los sectores productivos y a las nuevas tecnologías.

El sistema financiero español se enfrentó en esta década de los 70 a un fuerte ciclo depresivo de la economía nacional e internacional ligado a la estanflación, a la vez que a un cambio político y esfuerzo liberizador y modernizador de su economía. Estas condiciones afectaron duramente a Galicia.

Con motivo de esta crisis, la segunda mitad de la década estuvo marcada por una efectiva política de fusiones y absorciones en el ámbito de las cajas que disminuyó el número de entidades y mejoró su competitividad en el sistema financiero. Las cajas españolas, y las gallegas en particular, pudieron emprender esta labor de saneamiento a finales de la década de 1970 sin excesivos problemas.

Las tasas de crecimiento de los depósitos de cajas y bancos se redujeron a más de la tercera parte respecto a la década anterior. Sin embargo, las cajas no experimentaron una crisis tan dramática como la que, a finales de los setenta y principios de los ochenta, padeció el sector bancario. Podría decirse que las cajas salieron indemnes del proceso de reconversión bancaria más sonado de la historia contemporánea de España (Joan Carles Maixé, 2004).

En Galicia se produjo una profunda concentración del sector, como explicábamos, liderado por la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de La Coruña y Lugo, liderando el sector por volumen de recursos captados.

En 1978 se consuma la fusión de las 3 cajas de ahorros coruñesas: A Coruña y Lugo y Ferrol. A partir de ahí, pasan a denominarse en su conjunto: Caja de Ahorros de Galicia (Caixa Galicia).

Sin embargo, el proceso de concentración de las cajas gallegas no finalizó con el nacimiento de Caixa Galicia. De hecho, a lo largo de la década de 1980, la institución puso en marcha una estrategia de expansión basada en la fusión y absorción de otras entidades con una doble finalidad: por un lado, la de eliminar competidores en su área histórica de influencia (las provincias de La Coruña y Lugo); y por otro, la de ampliar dicha influencia en otras provincias, no sólo gallegas. Para la consecución del primer objetivo se procedió, en 1980, a la fusión de Caixa Galicia con la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Santiago de Compostela (inaugurada en 1880). Dos años después se incorporaba la Caja de Ahorros Provincial de Lugo (la caja gallega más joven, fundada en 1968), y en 1986 se procedía a la absorción de los negocios de las Cajas Rurales de Pontevedra y de La Coruña. Con la absorción de la Caja Rural Provincial de Orense en 1988 y de la Caja Rural de León en 1992, Caixa Galicia ratificaba, de acuerdo con el segundo de sus objetivos, la intención de ampliar su área tradicional de actuación saliendo fuera de la región (Joan Carles Maixé, Margarita Vilar y Elvira Lindoso, 2003).

Estos movimientos se deben en parte a la regulación de 1988. Desde finales de este año, las Cajas de Ahorro pudieron abrir oficinas en el conjunto del territorio español permitiendo una liberalización del funcionamiento de las cajas con el Real Decreto 1582/88, de 29 de diciembre de 1988 (se creó esta ley para dar libertad a las Cajas de Ahorro en sus funciones y libertad de expansión).

Este proceso expansivo continuaría en la década de los noventa abriéndose al mercado extrarregional (adquisición de la Caja Rural de León y, posteriormente, adquisición de redes de oficinas a la banca de fuera de la región). Esta caja ha optado por el tamaño como variable estratégica determinante. Sería el paradigma de la desterritorialización del sistema gallego de cajas. (Joan Carles Maixé, 2004).

El sistema gallego presenta por aquel entonces una estructura claramente bipolar, centrada en torno al eje A Coruña-Vigo.

Las cajas del sur (Vigo, Pontevedra y Ourense) tras varios intentos se fusionaron en 2000. Bajo el liderazgo de Caixa Vigo nació Caixanova. La Caja de Ahorros de Vigo había nacido en 1880, con la ley de libre expansión (Real Decreto 1582/88), la de Pontevedra en 1930 y la de Ourense en 1933.

En este contexto tan dinámico el papel de la banca en la región ha sucumbido a la presión de las cajas. En este sentido, el comportamiento cajas-bancos en la comunidad autónoma sigue la pauta española, produciéndose una convergencia que cuajó a mitad de los noventa. (Joan Carles Maixé, 2004).

Los depósitos de cajas y bancos en Galicia (los ahorros gallegos) en la década de los noventa, y sobre todo a partir de 1995, convergieron a gran velocidad hasta el punto que las cajas han superado a los bancos (como veremos en el punto 3.2).

A principios de siglo XXI, las 2 cajas principales de Galicia, CaixaGalicia y Caixanova, fortalecieron progresivamente, cobrando especial relevancia la financiación de la vivienda. A este segmento se dedicó por término medio un tercio del crédito hipotecario de las cajas. Además, crecieron las inversiones en renta variable y las participaciones en empresas financieras, de servicios e industriales. Paralelamente, se produjo una creciente imbricación de las cajas en el fortalecimiento del tejido empresarial gallego. Así, en las dos últimas décadas, la sociedad Inversións Estratéxicas de Galicia SA (INESGA) se ha financiado en buena medida con las aportaciones de las cajas gallegas. En este sentido, las dos grandes cajas han creado grupos consolidables sobre la base de sociedades de cartera y empresas dependientes, que están configurando su negocio como grupos empresariales. (Joan Carles Maixé, 2004).

En este siglo, las oficinas de las Cajas de Ahorro gallegas se expanden cada vez más, en 2000 llegaban a Portugal y unos años más tarde, 2006, tenemos lugar a una ampliación de 16 oficinas internacionales.

Esta expansión exige altos niveles de capitalización, superior a la que proporciona el sistema actual de captación de recursos. Aspecto que a principios de este siglo ponen de manifiesto el creciente peso de los productos fuera del balance, así como la fuerte participación en el mercado interbancario y la importancia de las emisiones de renta fija. La ley 44/2002, de medidas de Reforma del Sistema Financiero, pretende dar salida al problema de la capitalización, e introduce modificaciones en el régimen jurídico de las cajas.

Asimismo, en 2004 se crea un acuerdo (Basilea II) con el propósito de mejorar el marco de suficiencia de capital poniendo más énfasis en su gestión de riesgo y fomentando mejoras continuas en la capacidad para evaluar los riesgos. (Joan Carles Maixé, Margarita Vilar y Elvira Lindoso, 2003).

Más tarde, finales del 2007, surge la crisis inmobiliaria y las oficinas y empleados dejan de crecer con el transcurso de los años, como veremos en capítulo 3.

Esta crisis da lugar a la fusión de muchas cajas de ahorros para llegar al mínimo de capital exigido por la ley, para ser más competentes y evitar la quiebra de muchas de ellas. Es en el 2010 cuando nace Novacaixagalicia, con la fusión de Caixagalicia (Caja y Monte de Piedad de la Coruña y Lugo, Caja de Ahorros de Santiago y Caja de Ahorros de Ferrol) y Caixanova (Caja de Ahorros Municipal de Vigo, Caja Provincial de Ourense y Caja Provincial de Pontevedra).

En el siguiente punto explicaremos la evolución de cada una de ellas, Caixagalicia y Caixanova, y su fusión, Novacaixagalicia, adaptadas a la legislación del momento.

2.2. Evolución de Caixagalicia

El nacimiento de Caixagalicia tiene su origen en 1842 que, por el Real Orden de 3 de abril de 1835, se creó la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de la Coruña. Era la primera entidad de ahorro popular que se constituía en Galicia, a la que siguen Santiago (1880), Lugo (1896) y Ferrol (1902). En 1944 se fusionan Caja de Ahorros y Monte de Piedad de La Coruña y Lugo.

El tres de abril de 1978 se constituye Caixa de Aforros de Galicia, que después derivaría en Caixa Galicia, con la fusión de Caja de Ahorros y Monte de Piedad de La Coruña y Lugo y Caja de Ahorros de Ferrol. Su objetivo era “fomentar el ahorro, recibir del público fondos reembolsables, administrar y gestionar o aplicar por cuenta propia fondos a la concesión de crédito u operaciones de análoga naturaleza y a otras inversiones” (www.einforma.com). En 1980 se integra a Caixagalicia la Caja de Ahorros de Santiago y en 1982 la Caja de Ahorros Provincial de Lugo.

En este mismo año, 1982, se inaugura en Madrid la primera oficina fuera de Galicia. Acto seguido, con el Real Decreto 2290/1977 de Fuentes Quintana, en el año 1985 se inicia la expansión internacional con apertura de oficinas de representación en Suiza.

A finales de los años 80, año 1986-1988, la Caja integra a las Cajas Rurales de la Coruña, Pontevedra y Ourense, configurándose como la primera caja gallega de dimensión regional.

En 1989 se constituye la Fundación Caixagalicia, un nuevo instrumento para la acción social que complementa la labor de la Obra Social (impulsada la creación de la obra social con el Real Decreto Ley de 29 de abril de 1926 y Real Decreto ley de 21 de noviembre de 1929), pudiendo contribuir en ésta terceras personas con sus donaciones. Se trata de una fundación vinculada a la entidad

financiera Caixa Galicia, con el fin de promover la cultura en sus múltiples facetas y manifestaciones. Para ello, se establecieron como propósitos fundamentales, entre otros, el fomento de la innovación, el desarrollo de la creatividad y la promoción de la identidad cultural.

Entre sus actividades destacaba la realización de exposiciones, ciclos de conferencias, conciertos, talleres, espectáculos de teatro y danza, así como publicaciones de diverso ámbito, tanto cultural como económico.

La Fundación mantuvo una presencia estable en Galicia, no sólo a través de la colaboración con otras instituciones, sino a través de la programación de actividades propias que distribuye entre sus siete sedes, ubicadas en las ciudades gallegas más importantes, y centros socioculturales. Las sedes se encontraban en A Coruña, Ferrol, Orense, Lugo, Pontevedra, Vigo y Santiago de Compostela.

Por otro lado, tras el cambio de regulación de finales de los 70, cuando las cajas de ahorros pueden realizar actividades bancarias gracias a la Ley de Fuentes Quintana, éstas llaman la atención por su inversión en otras empresas y la creación de corporaciones financieras para que gestionen dichas inversiones. Se crea la Corporación Financiera de Caixagalicia, pilar de CxG Corporación Caixa Galicia, en 1991, como instrumento de diversificación y vinculación con el segmento empresarial. Se trata de una empresa creada para poder realizar las inversiones que debido a la naturaleza de Caixa Galicia, como caja sin ánimo de lucro, no podía ejercer su matriz. Consistía en agrupar las participaciones empresariales de la matriz en sectores económicos fundamentales focalizando su actividad en Galicia

Los fines que pretendían las Cajas de Ahorros al crear la Corporación, en su mayoría, eran:

- Extender la actividad a todo el territorio nacional de forma más ágil.

- Complementar la oferta de productos tradicionales con otros nuevos en actividades como seguros y fondos de inversión.

- Explotar la oportunidad de un acceso rápido al proceso de liberalización y globalización de los mercados financieros nacionales e internacionales.

Las principales razones de la creación de la Corporación eran de naturaleza financiera, de posicionarse mejor ante un entorno competitivo mayor y de competencia en productos y servicios financieros diferentes. Para ello, su desarrollo se asentaba en los siguientes principios: (Ramón Martínez Vilches, 2000)

- Complementariedad con la actividad típica de Caja Madrid.

- Capacidad para atraer segmentos de clientela que no operaban con la entidad. Autonomía de la gestión de la Corporación Financiera y de acuerdo con los requerimientos legales de independencia en la gestión, con un riguroso control de la Caja sobre ella.

- Rentabilidad, como principio fundamental en el planteamiento de cualquier sociedad, producto o servicio que se proponga realizar.

Por otra parte, en el año 1992, con el Real Decreto 1582/88 de 29 de diciembre, se crea un impulso a la expansión extrarregional con la integración a Caixagalicia de la Caja Rural de León. Entre 1994 y 1996, tras la integración de la red adquirida al Banco de Fomento en 1994, se integran 52 oficinas del Banco Urquijo que convierten al Grupo Caixa Galicia en una entidad de rango estatal.

Caixagalicia siguió evolucionando y avanzando, creándose nuevas medidas para conseguir la eficiencia del sistema financiero e instaurando una nueva realidad tecnológica al mercado financiero, esto es, nace el servicio de banca electrónica y telefónica para sus clientes en 1997, que se conoce como Caixa

Activa. Se trata del servicio gratuito que ofrece Caixa Galicia a todos los clientes que deseen efectuar operaciones en sus cuentas desde casa sin necesidad de ir a ninguna oficina.

Más tarde, año 2000, se formaliza una alianza estratégica con el Grupo BNP-Paribas que incluye la adquisición de 61 oficinas por parte del Grupo Caixa Galicia. En este mismo año, tras la apertura de 7 oficinas operativas en Portugal, el Caixa Galicia alcanza un rango ibérico.

Tras la incorporación en el año 2000 de éstas 61 oficinas procedentes de BNP España, los esfuerzos en el 2001 se centraron en optimizar los recursos incorporados con la apertura de 32 nuevas oficinas manteniendo estabilizada la plantilla. Los objetivos para la Caja en este año y siguiente eran conseguir un mantenimiento del dinamismo inversor y mayor protagonismo de los depósitos con vencimientos cortos, conseguir una activa gestión de cartera de valores, una mejora en la calidad del servicio y un crecimiento eficiente, solvente y diversificado; así lo exige la Ley 44/2002, la ley financiera. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2001 y 2002)

En 2003, la estrategia de Caixagalicia ha buscado gestionar un contexto de tipos de interés mínimos, aprovechando el dinamismo de la inversión y la recuperación de los mercados. También se han adoptado medidas dirigidas a posicionar a la entidad frente a las exigencias de un sector en el que la vinculación del cliente y la proactividad comercial resultan cada vez más relevantes, y en el que cambios normativos como Basiela II o las NIC (Normas Internacionales de Contabilidad), obligan a redefinir objetivos/estrategias, a introducir nuevas formas de gestión de riesgo y a mantener holgados niveles de capitalización.

Algunas líneas básicas de actuación que ha seguido Caixagalicia en el año 2003 y siguientes, hasta 2007, son:

- Énfasis en la inversión crediticia como partida más rentable del balance que atenúa el impacto que sobre el margen de intermediación tiene el descenso de los tipos de interés.

- Se continúa potenciando la generación de comisiones a través de productos fuera de balance (fondos de inversión, seguros) y de servicios como medios de pago o intermediación de valores.

- Lanzamiento de On-Caixa, con el refuerzo de la banca electrónica. Se convierte en una importante vía de crecimiento y captación de negocio.

- Mantener una clara orientación de la tecnología y procesos hacia el servicio del cliente y soporte de venta de las oficinas, favoreciendo una eficiente integración de los diferentes canales de distribución y la venta cruzada.

- Se prioriza la solidez del crecimiento, para lo que se han desarrollado nuevas herramientas de gestión de riesgo y se incrementaron los niveles de capitalización, consiguiendo situar la tasa de morosidad en mínimos históricos y la cobertura en máximos.

- Aprovechar un contexto económico de expansión para lograr elevadas tasas de crecimiento del crédito, en aquellas líneas definidas como participaciones preferentes y en las que la Caja tenía un mayor potencial

- Avanzar en la cartera de participaciones empresariales

En 2007 nos encontramos ante un entorno de progresiva desaceleración económica y de estrechez en los mercados mayoristas, por lo que CaixaGalicia, a mayores, intenta adecuar los ritmos de crecimiento y garantizar su sostenibilidad. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2007)

Con este cambio de contexto económico y financiero que ya se observaba a finales de 2007, en 2008 las líneas de actuación de Caixagalicia ya son otras. Pues nos encontramos en este año ante la caída de la actividad económica, el brusco ajuste en el sector inmobiliario y las condiciones de los mercados financieros internacionales tras la “crisis de las hipotecas subprime” (que explicaremos en el punto 3.6).

Las estrategias de Caixagalicia para 2008, época de plena crisis económica global, han sido:

- La captación de recursos por parte de la red comercial financiará su inversión, minimizando el recurso a mercados mayoristas.
- Se prima la rentabilidad, frente al crecimiento del negocio en el que el crédito se concentrará en pymes y autónomos, e hipotecas a familias, líneas que presentan mayor rentabilidad y potencial de vinculación con el cliente.
- Avanzar en la mejora de eficiencia y productividad a través de un avance permanente en la generación de ingresos y la adecuación de los costes.
- Profundizar en la solidez de la entidad a través de una rigurosa gestión de los riesgos, incrementando los niveles de capitalización, siguiendo una prudente política de provisiones que prima la solvencia frente a la generación de beneficios ampliando la holgura de liquidez del grupo.

En el año 2009, año en que se crea el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) con el Real Decreto 9/2009 de 26 de junio, y siguientes, la crisis ha tenido su reflejo en las prioridades estratégicas definidas por Caixagalicia, que se articulan para este período en 4 ejes: (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2009)

- Mejora de la solvencia, reforzando niveles de capitalización y logrando una mejora continua en la calidad de los recursos propios

- La red financia sus inversiones y generar un excedente para hacer frente a los vencimientos mayoristas

- Gestión activa de impagos y política de prudencia en la dotación de provisiones

- Incremento de la eficiencia optimizando las redes comerciales y las áreas prestadoras de servicios, que permita una reducción de los gastos de explotación.

En este marco de la reestructuración del sistema financiero español, a través de una ayuda de capital del FROB se intentó que se creara una gran caja gallega por medio de la unificación o integración de las dos cajas operativas en Galicia; Caixagalicia y Caixanova (creada esta última en el 2000 y que desarrollaremos en el siguiente punto).

Entre las diferentes opciones de unión, entre ellas los SIP (Sistema Institucional de Protección), los Consejos de Administración de las dos cajas participantes optaron por una integración absoluta (fusión) de ambas instituciones, dando nacimiento a la nueva entidad, Novacaixagalicia, el 1 de diciembre de 2010 (que explicaremos su evolución en el punto 2.4)

2.3. Evolución de Caixanova

Caixanova tiene sus orígenes en el año 1880, con la creación de una caja de ahorros, bajo el patronazgo y garantía del Ayuntamiento de Vigo, conocida como la Caja de Ahorros y Monte de Piedad Municipal de Vigo, que inició su actividad el 3 de octubre del mismo año. Esta caja de ahorros se crea con la ley de 29 de

junio de 1880, creada para obligar a crear Cajas de Ahorro en aquellas capitales y poblaciones que todavía no estaban creadas.

Más tarde, el 20 de enero de 1930, inicia su actividad otra caja que formará parte del conjunto Caixanova. Esta es la Caja de Ahorros Provincial de Pontevedra y su creación fue resultado de la gestión impulsada la Diputación Provincial de Pontevedra.

Poco después, el 10 de marzo de 1932, la Diputación de Orense aprobaba la creación de la Caja de Ahorros Provincial de Orense. Se dice que para su puesta en marcha se siguieron las pautas indicadas por el gerente de la Caja de Ahorros de Vigo.

Estas 3 cajas de ahorros mencionadas, Caja de Ahorros y Monte de Piedad Municipal de Vigo; Caja de Ahorros Provincial de Pontevedra y aja de Ahorros Provincial de Orense, se fusionan el 17 de julio del año 2000, en virtud del acuerdo de fusión alcanzado por las Asambleas Generales, para dar lugar a la Caja de Ahorros de Vigo, Ourense y Pontevedra, más conocida por su marca "Caixanova" (acrónimo de Caixa de Aforros de Vigo, Ourense e Pontevedra).

La creación de Caixanova se desarrolló en 2 fases, dada la complejidad de la operación. En la primera frase, ejecutada durante 1999, se integraron la Caja de Ahorros Municipal de Vigo – Caixavigo y la Caja de Ahorros Provincial de Ourense – Caixa Ourense. En la segunda fase, realizada durante el 2000, se han integrado la entidad resultante de la fase anterior, con la Caja de Ahorros Provincial de Pontevedra.

Caixanova es una institución exenta de lucro mercantil con carácter de Caja General de Ahorro Popular y, como tal, debe destinar los excedentes netos obtenidos en cada ejercicio a constituir reservas para mayor garantía de los fondos administrados, financiar su propio desarrollo y realizar obras sociales

previstas en sus fines específicos. La Institución está asociada a la Confederación Española de Caja de Ahorros (CECA) y forma parte del Fondo de Garantía de Depósitos en Cajas de Ahorros. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2000)

Caixanova está sujeta a la normativa y regulaciones de las instituciones financieras en España. La gestión y utilización de determinados recursos ajenos captados en clientes por las cajas de ahorros, así como otros aspectos de su actividad económica y financiera, se hallan sujetos a determinadas normas legales que regulan, entre otros, los siguientes aspectos:

1. Mantenimiento de un porcentaje del 2% de dichos recursos depositado en el Banco de España, para la cobertura del coeficiente de caja.
2. Distribución de un porcentaje del excedente neto consolidado del ejercicio que no tenga que aplicarse a reservas por mandato legal, desde el 50%, como mínimo, al 70%, en función del coeficiente de solvencia de la Institución, al Fondo de la Obra Benéfico-Social, y el importe restante, a reservas voluntarias. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caixanova, ejercicio 2000)

Caixanova ya nace con un plan estratégico adecuado a la legislación actual en ese momento y atendiendo a sus necesidades. Sus primeros objetivos para los primeros 4 años serían:

- Establecer un plan para la potenciación de los recursos propios que permita llevar a cabo planes de crecimiento que la Caja se plantee realizar en el futuro.
- Completar el proceso de reordenación de la red de oficinas reequilibrando la presencia de Caixanova en los diferentes mercados que opera y conseguir su extensión por nuevas zonas con atractivo económico.

- Impulsar el desarrollo de planes de vinculación y fidelización de clientes en los mercados liderados por la Caja, creando unidades y servicios especializados.

- Ampliar la gama de productos y servicios ofertados por la Caja

- Desarrollar, en colaboración con la Confederación Española de Cajas de Ahorro, un Proyecto de Control Integral de Riesgos, mediante la disposición de un sistema centralizado, la gestión y el control del riesgo de crédito (Basilea I).

- Rediseñar los sistemas de dirección y gestión por objetivos existentes en la Caja, para mejorar la eficiencia de las actividades que realiza la misma.

- Definir un plan director de formación para el personal de Caixanova

- Potenciar el autoservicio, mediante la ampliación de la efectiva cobertura del parque de cajeros automáticos.

- Mejorar la eficiencia de los servicios centrales

A mayores, Caixanova, con la ley 44/2002 (ley financiera), ley que reforzaba los sistemas de información y control de riesgos, entre otras, y que incorporaba la nueva realidad tecnológica al mercado financiero; marca como nuevo objetivo desarrollar un Plan Director de Tecnología Corporativa e identificar el alcance estratégico del proyecto X-Net de Caixanova, enfocado a posicionar competitivamente a la Caja en la nueva economía tecnológica. Además, inicia las actividades de una sociedad de Capital-Riesgo para apoyar el desarrollo socio-económico de las provincias de Ourense y Pontevedra.

En 2004 Caixanova pone en marcha el Portal Joven, una página *web* específicamente dirigida al segmento más joven de la clientela de la Entidad, con el objetivo de continuar explorando e incorporando mejoras que posibilitan las

nuevas tecnologías de la información para la comercialización de productos y servicios.

En este mismo año, se pone en marcha la Fundación Caixanova, institución cuyo objeto consistirá en el diseño, gestión y coordinación de actividades de índole social y cultural en el ámbito de actuación de la Caja. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2004)

En el año 2005, Caixanova se incorporaba como Entidad Piloto liderando el proyecto Sectorial de Control Global de Riesgos. Esto es, el grupo Caixanova considera la gestión del riesgo un elemento clave de competitividad y eficiencia dentro del Sistema Financiero, por este motivo continúa con los procesos necesarios para adecuarse a la normativa que regula el nivel de capital de entidades de crédito con actividad internacional, Basilea II.

Por estos motivos y desde la implicación de todas las Áreas de la Entidad se ha mantenido unas líneas de trabajo consecuentes con las propuestas planteadas con el objetivo de realizar, tanto en el marco operativo como en el organizativo, las acciones necesarias para disponer de una estructura de gestión de riesgos más adecuada.

Con el fin de efectuar un seguimiento de los riesgos derivados de la actividad financiera en el Grupo Caixanova se gestiona, de forma delegada, los diferentes límites de riesgos asumidos por la Entidad. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2005)

1. Riesgo de precio. Dentro de este epígrafe se incluyen tanto el Riesgo de Mercado como el Riesgo de tipo de interés. Dentro del Riesgo de mercado se gestionan los diferentes límites que acotan el riesgo de pérdidas en las posiciones dentro y fuera de balance derivadas de movimientos en los precios de mercado. Para el riesgo de tipo de interés se limitan aquellas situaciones de mercado en las que una variación de los tipos de interés

pueda afectar negativamente a la situación financiera del Grupo Caixanova. Para ello se gestiona la variación tanto del Valor Razonable como del Margen Financiero ante un desplazamiento de 200 P.B. en los tipos de interés.

2. Riesgo de crédito. La gestión del riesgo de crédito en el Grupo Caixanova se basa en un conjunto de procedimientos que combina el análisis personal e individualizado con el uso de sistemas y modelos estadísticos, lo que permite normalizar, automatizar y simplificar el análisis y concesión de las operaciones así como el seguimiento de su evolución en el tiempo. Los sistemas y modelos estadísticos utilizados permiten una evaluación de las potenciales pérdidas derivadas del incumplimiento de los acreditados, facilitando la incorporación de herramientas de cálculo de rentabilidad ajustada al riesgo y consiguiente gestión de precios.
3. Riesgo de liquidez. El Grupo Caixanova dispone de un plan de contingencias para afrontar problemas de liquidez en el marco de una gestión global de este riesgo en particular, tomando como base distintos escenarios y plazos. Se gestiona la capacidad del Grupo para generar o deshacer posiciones en una determinada situación de mercado. La posición de liquidez se establece en base a variados análisis de escenarios y de vencimientos. Los análisis de sensibilidad y de escenarios tienen en cuenta no solo situaciones normal de mercado, sino cualquier otra que pudiese llegar a presentarse.
4. Riesgo de flujo de caja. El Grupo Caixanova mide su capacidad para cumplir, en la forma pactada, sus obligaciones de pago. Para esto, dentro del Plan de Contingencias de Liquidez, se tiene establecidos límites tanto para la Primera como para la Segunda Línea de Liquidez así como las medidas a adoptar en caso de posibles escenarios de alerta de los mercados, de la propia Caja o de ambos.

La gestión de la liquidez se articula en base al establecimiento y control de una serie de límites internos, que se estructuran en diferentes niveles de atribución. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2005)

En este mismo año, Caixanova, dada la nueva legislación vigente, decide crear un nuevo plan estratégico para los siguientes 3 años (de 2005 a 2008), que consistiría en:

- Continuar avanzando en el plan de expansión de la red de oficinas, acelerando el ritmo de apertura de los puntos de venta previstos, tanto en Galicia como en las principales plazas españolas. Paralelamente, fortalecer la organización del negocio internacional con la puesta en marcha de nuevas oficinas en Brasil, Chile, Miami, Portugal, Argentina.

- Incidir en estrategias comerciales basadas en la segmentación de mercados, clientes y productos, a través del desarrollo de unidades y servicios especializados. Dentro de este objetivo cabe destacar el denominado Plan Pymes, dirigido a potenciar la actuación de la Entidad en el segmento empresarial de su entorno, así como la apuesta por acentuar el servicio de Caja Personal (es la ley 44/2002, ley financiera, la que fomenta la eficiencia del sistema financiero y tiene también como objetivo el fomento de las PYMES).

- Acentuar la acción comercial directa dirigida a incrementar la base de clientes de la Entidad en sus áreas de actuación, e incidir en las políticas de vinculación y fidelización de clientes.

- Optimizar la política de diversificación de las inversiones permanentes, minorando los riesgos de la cartera de participaciones empresariales, así como acceder a nuevas vías de negocio generadoras de ingresos extraordinarios.

- Ampliar el catálogo de productos y servicios de la Caja, lanzando innovadores instrumentos de captación de recursos y de inversión crediticia, como

depósitos estructurados o nuevas fórmulas de financiación hipotecaria. Además de potenciar los fondos de pensión, seguros, planes de pensiones y tarjetas (es la ley 44/2002, ley financiera, la que fomenta la eficiencia del sistema financiero en el mercado de seguros)

- Avanzar en el desarrollo del Proyecto de Control Integral de Riesgos en línea con las orientaciones del Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea, continuándose con la implantación de las herramientas de análisis y valoración de los riesgos de interés, de mercado, de liquidez, de capital, de cambio y operacional, inherentes a la actividad de la Caja.

- Continuar con los trabajos de desarrollo del Plan Director de Tecnología Corporativa.

- Profundizar el perfeccionamiento de los sistemas de información comerciales y para la gestión de la Entidad, destacando proyectos como el *Datawarehouse* Corporativo, el *Dataminig* y el CRM analítico.

- Explorar e incorporar las amplias posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de la información para la comercialización de productos y servicios, ampliando los contenidos y las funciones del nuevo Portal Corporativo de Caixanova (año 2005).

- Atraer y fidelizar al segmento más joven, mediante la explotación de la marca Nova Xova (nx), con ofertas de productos adaptados a sus necesidades.

- Mantener la apuesta por el autoservicio.

- Elaborar y presentar el primer Informe de Gobierno Corporativo de la Entidad (año 2005), en línea con la política de transparencia de Caixanova y la vigente normativa sobre la materia, así como formalizar las políticas de Caixanova en el ámbito de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

En el año 2008, Caixanova vuelve a crear otro nuevo y último plan estratégico, que durará 2 años, hasta el 2010, año en que se fusiona con Caixagalicia, con las siguientes novedades respecto a los anteriores:

Implantan nuevos sistemas de gestión interna de recursos humanos, con el objetivo de mantener un elevado nivel de motivación e impulsar la innovación y creatividad. Apostaron por políticas de formación y una mejora en el clima laboral tendentes a fortalecer el sentimiento de pertenencia de los profesionales de Caixanova. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2008)

Destacan en el 2008, entre los programas de formación, el Proyecto Horizonte, dirigido a directivos y el Proyecto RANDE (Ruta Avanzada de Nuevos Directivos hacia el Éxito), enfocado a profesionales que acceden a su primera dirección. Continúan con la ampliación de la oferta de infraestructuras socioculturales del Grupo en Galia, con nuevos centros sociales y financieros en las ciudades de Santiago, Lugo y Ferrol. Y, por último, se centran finalmente en llevar un control y recuperación de la morosidad ocasionada por la crisis financiera, mejorar el nivel de eficiencia recurrente para la mejora de productividad comercial, potenciar el crecimiento de los depósitos minoristas y garantizar los niveles adecuados de liquidez a corto y medio plazo. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2009)

En conclusión, podemos observar que la actualización, adaptación y modernización de los sistemas de producción y de los procesos directivos y de gestión constituían una cuestión estratégica para el desarrollo empresarial de Caixanova.

Este compromiso con el mundo de la empresa se abordaban tanto desde el punto de vista de la financiación como desde el de la formación, con la vista puesta en incrementar la cualificación del capital humano de las empresas. También el asesoramiento, la realización de estudios de los principales sectores

productivos, el fomento y acompañamiento a las empresas en sus procesos de internacionalización o la apuesta por iniciativas empresariales de elevado valor añadido mediante la toma de participaciones formaban parte del modelo de caja que definían el modo de actuar de Caixanova con el mundo de la empresa.

En cuanto a la obra social, Caixanova desarrollaba una importante obra social a través de una red de infraestructuras socioculturales propia y a través de multitud de colaboraciones con administraciones públicas, organizaciones y asociaciones con las que colabora en proyectos sociales, culturales, medioambientales, de promoción económica o de difusión de las nuevas tecnologías.

Finalmente, como mencionamos en el anterior punto, Caixanova desaparece para dugar lugar a Novacaixagalicia, aunque se mantiene con un papel importante dentro de esta.

2.4 Evolución de Novacaixagalicia

Las cajas de ahorro, en la época de la fusión y nacimiento de Novacaixagalicia, se encontraban en uno de los momentos históricamente más convulsos de la economía mundial, en plena crisis económica y financiera (que explicaremos en el punto 3.6). Los principales problemas que tuvieron las cajas de ahorro y bancos en esta época de crisis y que dieron lugar a las fusiones generalizadas entre las cajas fueron los siguientes:

- Baja representatividad del Patrimonio Neto (“core capital”) en sus balances.
- Incremento de la tasa de morosidad debido a la crisis económica.

- Tasación de bienes inmuebles (solares, edificios, etc. –activos inmovilizados e inversiones inmobiliarias-) a precios irreales –hinchados- con valoraciones realizadas con anterioridad a la crisis (antes del 2006).

- Activos financieros de mala calidad, muchos de ellos irreales e hinchados. (mundodelaempresa.blogspot.com.es)

Es decir, los bancos y cajas han dejado de reconocer una gran cantidad de pérdidas por deterioro (bien por reducción de valor de inversiones inmobiliarias o bien por créditos comerciales incobrables –morosidad-), que si hubieran sido contabilizadas mostrarían la situación real de muchas entidades, con Patrimonios Netos negativos y en situaciones de quiebra absoluta.

Estos problemas, entre otros, dan lugar a la fusión entre Caixagalicia y Caixanova, las cajas de ahorro gallegas existentes en esa época, como condición para evitar la intervención de Caixagalicia, dados sus graves problemas de tesorería y deficiente gestión.

Este proceso de fusión, en el que ha participado la auditora KPMG en su análisis y planificación con la supervisión de la Xunta de Galicia y del Banco de España, permitiría a la nueva entidad:

- La creación de una plataforma financiera de mayor fortaleza y con una importante capacidad de generación de recursos propios.
- Explotar las sinergias existentes entre las dos Cajas participantes en el mismo, mejorando su eficiencia, competitividad, productividad y márgenes de intermediación mediante la eliminación de costes y estructuras redundantes.
- Contribuir al desarrollo económico y social de Galicia mediante la creación de una entidad financiera de primer orden con sede en la comunidad gallega y el

desarrollo de una obra social centrada en su territorio. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2010)

Esta nueva entidad creada el 1 de diciembre de 2010 por la fusión de ambas Cajas recibe el nombre de Novacaixagalicia, recomendada por la Junta de Galicia y el Banco de España.

La denominación de Novacaixagalicia es Caixa de Aforros de Galicia, Vigo, Ourense y Pontevedra, y se trata, de acuerdo con lo establecido en el artículo 1 de los estatutos vigentes en ese momento de la entidad, de una entidad financiera privada, de naturaleza fundacional, con carácter benéfico-social, ajena al afán de lucro mercantil y completamente independiente de toda corporación, entidad o empresas, con personalidad propia y funcionamiento autónomo.

El balance de Caixagalicia se situaba en una peor posición que el de Caixanova. Las dos entidades tenían en su activo importantes inversiones inmobiliarias que con la crisis se llegaron a paralizar (promociones detenidas, construcciones a medio hacer, obras promovidas por empresas en quiebra...) o depreciar (solares y construcciones con un valor hinchado, pérdidas por deterioro de valor...), pero Caixagalicia tenía una gran y mayor representatividad de esta clase de inversiones procedentes del ladrillo y de la burbuja inmobiliaria (promociones por el sur de España, la costa mediterránea, la costa andaluza...) en su balance, muchas de ellas paralizadas o con su valor fuertemente mermado. (mundodelaempresa.blogspot.com.es) Por eso es que Caixanova tuvo un mayor peso de decisión en la nueva entidad creada.

El núcleo fundamental de la actividad de Novacaixagalicia se centra en el ejercicio de actividad financiera de carácter de banca minorista, compaginando con una vocación social, destinando parte de sus beneficios al desarrollo de actividades socioculturales.

La actividad de banca minorista se centra básicamente en la captación de recursos, la concesión de financiación y la prestación de servicio complementarios, teniendo como principales destinatarios a las familias, empresas y administraciones públicas. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2010)

El grupo Novacaixagalicia ejerce una significativa operatoria en mercados financieros y monetarios, no sólo como complemento de financiación y de cobertura de riesgo de la actividad minorista, sino también con un destacable posicionamiento en una extensa cartera de valores mobiliarios, con una visión de apoyo al desarrollo económico de sectores o áreas geográficas que se consideran estratégicos desde la óptica de Novacaixagalicia.

Además, a través de diferentes participadas, gestiona un grupo de empresas filiales que actúa en segmentos de negocio complementarios con el financiero como el inmobiliarios, las tecnológicas de la información, los servicios a empresas, el turismo o los seguros. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2010)

Nace CXG Corporación Novacaixagalicia, en virtud del acuerdo de la Junta General Universal de Accionistas de fecha 28 de marzo de 2011 y en substitución de CXG Corporación Caixagalicia, con la función de brazo inversor de Novacaixagalicia, y como herramienta de generación de rentabilidad para su matriz y agente dinamizador del tejido industrial de la Comunidad autónoma.

La actividad financiera del grupo Novacaixagalicia es perfectamente compatible con el desarrollo de una vocación social, que se manifiesta en ámbitos financieros en su modelo de distribución (llegando a núcleos de población muy dispersos, favoreciendo la no exclusión financiera) y en los ámbitos sociales.

En este sentido, es más que relevante la dotación de parte de sus beneficios para la dinamización económica, social y cultural de su entorno, que se canaliza a través de su Obra Social y sus fundaciones (Fundación Caixa Galicia – Claudio San Martín y Fundación Caixanova).

Se valora que el impacto económico de la Obra Social desarrollada tanto desde Novacaixagalicia como desde sus fundaciones es de gran transcendencia en la cohesión social y en la creación de riqueza y empleo de Galicia.

El compromiso del grupo con la sociedad va más allá de esta labor de carácter social, desarrollándose, tanto por parte de la empresa matriz, como por parte de sus fundaciones, un modelo de Responsabilidad Social Corporativa que incide en todos los ámbitos de actuación de la entidad en sus relaciones con clientes, empleados, proveedores y órganos de gobierno.

Según los copresidentes de la entidad, Julio Fernández Gayoso y Mauro Varela Pérez, *“hemos cerrado la mayor operación empresarial de Galicia y constituido una entidad que va a gestionar un volumen de negocio de casi 120.000 millones de euros y que cuenta con más de 3,1 millones de clientes; líder en todo el territorio gallego”*. (CNMV, Informe de gestión ejercicio 2010)

Estos datos no son fruto de la suma total del volumen de negocio de las distintas cajas fusionadas, o de la suma del número de oficinas, sino que es mucho menor. Pues para Novacaixagalicia garantizar su viabilidad, ha tenido que tomar una serie de decisiones drásticas tales como recurrir a fondos del FROB por valor de 1.162 millones de euros, que aportaría mediante la suscripción de participaciones preferentes convertibles en cuotas participativas, a emitir por la entidad fusionada, en virtud de la aplicación del RDL 9/2009; aplicar un plan de ajuste y reestructuración (mediante el cierre de 230 oficinas a nivel nacional, 250 oficinas exteriores procedentes de Caixagalicia y la reducción de la plantilla en 900 trabajadores), aplicar un plan de capitalización de sus fondos propios (mediante venta de participaciones, inversiones y activos varios), etc. Estas decisiones de plan de ajuste están tomadas en función de lo que dicta el Real Decreto 9/2009, de 26 de junio, sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito. (mundodelaempresa.blogspot.com.es)

Con el Real decreto ley 11/2010, de 9 de julio, "*Órganos de Gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorro*", se modifica la normativa básica relativa a los órganos de gobierno de las cajas de ahorro y el régimen jurídico de sus cuotas participativas. Los órganos de gobierno de Novacaixagalicia son:

- Asamblea General: es el órgano supremo de gobierno y decisión de Novacaixagalicia y le corresponde fijar directrices de actuación en la entidad.

- Consejo de Administración: gestiona, administra y representa a Novacaixagalicia en todos los asuntos pertenecientes a su giro o tráfico ordinario, así como de su Obra Social.

- Comisión de Control: supervisa la gestión del Consejo de Administración, velando por la adecuación de sus acuerdos a las directrices y resoluciones de la Asamblea General, así como de los fines propios de Novacaixagalicia.

- Comisión de Obra Social: aprueba las actuaciones de la Obra Social que no tengan que ser autorizadas por el Consejo de Administración o por la Asamblea General, así como cualesquiera otras que le sean encomendadas por el Consejo de Administración.

- Comisión de Inversiones: Informa al Consejo de Administración de aquellas inversiones o desinversiones que tengan un carácter estratégico y estable.

- Comisión de Retribuciones y Nombramientos: Informa la política de retribuciones e incentivos para los miembros del Consejo de Administración y de la Comisión de Control y personal directivo y vela por la observancia de dicha política. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2010)

La Asamblea General Extraordinaria de Novacaixgalicia, en sesión celebrada el 20 de diciembre de 2010, aprobó las líneas generales de actuación para el 2011:

- Eficiencia: incrementar los niveles de eficiencia desarrollando un ágil proceso de integración operativa, comercial y tecnológica.

- Solvencia: seguir incrementando los niveles de solvencia de la entidad y calidad de los recursos propios primando la generación de “capital principal” y manteniendo una rigurosa gestión de los riesgos.

- Liquidez: mantener holgadas posiciones de liquidez, incrementando el peso de la financiación minorista, mediante generación de un excedente por parte de la red comercial que permita anticipar vencimientos mayoristas.

- El capital humano: será clave la integración de culturas y el desarrollo de valores corporativos que aglutinen y se conviertan en referente para que personas procedentes de dos organizaciones distintas se identifiquen e impliquen con la nueva Caja.

- La Obra Social: la actuación de la Caja se centrará en los programas que tienen una mayor contribución a la hora de paliar los efectos de la crisis económica (punto 3.5), tales como la generación d empleo, el impulso de la innovación y la competitividad de sectores productivos y la protección de aquellos colectivos más vulnerables ante un contexto de caída de actividad y destrucción de empleo. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2010)

El 2 de febrero de 2011, la Caja enajenó de su participación en Energías de Portugal, S.A. a terceros ajenos al Grupo Novacaixagalicia, por un importe de 123,4 millones de euros. El beneficio obtenido con esta operación ha ascendido a 16,2 millones de euros.

Unos días más tarde, el 8 de febrero de 2011, la Caja enajenó su participación en Brisa, S.A., por un importe de 68 millones de euros a terceros ajenos al Grupo Novacaixagalicia. Y el beneficio obtenido con esta operación ascendió a 3,2 millones de euros.

El 19 de febrero de 2011 se publica el Real Decreto Ley 2/2011, que supone el desarrollo normativo del denominado “Plan de Reforzamiento del Sector Financiero” que, entre otros objetivos, contempla adelantar los requisitos de solvencia establecidos en Basilea III, estableciendo determinados requerimientos mínimos de capital principal a alcanzar antes del otoño de 2011.

Este Real Decreto Ley 2/2011 tiene como finalidad, recordando el punto 1.4 de este trabajo, reforzar la solvencia de las entidades de crédito y acelerar la parte final de los procesos de reestructuración de las entidades, de forma que se garantice la canalización del crédito a la economía real.

A través del mismo, se requiere un requisito de capital principal del 8% de los activos ponderados por riesgo y el 10% para aquellas entidades que superen el 20% de financiación mayorista o no tengan distribuido, un porcentaje igual o superior al 20% de su capital o derechos de voto entre terceros, excluido el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB).

El 10 de marzo de 2011, el Banco de España envió una comunicación a la Caja donde indicaba que el coeficiente de capital principal a cumplir por el Grupo Novacaixagalicia, es del 10% de los activos ponderados de riesgo, y que sus necesidades de capital adicional para alcanzar el mencionado coeficiente, ascienden a 2.622 millones de euros. Con objeto de cumplir dicho requerimiento, el Consejo de Administración de la Caja, en su reunión celebrada el 24 de marzo de 2011, acordó las siguientes actuaciones:

- Llevar a cabo un plan de optimización orgánica de capital y desinversión en determinados activos.

- Colocación entre inversores privados de, al menos, el 20% del capital social de la filial bancaria que el Consejo de Administración de la Caja ha acordado constituir, a la que se aportará el negocio financiero de ésta.

- Solicitar ayudas públicas al Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) por el importe restante, hasta alcanzar el nivel de capital principal indicado anteriormente (límite máximo de 2.622 millones de euros).

El objetivo de estas actuaciones era que los resultados que se deriven de ellas hasta el mes de septiembre de 2011 diesen lugar a que las mencionadas necesidades de capital se viesen disminuidas.

Esto no ha sido así exactamente, pues, como veremos en el capítulo 4 de este trabajo, Novacaixagalicia, heredera de los activos (red de oficinas, cartera de clientes, negocio financiero) y patrimonio de las dos cajas que dieron lugar a ella, desaparece tan solo un año más tarde de su creación traspasando su negocio bancario por completo y todos los activos de la entidad a un nuevo banco del que NovaCaixaGalicia era propietario único, NCG Banco, S.A., usando como marca comercial Novagalicia Banco en los territorios de Galicia, Asturias y León y EVO Banco en el resto de España.

Capítulo 3. Evolución económica y financiera de las Cajas de Ahorro Gallegas y el estallido de la crisis económica y financiera mundial.

En este punto pasaremos a ver la evolución y expansión de las Cajas de Ahorros Gallegas, comentando que esta expansión constata una realidad a destacar, y es el cambio de su rol en estos últimos 20 años. Han pasado de ser los parientes pobres de los Bancos a su rival más fuerte. Han llegado a convertirse en las entidades con mayor red de sucursales en España, que a su vez han llegado a tener la mayor capilaridad de sucursales de Europa (uno de los mayores ratios de cajero automático/habitante). (Calvo, A., 2010)

Algunos motivos que han impulsado esta expansión sin límites de las Cajas de Ahorro para ampliar su presencia en otras zonas son: (www.elblogsalmo.com; 2007)

- Han aprovechado las crisis bancarias de los 80 y las fusiones bancarias de los 90 para robar cuota de mercado.
- Apostaron claramente por el mercado doméstico mientras otros se lanzaban a aventuras internacionales.
- Han recogido a un gran número de gestores profesionales provenientes de la Banca, tanto a nivel de alta dirección como mandos intermedios.
- Han crecido económicamente con la clase trabajadora en la que estaban especializados que, con el tiempo y el desarrollo económico, se ha convertido en una pujante clase media

- Se subieron a la ola inmobiliaria los primeros de la lista. A nivel micro, el hipotecario ha sido su producto estrella, y a nivel macro con potentes alianzas con promotoras.

- Una política de fusiones acertada.

- Muchas de ellas han ampliado su foco de negocio hacia sectores tradicionalmente desconocidos en su portfolio histórico, como son las Pymes o la Banca Privada.

Esto conllevó al aumento de oficinas y empleados en Galicia durante mucho tiempo, igual que en las demás comunidades españolas, al aumento del volumen de negocio y a una visión favorable en ese momento de la rentabilidad de las Cajas de Ahorro, que ahora estudiaremos, mostrando este movimiento favorable a lo largo de una larga época, desde sus inicios hasta 2007, año marcado por la crisis económica y financiera que todavía existe y explicaremos al final de este punto.

3.1. Introducción

El objetivo de este punto es mostrar cómo han evolucionado las cajas de ahorro gallegas desde sus inicios hasta su desaparición según la situación económica del momento. Para eso dividiremos este punto en 3 fases distintas:

- Estudio evolutivo de las Cajas de Ahorro Gallegas desde sus inicios hasta 2003
- Estudio evolutivo de las Cajas de Ahorro Gallegas entre 2003 y 2008
- Estudio evolutivo de las Cajas de Ahorro Gallegas entre 2008 y 2010

Finalmente, se dedicará un último punto para hacer un resumen gráfico de las tres fases en su conjunto.

Estas 3 fases se centrarán en explicar la evolución económica y financiera de las cajas de ahorro de Galicia, mostrando la evolución de las siguientes variables que se presentan en la tabla 3.1.:

Tabla 3.1: Variables a estudiar en la evolución de las Cajas de Ahorro gallegas.

	Periodo		
	De 1985 a 2003	De 2003 a 2008	De 2008 a 2010
Volumen de Negocio			
Número de oficinas			
Número de empleados			
Número de empleados por oficina			
Productividad del negocio por empleado			
Rentabilidad del Negocio			

3.2. Expansión de las Cajas de Ahorro Gallegas (desde los inicios hasta 2003)

Las Cajas de Ahorros inician su vida en España en los primeros años del reinado de Isabel II.

Estas cajas están ligadas a la profunda transformación que entonces se experimenta, al abandonarse el Antiguo Régimen. Comienza España una etapa de economía nacional, abandonando definitivamente la de economía imperial hasta entonces existente a causa de los virreinos americanos, de los intereses en Italia y de su papel de gran potencia que definitivamente se perdía. Finalmente se dan los primeros pasos para integrar a España en la Revolución Industrial.

Como en aquellos momentos el peso de la economía andaluza era muy importante, en parte a causa de la exportación del vino, nace la primera Caja de Ahorros en Jerez de la Frontera en 1834, seguida de la creación de la Caja de Ahorros de Madrid en 1838. (Juan Velarde Fuertes, 2011)

Ya desde esos años, 1835, las Cajas de Ahorros recibieron su primer apoyo gubernamental gracias a una Real Orden que instaba a los gobernadores civiles a que impulsaran en sus respectivas provincias la creación de cajas de ahorros.

Es así como nacen las Cajas de Ahorros que vamos a analizar, entre ellas la Caja de Ahorros de Santiago, Pontevedra y Vigo en 1880, la Caja de Ahorros de Lugo en 1897, la de Ferrol en 1902 y la de Ourense en 1909.

Estas instituciones, pasaban, pues, a ser dirigidas y orientadas por personalidades destacadas de los lugares donde surgían. Prestaban a personas muy conocidas por su solvencia y no iban mucho más allá de la localidad donde nacían. Así comenzó el proceso crediticio de las Cajas de Ahorros con una triple proyección: ámbito geográfico muy reducido, tipos de interés pequeños y enorme seguridad para quienes depositasen en estas instituciones de dinero.

A mediados siglo XX, España se encuentra en una etapa de inflación y de déficit del Sector Público, debido a que en 1951 el Ministerio de Hacienda y trabajo dispuso que, como mínimo, el 60% de los recursos ajenos totales depositados en las Cajas de Ahorro “necesariamente” se invertiría en fondos públicos españoles, y, también como mínimo, los tres cuartos de éstos deberían serlo en títulos de la Deuda flotante o consolidada del Estado español, o que gocen de la garantía o del aval del mismo. Además, a partir de 1957, se pasó a obligar a las Cajas de Ahorros a que, adicionalmente, dedicasen el 10% del crecimiento anual de sus depósitos a la concesión de créditos para la construcción de viviendas.

Unos años más tarde, 1974, surge la crisis del petróleo, seguida de una crisis bancaria, que estalló en 1975 –Banco de Navarra– y que llegó a 1993, intervención de Banesto.

Las cajas de Ahorro se mantuvieron indemnes en ese momento, fruto de sus escasos radios de acción, del conocimiento de la clientela y gracias a sus

inversiones en fondos públicos. En este contraste, de entidades bancarias arruinadas y de Cajas de Ahorro sin problemas, radica muy probablemente la liberalización de éstas a partir de 1977 y la creencia de que iban a ser capaces de competir con los bancos. El impulso de las nuevas Cajas fue tan notable que acabaron controlando el 50% del conjunto del sistema crediticio español. (Juan Velarde Fuertes, 2011)

En 1995, el panorama económico internacional ha estado marcado por una corrección a la baja en las previsiones de crecimiento establecidas para la mayoría de los países industrializados.

Estábamos frente a una ralentización económica, que tuvo un claro protagonista en la atonía mostrada por el consumo privado, propició escasos avances en la corrección de los niveles de desempleo que azotaban a la mayoría de las economías europeas y que se convertía en el principal reto de sus gobernantes. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 1995)

En el año 1996, la economía española mejora en el segundo semestre, sin la aparición de tensiones inflacionistas relevantes y con un saneamiento presupuestario. Tiene en este año un crecimiento del 2,2% del PIB.

En 1997 España, de cuya evolución dependían las posibilidades de incorporarse desde un primer momento en la tercera fase del proceso de Unión Europea, se ha mostrado como una de las economías más dinámicas del concierto europeo, cerrando uno de los ejercicios más favorables de los últimos años. El crecimiento del PIB en un 3,4% supone la consolidación de la fase alcista del ciclo, que se confirma al observar cómo los principales componentes de este crecimiento muestran el perfil típico de las fases expansivas: aportación creciente de la demanda interna y movimiento en sentido contrario del sector exterior.

En el año siguiente la tendencia es similar a los años anteriores, registrando el área euro un crecimiento del 3,8%. La demanda interna (4,4% de incremento)

ha sido el factor clave de esta evolución, compensando la aportación negativa del comercio exterior, que restó 7 décimas al PIB. Creció el consumo privado un 3,5% y la construcción mantuvo tasas crecientes durante todo el ejercicio, superando el 5% de incremento para todo el año. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 1998). Se consigue en 1999 un incremento del PIB del 3,7%, tres décimas menos que el año anterior.

El ritmo mantenido por la actividad productiva se ha traducido en la creación de puestos de trabajo, registrándose un descenso de 3 punto porcentuales en la tasa de paro que ha pasado del 18,8% de la población activa al 16%. Como contrapunto a este favorable cuadro económico, los precios han experimentado un crecimiento del 2,9%, un punto por encima de la media de la UEM. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 1999)

En el cambio de siglo, año 2000, tras una primera mitad del ejercicio caracterizada por elevadas tasas de crecimiento, la economía mundial ha tenido que enfriarse en la segunda mitad del año, afectada por la desaceleración registrada en los Estados Unidos y la fuerte subida de precios energéticos.

Por su parte, la Unión Europea presenta en el global del año 2000 un crecimiento del 3,4%, netamente superior al año 99, aunque la subida de los precios del petróleo y el tensionamiento de la política monetaria han moderado el ritmo de la actividad en los últimos 2 trimestres.

En este contexto, España ha mantenido el diferencial de crecimiento positivo, de modo que el año concluyó con una tasa de crecimiento del PIB del 4,1%. En los últimos meses del ejercicio, han aflorado fuertes tensiones inflacionistas que han situado el IPC del año en el 4,0%, casi un punto y medio por encima de la UEM. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2000)

En el año 2001, la economía mundial experimentó un notable retroceso generado por la burbuja tecnológica (99 y 2000), que ha desembocad en fuertes

ajustes en la capacidad productiva y en los inventarios empresariales, con la consecuente ralentización de la creación de empleo. Este impacto se ha visto compensado por la relativa fortaleza que el consumo privado ha mostrado en la mayoría de los países.

Por su parte, la economía española anotó un crecimiento del 2,8% en el global del año frente al 4,1% del año 2000. El componente con peor evolución ha sido la inversión empresarial (-2,2%), compensada por el buen tono que sigue mostrando la construcción (5,7%) y el pulso del consumo privado (+2,7%). No obstante, el sector exterior ha continuado drenando crecimiento al PIB (-0,1, en 2001). (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2001)

En el año 2002, el PIB se incrementó en un 2% frente al 2,7% registrado en el ejercicio anterior, provocado por un debilitamiento del consumo privado y por el retroceso de la inversión empresarial que no pudo ser compensado por la fortaleza de la construcción. La tasa de paro se situó en el 11,5%, un punto más que en 2001, mientras que la inflación ha alcanzado el 4% impulsada por los precios del petróleo y de los alimentos.

En lo referente a Galicia, el PIB gallego aumentó un 2,0% en 2002, 6 décimas menos que en el año anterior, siguiendo una evolución muy similar a la del conjunto del Estado.

Pese que se ha seguido creando empleo (la población aumentó un 1,7%), este no ha sido suficiente para compensar el crecimiento de la población activa, lo que eleva la tasa de paro al 12%. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2002)

Finalmente, en el 2003 la economía mundial ha emitido señales claras de mejoría, especialmente en los Estados Unidos donde el PIB se incrementó un 3,1% gracias al tirón de la demanda interna.

Esta evolución contrasta con el letargo económico de la Eurozona, que bordeó la recesión en la primera mitad del año aunque consiguió cerrar el ejercicio con un crecimiento del 0,4% gracias a la mejora registrada en los últimos trimestres.

En este contexto, la economía española consiguió superar el enfriamiento experimentado en 2002 y mejorar su registro de crecimiento en 4 décimas hasta el 2,4%, siguiendo un perfil ascendente desde el 2º trimestre apoyada en la fortaleza del mercado laboral, un nivel de tipos de interés reducido y una tasa de inflación que se situará en el 2,6% al finalizar el año 2003, 1,4 puntos menos que en 2002. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2003)

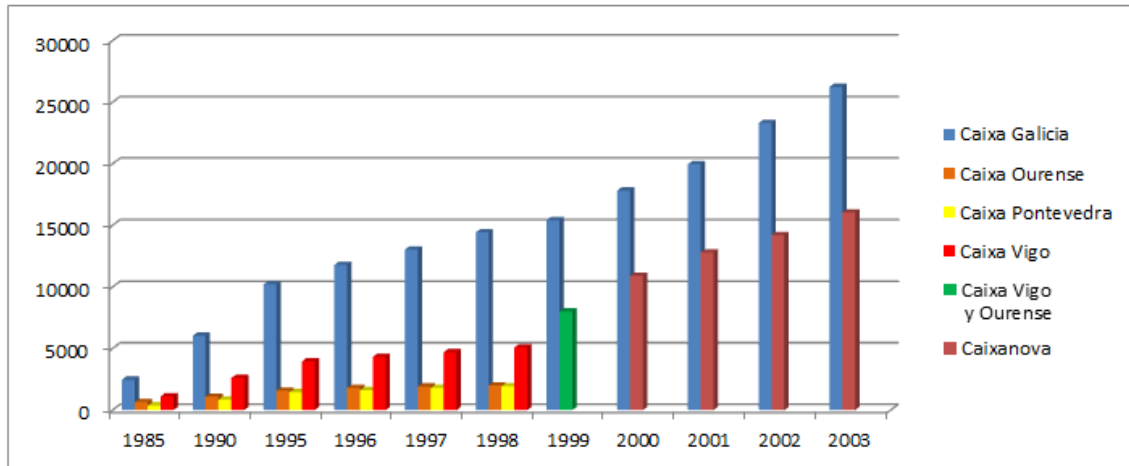
Una vez reflejada la situación económica de este período, analizaremos las Cajas de Ahorro gallegas en este marco, centrándonos, como se ha mencionado, en la evolución de su número de oficinas, empleados, volumen de negocio, rendimiento y productividad.

3.2.1. Evolución del Volumen de negocio (inicios-2003)

El volumen de negocio es la suma de la inversión crediticia y los depósitos de los clientes. Veremos la evolución del volumen de negocio de las 2 cajas.

El volumen de negocio es la suma de la inversión crediticia y los depósitos de los clientes. Veremos la evolución del volumen de negocio de las 2 cajas gallegas en la siguiente figura (figura 3.1) y tabla 3.2 siguiente:

Figura 3.1. Evolución del volumen de negocio en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003)



Fuente: CECA y elaboración propia (millones de euros)

Tabla 3.2. Evolución del volumen de negocio en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003)

	1985	1990	1995	1996	1997	1998	Caixa Galicia VS Caixa Vigo y Ourense	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova
Caixa Galicia	2479	6044	10207	11780	13031	14433	15428	17829	19975	23315	26242
Caixa Ourense	653	1071	1579	1800	1917	1996	8007	10906	12815	14220	16048
Caixa Pontevedra	378	848	1460	1622	1804	1925					
Caixa Vigo	1117	2615	3963	4323	4702	5084					

CECA y elaboración propia (millones de euros)

Tanto Caixa Galicia como las entidades que formaron Caixanova aumentan su volumen de negocio con el paso del tiempo de forma continuada en este período.

En 1999 se fusiona Caixa Vigo con la Caja de Ahorros Provincial de Ourense, aumentando ese año su volumen de negocio en un 57,51%.

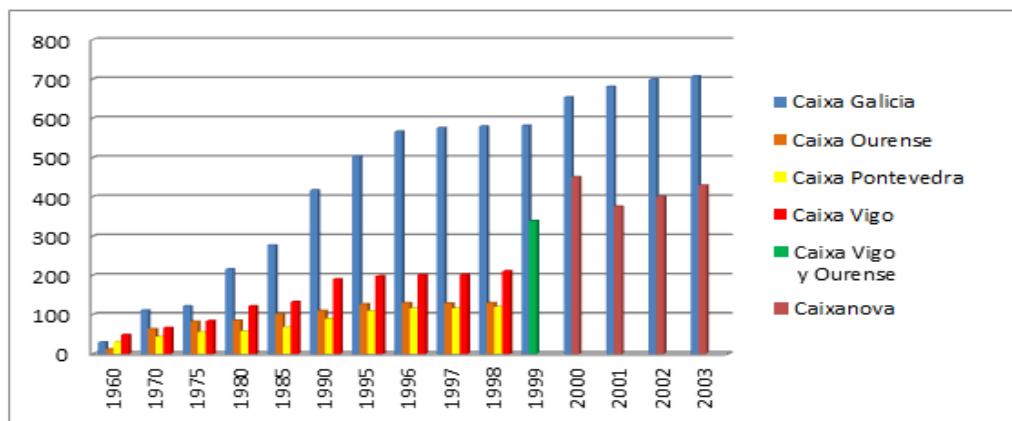
En este período, antes y después de la fusión de Caixanova, Caixa Galicia es la Caja de Ahorro gallega con más volumen de negocio, seguida de Caixavigo, que difieren en gran cantidad del volumen de negocio de Caixa Ourense y Caixa Pontevedra, teniendo estas un volumen inferior.

Caixagalicia aumenta su volumen de negocio en este horizonte de tiempo en una cantidad muy elevada, pasando de contar con un volumen de 2.479 millones de euros a 26.242 millones de euros. Caixanova llegó a los 16.048 millones de euros en 2003.

3.2.2 Evolución del número de oficinas (inicios-2003)

El número de oficinas de las Cajas de Ahorro gallegas se ven afectadas en este período por la crisis del 2000, de “la burbuja tecnológica”. Especialmente afecta a Caixanova, como veremos en la figura número 3.2. y tabla 3.3. siguientes:

Figura 3.2. Evolución del número de oficinas en las cajas de ahorro gallegas (1960-2003)



Fuente: CECA y elaboración propia

Tabla 3.3. Evolución del número de oficinas en las cajas de ahorro gallegas (1960-2003)

	1960	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	Caixa Galicia VS Caixa Vigo y Ourense	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova
Caixa Galicia	30	111	122	216	277	417	503	567	576	580	582	654	681	699	707
Caixa Ourense	12	64	82	85	102	110	127	130	129	130	339	451	376	400	429
Caixa Pontevedra	31	44	56	58	68	89	109	116	116	120					
Caixa Vigo	49	67	84	122	133	190	198	201	202	211					

Fuente: CECA y elaboración propia

Con respecto a Caixagalicia, el número de oficinas crece constantemente, desde sus inicios hasta 2003. Pasando de tener únicamente 30 oficinas en los años 60 a disponer de 707 oficinas en el 2003, esto es, casi 25 veces más que en 1960.

En cuanto a Caixanova, el número de oficinas aumentan en la totalidad del período excepto en el año 2001, viéndose afectada por la crisis del momento, disminuyendo casi un 20 % en ese año.

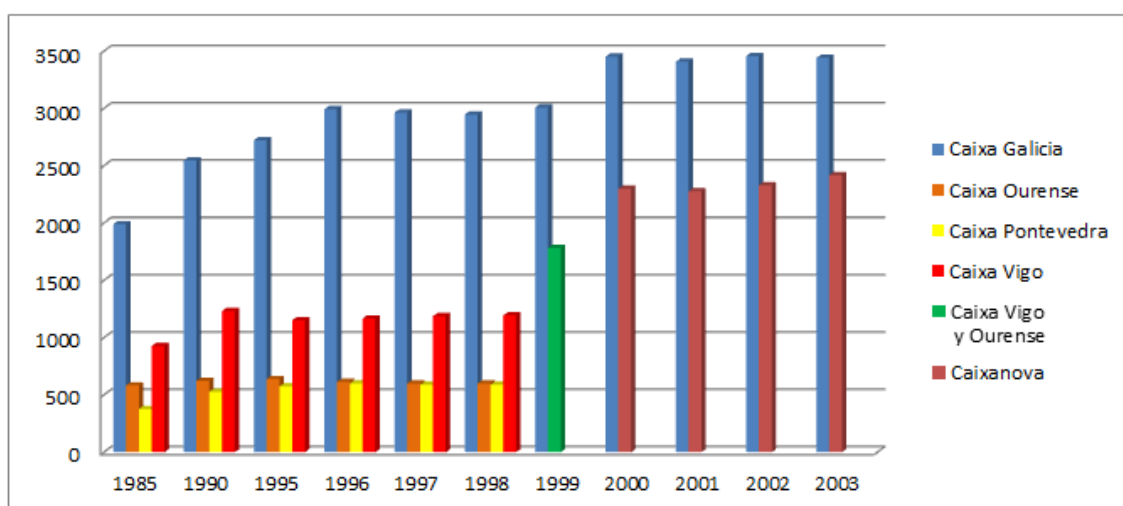
Caixavigo tiene un número de oficinas mayor al de Caixa Ourense y Caixa Pontevedra durante todo el período, consiguiendo un total de 211 oficinas en 1998, 339 en 1999 con la fusión de Caixa Ourense y 459 en el 2000 con la creación de Caixanova al fusionarse estas con Caixa Pontevedra.

El número de oficinas de ambas entidades al final de período es de 1136 oficinas, correspondiente el 62,24 a Caixa Galicia y el restante 37,76 a Caixanova.

3.2.3. Evolución del número de empleados (inicios-2003)

A medida que crece el número de oficinas y el volumen de negocio de las Cajas de Ahorros, también aumenta el número de empleados, figura 3.3 y tabla 3.4.

Figura 3.3.: Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003)



Fuente: CECA y elaboración propia

Tabla 3.4.: Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003)

	1985	1990	1995	1996	1997	1998	Caixa Galicia VS Caixa Vigo y Ourense	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova
Caixa Galicia	1990	2545	2724	2994	2965	2948	1999	2000	2001	2002	2003
Caixa Ourense	584	624	639	614	601	600	1782	2299	2278	2330	2419
Caixa Pontevedra	377	528	575	599	590	588					
Caixa Vigo	927	1231	1151	1167	1187	1195					

Fuente: CECA y elaboración propia

Al igual que ocurre con el número de oficinas, al número de empleados también le afecta la crisis de 2001. Podemos observar como el número de oficinas de Caixanova crece prácticamente desde 1985 hasta el 2003, excepto en el año 2001, por este motivo de crisis.

Caixagalicia no crece en número de empleados constantemente en este período, pero sí tiene un alto crecimiento evolutivo desde 1985 hasta 2003, creciendo casi un 72%, con un total de 3.441 empleados.

3.2.4. Evolución número de empleados por oficina (inicios-2003)

La dotación del personal por oficina representa el número de empleados que por término medio posee cada oficina.

Para este período obtenemos los resultados que se muestran en la tabla 3.5:

Tabla 3.5.: Evolución del número de empleados por oficina en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (1985-2003):

	1985	1990	1995	1996	1997	1998	Caixa Galicia VS Caixa Vigo y Ourense	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova
	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Caixa Galicia	7,18	6,10	5,42	5,28	5,15	5,08	5,17	5,28	5,00	4,94	4,87
Caixa Ourense	5,73	5,67	5,03	4,72	4,66	4,62	5,26	5,10	6,06	5,64	5,64
Caixa Pontevedra	5,54	5,93	5,28	5,16	5,09	4,90					
Caixa Vigo	6,97	6,48	5,81	5,81	5,88	5,66					
Sector Cajas	5,82	5,62	5,65	5,55	5,46	5,39	5,36	5,34	5,38	5,33	5,32

Fuente: CECA y elaboración propia (en %)

En esta tabla se puede observar que Caixanova cuenta con más personal por oficina que Caixagalicia en prácticamente todo el período. Esto se debe a que el número de oficinas de Caixanova es mucho menor al de Caixagalicia cada año,

por tanto, aunque el número de empleados también sea menor en Caixanova, lo es en menor medida.

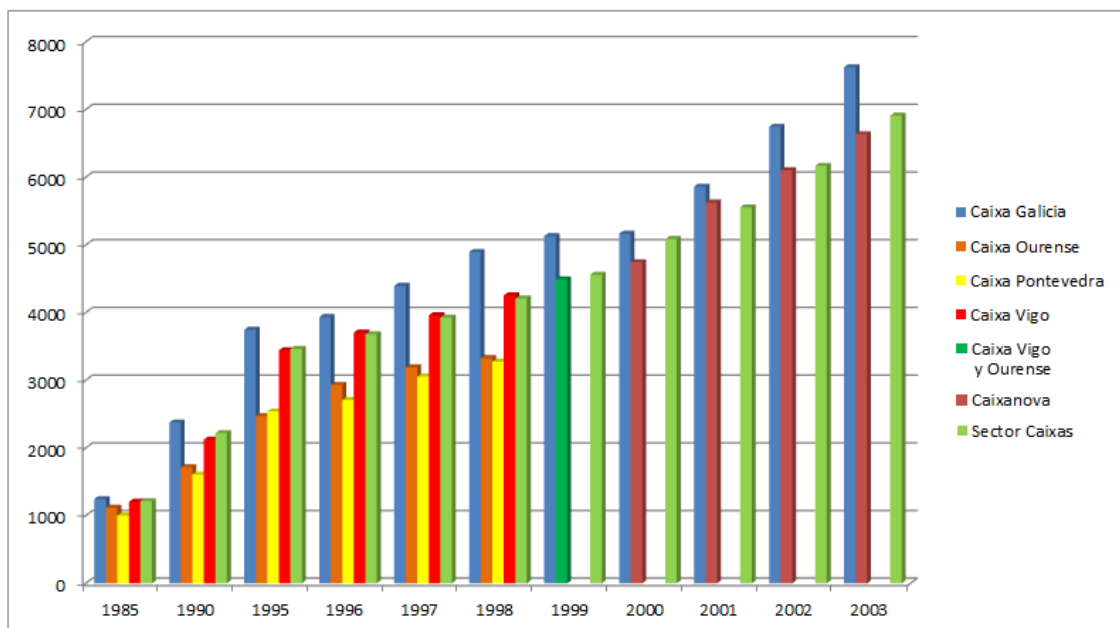
Tanto Caixagalicia como Caixanova disminuyen su número de personal por oficina al final del período. Caixagalicia llega a reducir 2 empleados por oficina desde 1985 hasta 2003.

3.2.5. Productividad del negocio por empleado (inicios-2003)

Una vez conseguidas las cifras de volumen de negocio y de número de empleados, podemos calcular la productividad del negocio por empleado, que viene dado por el cociente de esas dos magnitudes.

La productividad por empleado del negocio de las cajas gallegas y del total del sector de cajas es la siguiente (figura 3.4 y tabla 3.6.):

Figura 3.4.: Evolución de la productividad del negocio por empleado en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (1985-2003)



Fuente: CECA y elaboración propia (millones de euros)

Tabla 3.6. Evolución de la productividad del negocio por empleado en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (1985-2003)

	1985	1990	1995	1996	1997	1998	Caixa Galicia VS Caixa Vigo y Ourense	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova
Caixa Galicia	1246	2375	3747	3935	4395	4896	5129	5165	5861	6746	7626
Caixa Ourense	1118	1717	2471	2931	3190	3327	4494	4744	5626	6103	6634
Caixa Pontevedra	1002	1605	2540	2708	3055	3275					
Caixa Vigo	1205	2124	3443	3705	3961	4254					
Sector Caixas	1214	2218	3464	3681	3928	4209	4559	5086	5554	6169	6909

Fuente: CECA y elaboración propia (millones de euros)

Es destacable la productividad del negocio por empleado de Caixagalicia, puesto que para este período es superior a la productividad del negocio por empleado de Caixanova e incluso mayor al sector del total de las cajas.

En 2003, último año de este horizonte temporal, Caixagalicia es 1,15 veces más productivo que Caixanova y 1,10 veces más que el Sector de las Cajas, obteniendo una productividad de negocio por empleado en este año de 7.626 millones de euros.

A pesar de conseguir más productividad del negocio por empleado Caixagalicia, hay que destacar que Caixanova crece de forma mucho más rápida, aunque sin alcanzar a esta.

3.2.6. Evolución de la rentabilidad del negocio (inicios-2003)

La rentabilidad del negocio viene determinada por el cociente del margen básico entre el volumen de negocio.

Para eso, se hace un estudio del margen básico. El margen básico está formado por el agregado del margen de intermediación y las comisiones netas.

Es decir, en su cálculo hay que tener en cuenta las siguientes partidas de balance:

- Intereses y rendimientos asimilados

- Intereses y cargas asimiladas

- Rendimientos de instrumentos de capital

- Comisiones percibidas

- Comisiones pagadas

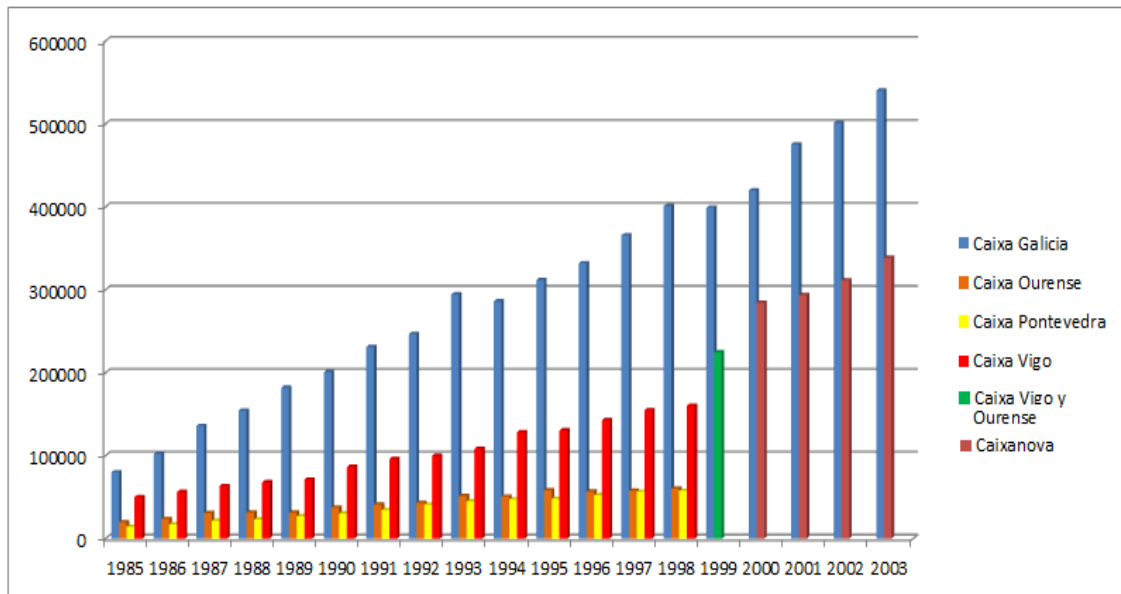
Las dos primeras partidas, es decir, los intereses y rendimientos asimilados y los intereses y cargas asimiladas, forman el denominado margen de intereses.

Si a ello le incorporamos los rendimientos de instrumentos de capital obtenemos el margen de intermediación.

La composición del margen básico, al que hacemos referencia para el cálculo de la rentabilidad del negocio, viene determinada por la suma del margen de intermediación y las comisiones netas.

La evolución de las cifras de margen básico en las entidades objeto de estudio (figura 3.5 y tabla 3.7) es la siguiente:

Figura 3.5: Evolución del margen básico en las cajas ahorros gallegas (1985-2003)



Fuente: CECA y elaboración propia (miles de euros)

Tabla 3.7. Evolución del margen básico en las cajas ahorros gallegas (1985-2003)

	1985	1990	1995	1996	1997	1998	Caixa Galicia VS Caixa Vigo y Ourense	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova
	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Caixa Galicia	80007	200570	311883	332071	365770	401067	399132	419801	475350	501116	540216
Caixa Ourense	19665	37443	58442	56946	57685	60324	224568	284447	293662	311465	338526
Caixa Pontevedra	14280	30411	48021	52390	56555	57595					
Caixa Vigo	50179	86528	130600	142800	154959	160326					

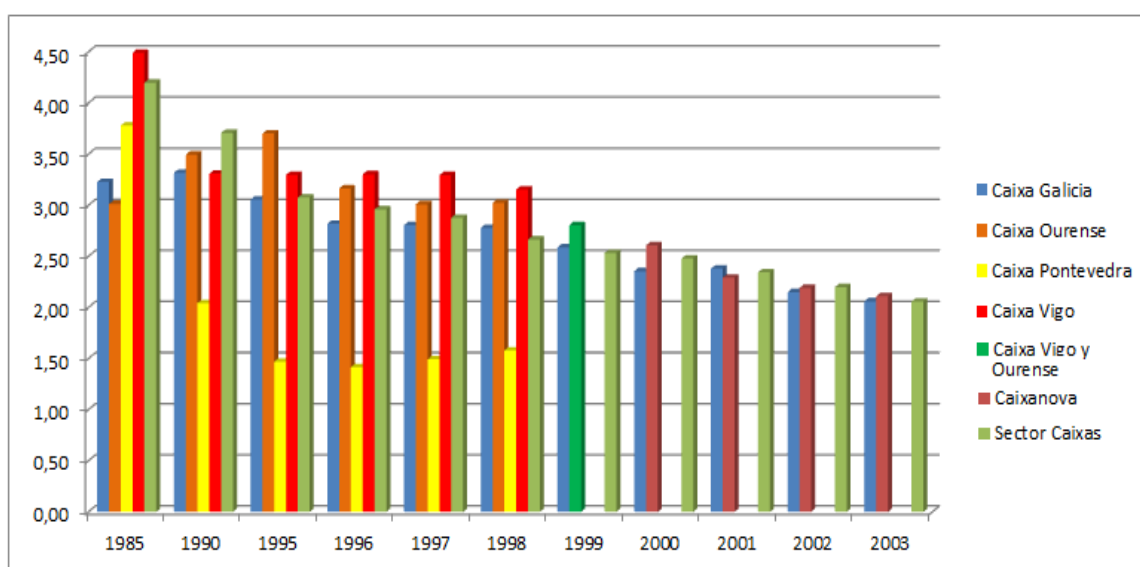
Fuente: CECA y elaboración propia (miles de euros)

Tanto Caixagalicia como Caixanova crecen a lo largo de este período, pero lo hace Caixagalicia con mayor medida, llegando a los 540 millones de euros en 2003, 1,6 veces más que Caixanova en ese año.

Un incremento de margen básico, como el experimentado por estas 2 entidades, tiene un efecto positivo para la rentabilidad del negocio.

La rentabilidad del negocio, por tanto, en el horizonte 1985-2003, es la siguiente (figura 3.6 y tabla 3.8):

Figura 3.6. Rentabilidad del negocio en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003):



Fuente: CECA y elaboración propia (en %)

Tabla 3.8. Rentabilidad del negocio en las cajas de ahorro gallegas (1985-2003):

	1985	1990	1995	1996	1997	1998	Caixa Galicia VS Caixa Vigo y Ourense	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	Caixa Galicia VS Caixanova	2003
Caixa Galicia	3,23	3,32	3,06	2,82	2,81	2,78	1999	2000	2001	2002	2003	2,06
Caixa Ourense	3,01	3,50	3,70	3,16	3,01	3,02	2,80	2,61	2,29	2,19	2,11	2,11
Caixa Pontevedra	3,78	2,04	1,47	1,42	1,49	1,58						
Caixa Vigo	4,49	3,31	3,30	3,30	3,30	3,15						
Sector Caixas	4,20	3,71	3,08	2,96	2,88	2,67	2,53	2,48	2,34	2,20	2,06	2,06

Fuente: CECA y elaboración propia (en %)

En este período destaca la rentabilidad del negocio de Caixa Vigo, siendo superior a la de Caixagalicia en este rango de tiempo e incluso mayor que la rentabilidad del total sector de Cajas.

Igual ocurre con Caixanova en prácticamente la totalidad de los años, siendo mayor su rentabilidad en décimas porcentuales a la rentabilidad de Caixa Galicia y el Sector de Cajas.

Todas las Cajas de Ahorros disminuyen con el paso del tiempo en este horizonte debido a que el volumen de negocio es cada vez mayor.

Caixagalicia llega a disminuir 1 punto porcentual desde 1985 a 2003. Caixanova no llega al punto porcentual de disminución, pero el Sector de Cajas llega a disminuir 2,14 puntos porcentuales en la rentabilidad de negocio

3.3. Expansión de las Cajas de Ahorro Gallegas (2003 hasta 2008)

Entramos en una etapa de continuada mejoría, con apertura de más oficinas cada año, dando trabajo a más gente, mejorando en volumen de negocio y la productividad del negocio. Y es que en el año 2003 la economía mundial estaba mejorando, especialmente en los Estados Unidos. En España la economía consiguió crecer más en 2003 que en el año anterior.

El año 2004 ha sido un año extraordinario desde el punto de vista de la economía mundial, cuya producción registra el mayor ritmo de avance (5%) desde 1976.

La economía gallega lograba un diferencial positivo de crecimiento respecto al conjunto de España. Así, el PIB ha aumentado un 3%, cuatro décimas por encima de la media española, apoyado sobre 3 pilares: el crecimiento del turismo

en el marco del Año Xacobeo 2001, la persistente fortaleza de la construcción tanto residencial como de infraestructuras y la menor aportación negativa del sector exterior gracias a la mejora de las exportaciones. El buen resultado económico se tradujo en un importante avance del mercado laboral, donde Galicia fue una de las comunidades autónomas más destacadas al crear 27.400 puestos de trabajo. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2004)

En el año 2005, la economía europea ha continuado estancada (crecimiento del 1,3%) pero con síntomas de mejoría en el tramo final del año. España ha sido una de las economías más dinámicas del área, logrando un crecimiento del 3,4% en el año pero a costa de un elevado desequilibrio en su patrón de crecimiento.

Galicia mantenía una evolución similar a la española aunque con un ritmo de crecimiento ligeramente inferior, apoyado en el buen comportamiento de la inversión en construcción y bienes de equipo. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2005)

Al año siguiente, España era una de las economías más dinámicas del área euro logrando un crecimiento del 3,9%, impulsado por la demanda interna que ha compensado el elevado déficit exterior.

El fuerte avance de la demanda interna se ha apoyado en la solidez de la inversión, sobre todo en bienes de equipo y en menor medida construcción. Por su parte, el consumo privado estabiliza su crecimiento y se sitúa por debajo del crecimiento global de la economía. El buen tono económico se ha reflejado en la creación de 704.600 empleos, en la reducción de la tasa de paro hasta el 8,15% y en la moderación de la inflación hasta el 2,7%.

El déficit exterior de la economía española se ha mantenido a lo largo de todo el año 2006. Si bien, la recuperación económica de la Zona Euro, principal socio comercial de España, ha permitido que reduzca su contribución negativa al crecimiento.

La economía gallega en este año ha mantenido una evolución ligeramente mejor que la española con un incremento del 4,1%. Las claves del crecimiento han sido el mayor consumo de las familias y el mejor comportamiento del sector exterior. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2006).

En el año 2007 se producía en España, al igual que en la Unión Europea, una desaceleración en el ritmo de crecimiento que ha ido ganando intensidad conforme avanzaba el año. Así, el ejercicio se ha cerrado con un crecimiento del PIB del 3,8%, pero mientras en el primer trimestre del año la economía española creció un 4,1% en el último lo hizo en un 3,5%.

La ralentización del sector inmobiliario ha tenido consecuencias tanto en el mercado laboral como en los indicadores de confianza económica. Disminuye el número de ocupados y aumenta la tasa de paro.

En lo que respecta a la economía gallega, ha cerrado el año 2007 con un crecimiento del PIB del 4%, dos décimas más que la media española. Las claves del crecimiento han sido el mejor tono del mercado laboral y de la inversión. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2007)

El año 2007 estuvo marcado por el impacto de las hipotecas subprime y por cierta ralentización de la actividad económica. Comenzaba en octubre de este año la crisis económica y financiera mundial que explicaremos en el punto 3.5.

El 2008 ya fue marcado por una fuerte ralentización sufrida por la economía española, que ha entrado en recesión a finales del ejercicio.

Esta evolución se ha producido como resultado de la acción conjunta de 3 factores. El primero, la crisis financiera global que se ha traducido en una restricción de la liquidez frenando el flujo de crédito. El segundo, el fuerte ajuste del sector inmobiliario. El tercero, las tensiones en los precios de materias primas que presionaron la inflación erosionando las rentas familiares y retrasando la

relajación de la política monetaria. Factores que han llevado a la recesión a las principales economías mundiales.

La contracción más destacada en este año se ha producido en la construcción de la vivienda, que ha disminuido un 13,9% en el cuarto trimestre del año, a lo que se suma un notable descenso de la inversión empresarial, que cayó un 1,1% en el año.

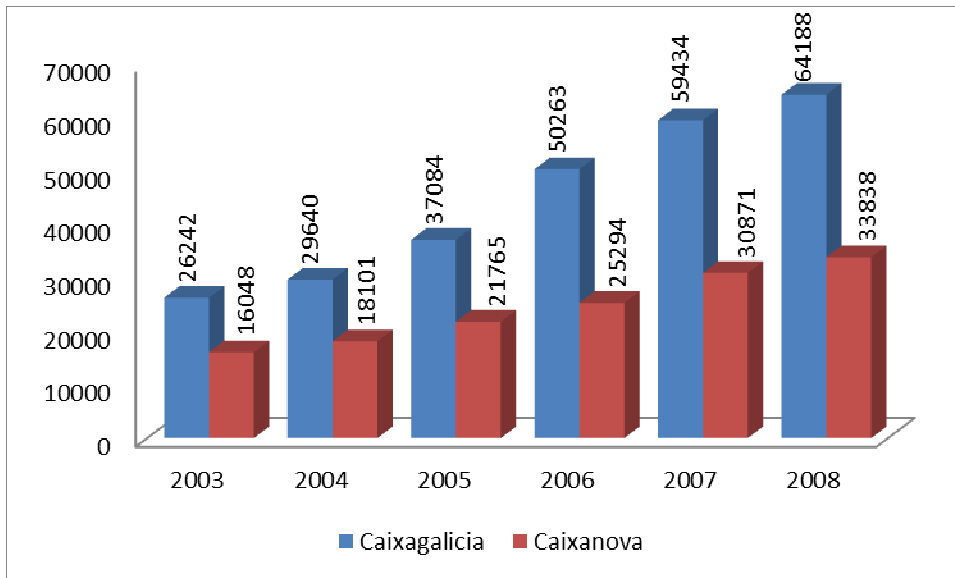
Como resultado, la demanda interna reflejó una aportación nula al crecimiento del PIB y ha sido la mejoría del sector exterior la que ha permitido alcanzar el crecimiento del 1,2%. Crecimiento que ha sido 6 décimas superior en Galicia tras mostrar un plus de resistencia a la crisis.

Una vez reflejada la situación económica de este período, analizaremos las Cajas de Ahorro gallegas en este marco, centrándonos en el estudio de la tabla 2.1

3.3.1. Evolución del Volumen de negocio (2003-2008)

El volumen de negocio se corresponde con el total de ingresos recibidos por la realización de todas las transacciones económicas realizadas en la entidad durante un período de tiempo específico. Se consigue su resultado con la suma de la inversión crediticia y los depósitos de los clientes. Veremos la evolución del volumen de negocio de las Cajas de Ahorro gallegas con la siguiente figura (figura 3.7):

Figura 3.7. Evolución del volumen de negocio en las cajas de ahorro gallegas (2003-2008).



Fuente: CECA y elaboración propia (en millones de euros)

En las 2 entidades financieras se puede observar un incremento significativo del volumen de negocio.

El volumen de negocio de Caixa Galicia aumenta aproximadamente un 150% desde 2003 hasta final del período. Su cifra alcanza los 64.188 millones de euros en 2008. El incremento experimentado en el volumen de negocio de Caixanova es también significativo, aunque menor, sobre el 120%.

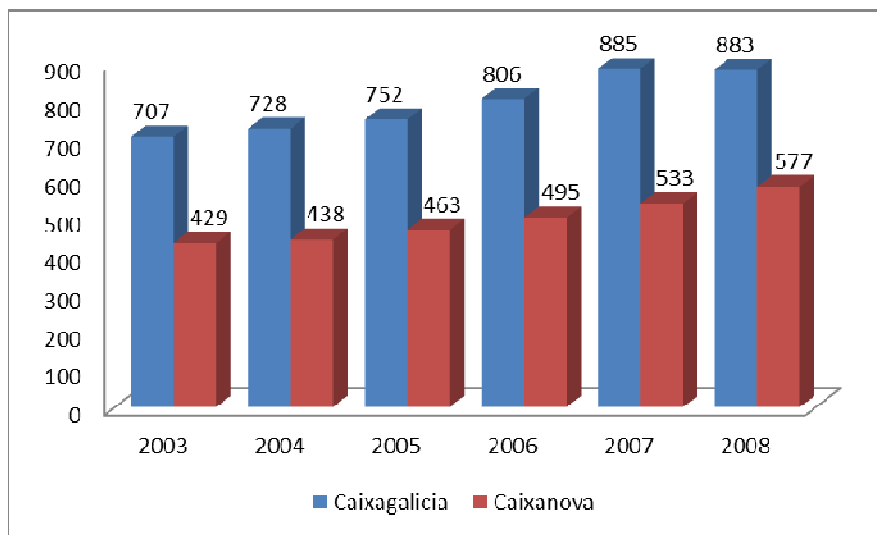
El montante del volumen de negocio de las 2 entidades financieras alcanza la cifra de 98.026 millones de euros en 2008, de la cual un 65,48% es aportado por Caixagalicia y un 34,52% por Caixanova.

Es decir, el volumen de negocio de Caixa Galicia es superior al de Caixanova en un porcentaje bastante elevado

3.3.2. Evolución del número de oficinas (2003-2008)

Desde la crisis de principios de los años 90, la economía española recorrió una década de crecimiento constituyéndose una etapa expansiva sostenida, como vimos en el punto anterior, pero esto cambia en el año 2008, como vemos en la siguiente figura (figura 3.8):

Figura 3.8. Evolución del número de oficinas en las cajas de ahorro gallegas (2003-2008).



Fuente: CECA y elaboración propia

Las 2 entidades gallegas disponen a cierre de 2008 de un total de 1460 oficinas, es decir, 324 oficinas más que en el año 2003, lo que representa un incremento de más del 20%.

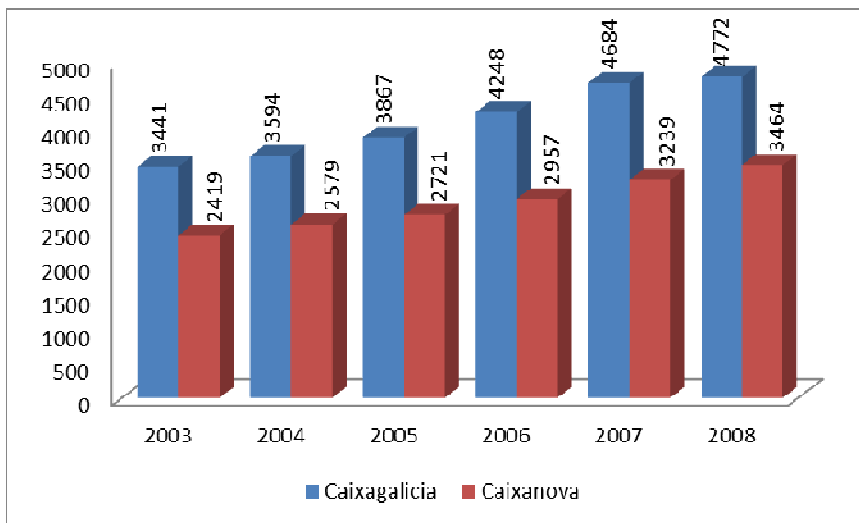
A pesar de haber un aumento de oficinas a lo largo del horizonte 2003-2008, en el año 2008 ya empieza a disminuir el número de oficinas de Caixagalicia con respecto al año anterior. Sin embargo Caixanova todavía no se ve afectada por la crisis en este sentido y sigue aumentando en número de oficinas en este año en un 8,25%.

3.3.3. Evolución del número de empleados (2003-2008)

Nos encontramos ante un período en el que crece el número de oficinas y el volumen de negocio y, por consecuencia, el número de empleados de las Cajas de Ahorros aumenta, no ocurriendo lo mismo con los bancos en este período. Las cajas de Ahorro abarcan más terreno que sacan a los bancos, llegando a tener resultados mejores y superiores a éstos.

En cuanto a las entidades de objeto, Caixa Galicia y Caixanova, presentan las siguientes cifras entre 2003-2008 (figura 3.9):

Figura 3.9. Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas (2003-2008)



Fuente: CECA y elaboración propia

La tónica general desde el 2003 hasta el 2008 fue la de crear empleo, aumentando de forma significativa el número de empleados en ambas entidades dentro del período.

En dicho período, Caixa Galicia incrementa su plantilla en un 38,68%, con

lo que emplea a cierre de 2008 a 4.772 trabajadores. Aumentando en 2008 todavía un total de 88 empleados más.

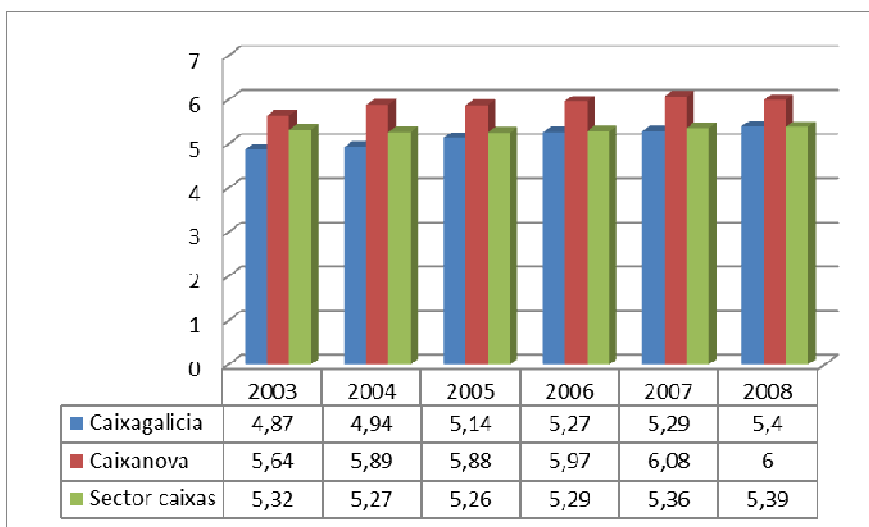
Caixanova es la única entidad que aumenta su cifra de empleados de forma ininterrumpida, incluso en períodos de crisis, de forma que su plantilla se incrementa en un 43,2%, pasando a emplear un total de 3.464 personas en el 2008, 225 más que en 2007.

A cierre de este período, las dos cajas gallegas empleaban a 8236 personas, su cifra máxima en el horizonte de estudio. A pesar de Caixagalicia tener más empleados trabajando en su entidad, Caixanova en los últimos años crea empleo a más velocidad.

3.3.4. Evolución número de empleados por oficina (2003-2008)

Los datos que nos arrojan las 2 cajas gallegas de estudio en este período, en comparación con el sector de cajas, es el siguiente (figura 3.10):

Figura 3.10: Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (2003-2008)



Fuente: CECA y elaboración propia

Es apreciable en un primer término el incremento de la dotación de personal por oficina que experimentan las 2 cajas, a la par que el sector de las cajas que apenas varía.

En un análisis individualizado, se observa que Caixanova cuenta con más personal por oficina, 6 empleados, que Caixagalicia, 5,4 trabajadores por oficina.

Estas cifras señalan un incremento del número de trabajadores por oficina del 6,38% en Caixanova y del 10,88% en Caixa Galicia, durante este período.

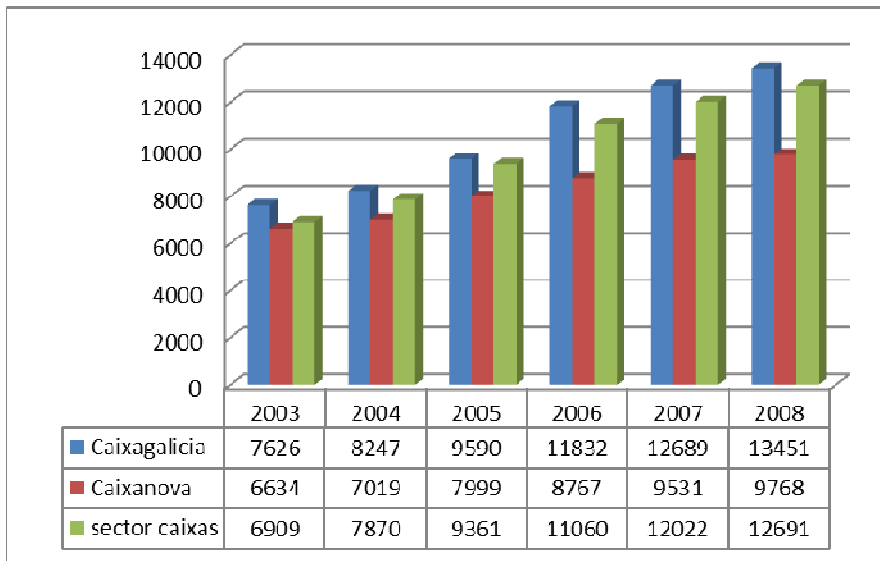
Es de destacar que Caixanova cuenta con casi 1 empleado más por oficina que la media de su sector.

3.3.5. Evolución de la Productividad del negocio por empleado (2003-2008)

Una vez conseguidas las cifras de volumen de negocio y de número de empleados, como se ha explicado, ya podemos calcular la productividad del negocio por empleado.

La productividad por empleado del negocio de las cajas gallegas y del total del sector de cajas es la siguiente (figura 3.11):

Figura 3.11: Evolución de la productividad del negocio por empleado en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (2003-2008)



Fuente: CECA y elaboración propia (en millones de euros)

Caixa Galicia es la entidad financiera que tiene mayor productividad por empleado del negocio. En 2008, su productividad por empleado supera los 13 millones de euros, lo que la sitúa en una posición muy ventajosa con respecto a Caixanova, que no llega a los 10 millones de euros.

Desde el año 2003 hasta final de esta fase, la tendencia general es de un incremento continuo en las cifras de productividad por empleado del negocio, viniendo ello motivado por un porcentaje de incremento del volumen de negocio muy superior al experimentado en número de empleados.

Caixa Galicia aumenta la productividad del negocio por empleado en un 76,38%, después de que el volumen de negocio se hubiese incrementado en dicho período en un 144,6% y el número de empleados en un 38,68%.

Caixanova incrementa su productividad de forma más suave, un 41,1%, debido a que el porcentaje de incremento del número de empleados (+43,20%) es

sustancialmente superior a la de las demás entidades, y a su vez el incremento del volumen de negocio es el menor(+110,85%).

Con respecto al sector de cajas, Caixa Galicia ofrece una mejor productividad que éste, al contrario que Caixanova, que en 2008 es un 30% menos productiva que su sector.

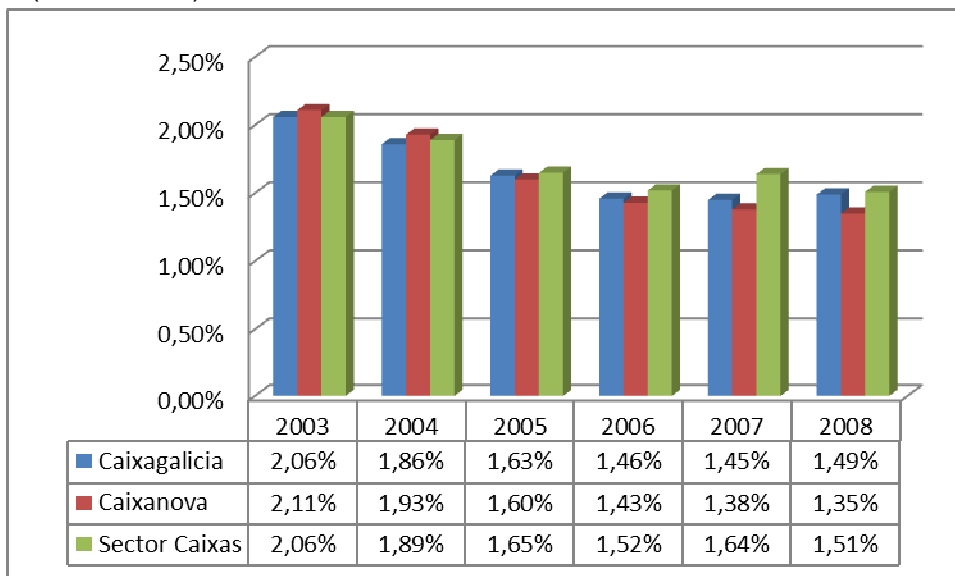
La productividad por empleado del negocio de Caixa Galicia llega a ser un 37,7% mayor que la de Caixanova.

3.3.6. Evolución de la rentabilidad del negocio (2003-2008)

Como se indicaba anteriormente, la rentabilidad del negocio viene determinada por el cociente del margen básico entre el volumen de negocio.

La rentabilidad del negocio, por tanto, en el horizonte 2003-2008, es la siguiente (figura 3.12):

Figura 3.12. Rentabilidad del negocio en las cajas de ahorro y sector de cajas (2003-2008):



Fuente: CECA y elaboración propia (en %)

La rentabilidad del negocio experimenta cambios muy significativos en el horizonte 2003-2008, en el cual se produce una disminución de 0,55 puntos porcentuales en el sector de Cajas, similar a la de disminución de CaixaGalicia, de 0,57 puntos porcentuales. CaixaNova disminuye en mayor cantidad a lo largo del período, en 0,76 puntos porcentuales, lo que la sitúa en 2008 con una rentabilidad del negocio del 1,35% y del 1,49% a CaixaGalicia. Por lo tanto, son menos rentables que el sector de cajas, que posee una rentabilidad del negocio del 1,51%.

La trayectoria general en el período de estudio, es tanto de un aumento generalizado del margen básico como del volumen de negocio, con lo cual la explicación de la disminución de la rentabilidad del negocio está originada por un menor ritmo de crecimiento del margen básico respecto del volumen de negocio.

3.4. Expansión de las Cajas de Ahorro Gallegas (2008 hasta 2010)

Esta última fase está marcada por la entrada en recesión de la economía española en el año 2008, con la presencia de la crisis financiera global (que se explicará a continuación), el fuerte ajuste inmobiliario y la inflación en los precios de las materias primas.

En el año 2009, el entorno económico y financiero estuvo marcado en el primer semestre por el fuerte deterioro de la situación económica mundial, y en el segundo por el inicio de la recuperación en EEUU y la zona euro. A pesar de que en los últimos trimestres se ha vuelto a tasas de crecimiento positivas, la caída del PIB en el conjunto del año ha sido superior al 4% en la zona euro y del 5% en Alemania. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2009)

En España, el inicio de la recuperación se ha retrasado. La intensidad de la crisis ha erosionado el consumo de los hogares que acumula año y medio de

caídas consecutivas, al tiempo que incrementa las tasas de ahorro de las familias que se situó en máximos históricos.

En el mercado inmobiliario la demanda de la vivienda sigue deteriorándose de forma intensa al igual que los niveles de actividad, mientras que los precios experimentaron un ajuste superior al 6% en el caso de la vivienda libre. En el sector empresarial se ha producido una caída en el volumen de inversión, completando un cuadro marcado por una acusada debilidad de la demanda interna que se ha paliado ligeramente con la aportación positiva del sector exterior.

La mala situación económica se trasladó al mercado laboral, donde el número de parados aumentó en más de un millón de personas, situando la tasa de paro en el 18,83%.

Es decir, nos encontramos ante una fuerte ralentización del negocio financiero, donde el crédito cae a tasas superiores al 1%, mientras que los depósitos de familias y empresas mantienen crecimientos superiores al 6%.

A pesar de las turbulencias, las entidades españolas han logrado mantener una buena capacidad de generación de ingresos, si bien la política de fuertes dotaciones derivadas del crecimiento de la mora ha provocado una elevada caída del beneficio antes de impuestos.

A la vez que se recupera la actividad económica mundial durante el año 2010, la economía española inició una senda de paulatina recuperación, tras el significativo retroceso en el crecimiento del PIB en 2009 (-3,7%). En el conjunto del 2010, el PIB español descendió un 0,1%, a pesar de las notables mejorías detectadas en la evolución del último trimestre del año.

La caída de la producción en 2010 fue consecuencia, por un lado, del descenso de la demanda nacional; por otro, los componentes públicos de demanda interna también contribuyeron negativamente en el crecimiento global.

Por su parte, la demanda exterior neta amortiguó el impacto de la contracción del gasto interno, con una contribución positiva de un 1,1%, apoyada en la fortaleza de las exportaciones. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2010)

Por otro lado, durante el cuarto trimestre se produjeron aumentos de valor añadido de la industria y de los servicios, mientras que en la agricultura y, sobre todo, en la construcción, se observan sendos descensos.

En cuanto al mercado inmobiliario, el precio de la vivienda atenuó su ritmo de descenso, registrando una caída en su tasa interanual del 3,5% durante el cuarto trimestre.

A diciembre de 2010 figuraban en el INEMB más de 4.100.000 personas solicitando trabajo, lo que supone hablar del 20% del conjunto de la población activa española.

El IPC (Índice de Precios al Consumo en España) cerró a finales de año con una tasa de crecimiento interanual del 1,8%, y de manera similar a lo ocurrido en el entorno internacional, impulsado por la elevación de los costes energéticos.

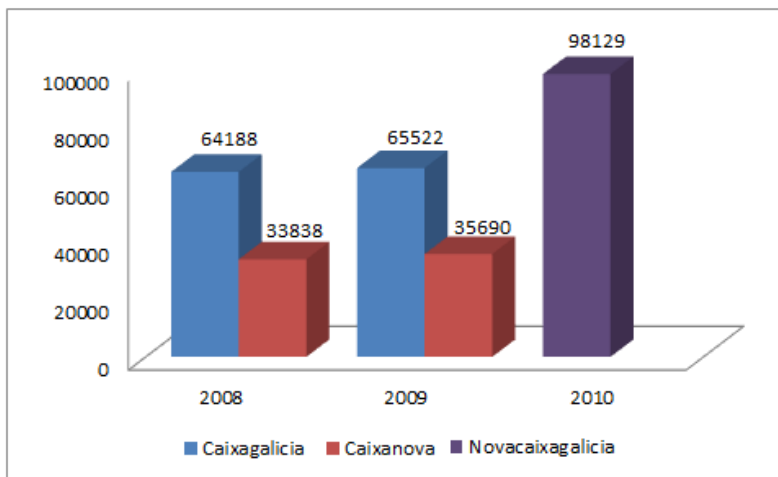
Por lo que respecta a la economía gallega, de notable incidencia en la evolución del grupo Caixagalicia, los últimos datos apuntan a un reducido crecimiento del PIB interanual gallego en 2010 (0,10%), denotándose un cierto estancamiento sobre el mayor dinamismo ya demostrado por otras Comunidades Autónomas.

Una vez comentada la situación económica de esta última fase, analizaremos las Cajas de Ahorro gallegas en este horizonte, centrándonos en el estudio de la tabla 2.1.

3.4.1. Evolución del Volumen de negocio (2008-2010)

El volumen de negocio para el período 2008-2010, período de recesión mundial, sigue aumentando en estos años. Se muestra la evolución en la figura la figura 3.13:

Figura 3.13. Evolución del volumen de negocio en las cajas de ahorro gallegas (2008-2010)



Fuente: CECA y elaboración propia (en millones de euros)

El volumen de negocio aumenta con el paso de los años, con un crecimiento suave y bastante igualado tanto en Caixagalicia como en Caixanova.

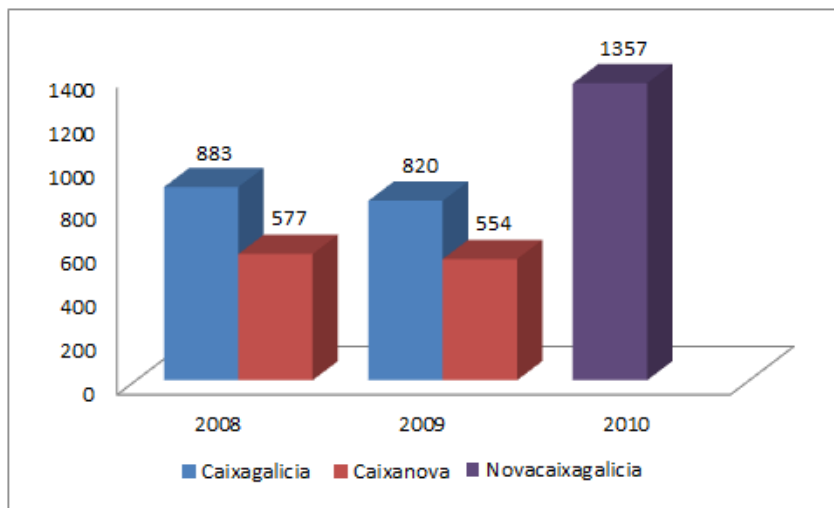
Caixagalicia aumenta desde 2008 a 2009 en un 2,07%, y Caixanova en un 5,47%. A pesar de que Caixanova crece en mayor cantidad, no llega a superar los 65.522 millones de euros que alcanza Caixagalicia en el 2009.

El cambio se produce en el año 2010, con la fusión de las 2 cajas de ahorro, llegando a los 98.128 millones de euros de volumen de negocio.

3.4.2. Evolución del número de oficinas (2008-2010)

En este período, el número de oficinas de las cajas de ahorro gallegas se ve afectado por la crisis económica y financiera de finales de 2007 y por la fusión de entidades, provocando el cierre de estas, como vemos en la figura 3.14

Figura 3.14. Evolución del número de oficinas en las cajas de ahorro gallegas (2008-2010).



Fuente: CECA y elaboración propia

En este período, el número de oficinas de Caixagalicia sigue siendo superior al número de oficinas de Caixanova.

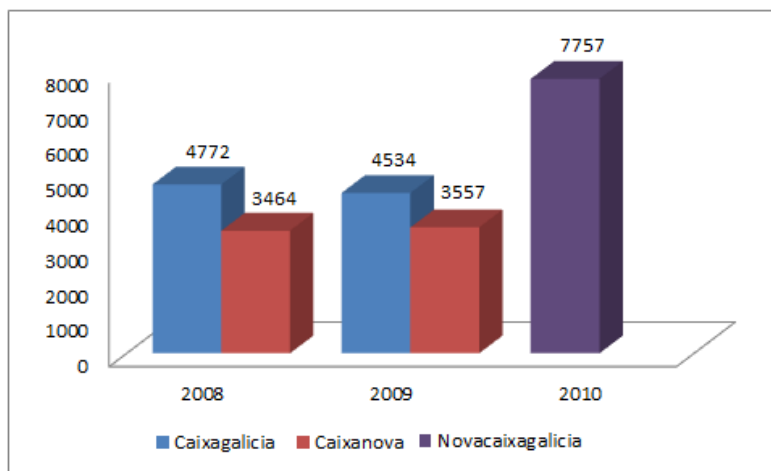
Las 2 entidades gallegas disponen a cierre de 2009 de un total de 1374 oficinas, es decir, 86 oficinas menos que en 2008. Lo que supone una disminución de 63 oficinas de Caixagalicia y 23 de Caixanova.

En el año 2010, con la fusión de ambas cajas, el número total de oficinas no es la suma de las oficinas de ambas entidades, si no que la cantidad es menor. Se ven obligados a reducir unas 17 oficinas en este año, quedando en el año 2010 un total de 1367 oficinas en novacaixagalicia.

3.4.3. Evolución del número de empleados (08-10)

Según disminuye el número de oficinas en este período, también disminuye el número de empleados. Se muestran los datos en la figura 3.15

Figura 3.15: Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas (2008-2010)



Fuente: CECA y elaboración propia

Caixanova es la única entidad que aumenta su cifra de empleados de forma ininterrumpida, de forma que su plantilla se incrementa en un 5,25%, pasando a emplear 3.557 personas en 2009, 238 más que en 2008.

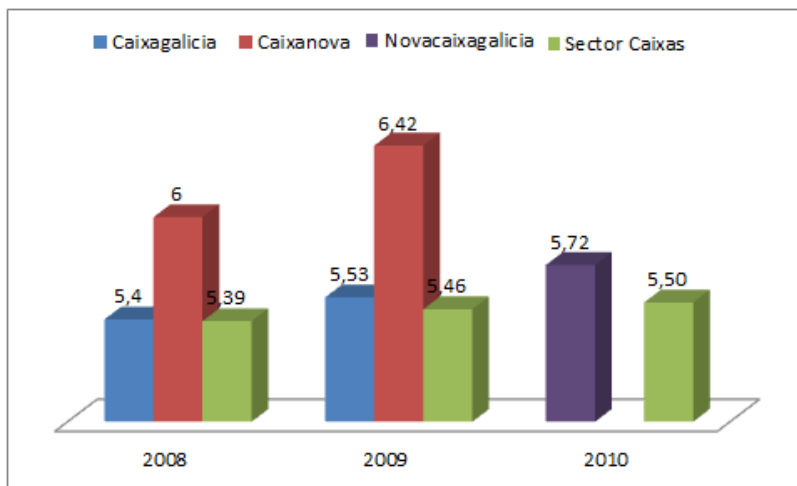
Por el contrario, y como es lo común en las entidades en esta época de crisis, caixagalicia cuenta con un total de 93 empleados menos en 2009, quedando un total de 4.534 a cierre de este año.

En el año 2010, con el nacimiento de novacaixagalicia, se despide a un total de 334 empleados, contando con un total de 7757 empleados para este año.

3.4.4. Evolución número de empleados por oficina (2008-2010)

El número de empleados por oficina en este período aumenta tanto en Caixagalicia como en Caixanova, como se observa en la figura 3.16.

Figura 3.16: Evolución del número de empleados en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (2003-2009)



Fuente: CECA y elaboración propia

Este aumento de número de empleados en ambas entidades se debe a que como el número de oficinas disminuye (denominador) el número de empleado por oficina tiende a crecer.

Caixagalicia sigue contando con menos trabajadores por oficina que Caixanova, con una cantidad de número de empleados por oficina similar al sector de Cajas.

En 2009 Caixanova tiene una media de 6,42 empleados por oficina, mientras que Caixagalicia únicamente 5,53 y el Sector de Cajas 5,46 personas. Estamos hablando de casi una persona más por oficina en Caixanova.

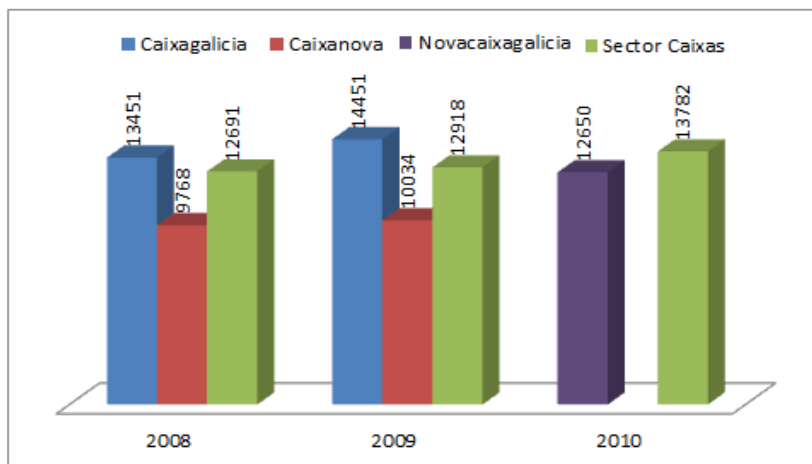
Con la fusión de Caixagalicia y Caixanova en 2010, el número de personal por oficina para ese año en novacaixagalicia se reduce, llegando a 5,72 (5,50 el Sector de Cajas en 2010)

3.4.5. Productividad del negocio por empleado (2008-2010)

La productividad por empleado del negocio de caixagalicia es mayor que la de caixanova en este período. Pues esta productividad se mide calculando el cociente entre el volumen de negocio y el número de empleados por oficina, siendo el volumen de negocio de caixagalicia más elevado y el número de oficina menor.

La productividad del negocio de las cajas de ahorro gallegas se muestra en la figura 3.17.

Figura 3.17: Evolución de la productividad del negocio por empleado en las cajas de ahorro gallegas y sector de cajas (2008-2010)



Fuente: CECA y elaboración propia (millones de euros)

Caixagalicia produce un total de 14.451 millones de euros por empleado en el total del 2009, 1000 millones de euros más que en 2008. A su vez, Caixanova también aumenta la productividad por empleado, pero en menor cantidad, en 266 millones de euros, un total de 10.034 millones de euros en 2009.

Este aumento de productividad por empleado se debe a que el número de empleados es cada vez menor y toca un mayor volumen de negocio por empleado.

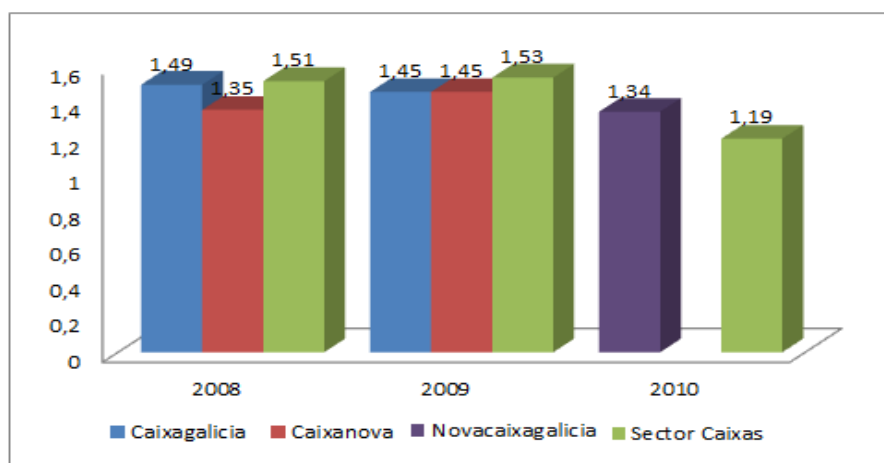
Como se despiden a más empleados de Caixagalicia que de Caixanova, es por eso que la productividad por empleado también es mayor en Caixagalicia.

El sector de las Cajas se mantiene bastante a la par con Caixagalicia, siendo su productividad menor que la de ésta. Sin embargo, en el año 2010, el sector de cajas supera la productividad por empleado de Novacaixagalicia, teniendo esta entidad una cantidad de 17.293 millones de euros de productividad por persona, un 8-9% menos que el sector de Cajas.

3.4.6. Evolución de la rentabilidad del negocio (2008-2010)

La rentabilidad del negocio en el horizonte 2008-2010, es la siguiente (figura 3.18):

Figura 3.18: Rentabilidad del negocio en las cajas de ahorro gallegas y Sector de las Cajas (2008-2010)



Fuente: CECA y elaboración propia

Caixanova aumenta la rentabilidad del negocio en 2009 0,10 puntos porcentuales, con un 1,45% de rentabilidad en este año.

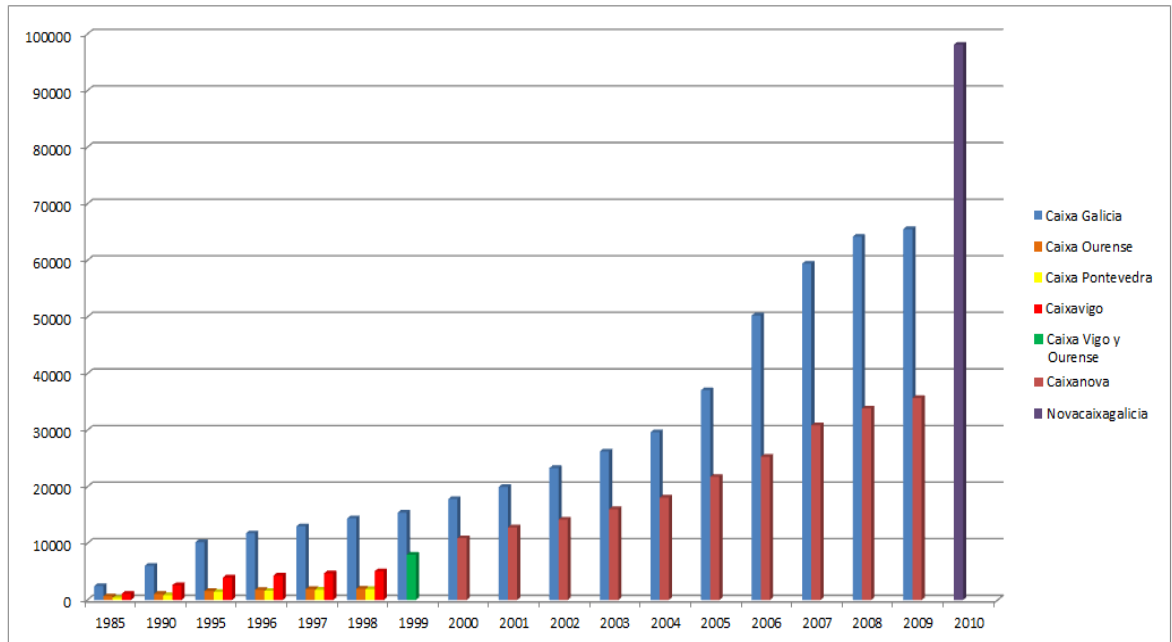
Por el contrario, Caixagalicia disminuye su rentabilidad del negocio, con un 1,49% en 2008 y un 1,45% en 2009.

Ambas entidades llegan al 2009 con un 1,45% de rentabilidad del negocio que, inferior a la rentabilidad del negocio del total de cajas de ahorro. Al fusionarse éstas, la rentabilidad disminuye hasta llegar al 1,19% para Novacaixagalicia.

3.5. Resumen expansión de las Cajas de Ahorro Gallegas (inicios a 2010)

En definitiva y a modo resumen, con el análisis anterior, hemos podido reflejar que el volumen de negocio de Caixa Galicia crece siempre por encima del de Caixanova, incluso en un largo período de tiempo se sitúa casi duplicando la cantidad de ésta, como se observa en la figura 3.19. Caixagalicia aumenta su volumen de negocio en un 2.543% en 2009, antes de la fusión con Caixanova, desde 1985.

Figura 3.19. Evolución del volumen de negocio de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010)

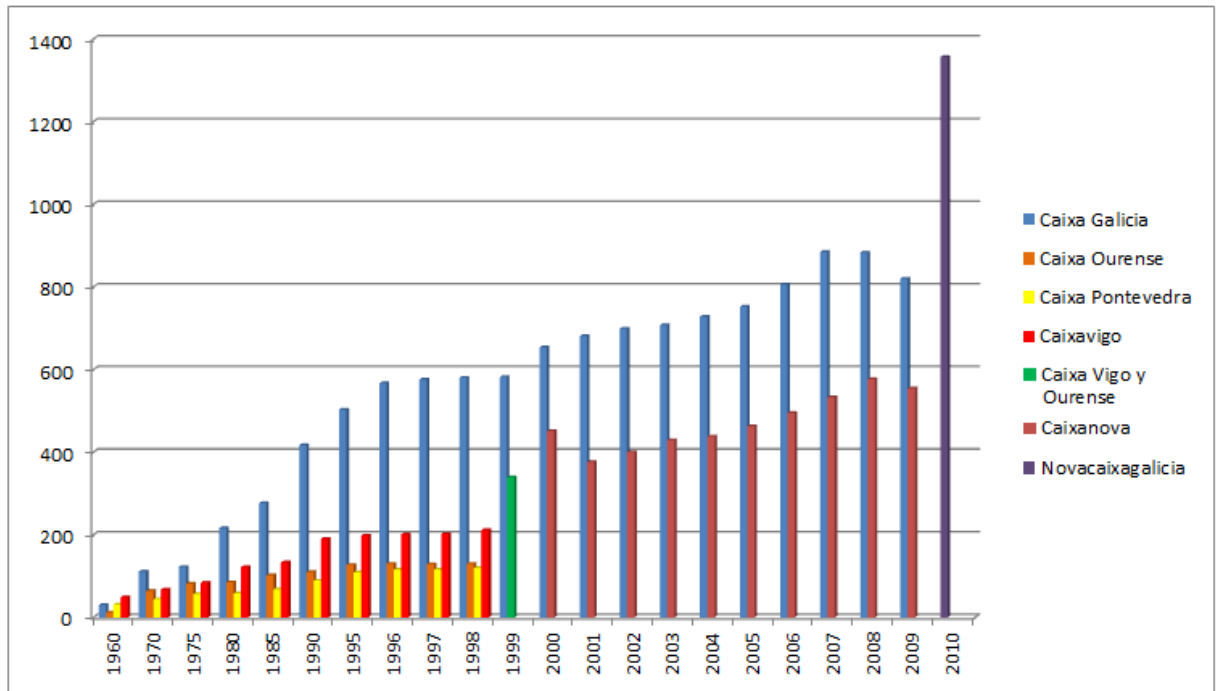


Fuente: CECA y elaboración propia (en millones de euros)

En cuanto al número de oficinas, también crecen sin detenerse en ambas cajas, excepto en 2009, que decrecen en un 7% con respecto al año anterior en Caixagalicia y un 4% en Caixanova (figura 3.20)

El número de oficinas en Caixanova también se ve afectado en el 2001 por la crisis tecnológica, reduciéndose en ese año en un 16%, aproximadamente.

Figura 3.20. Evolución del número de oficinas de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010)

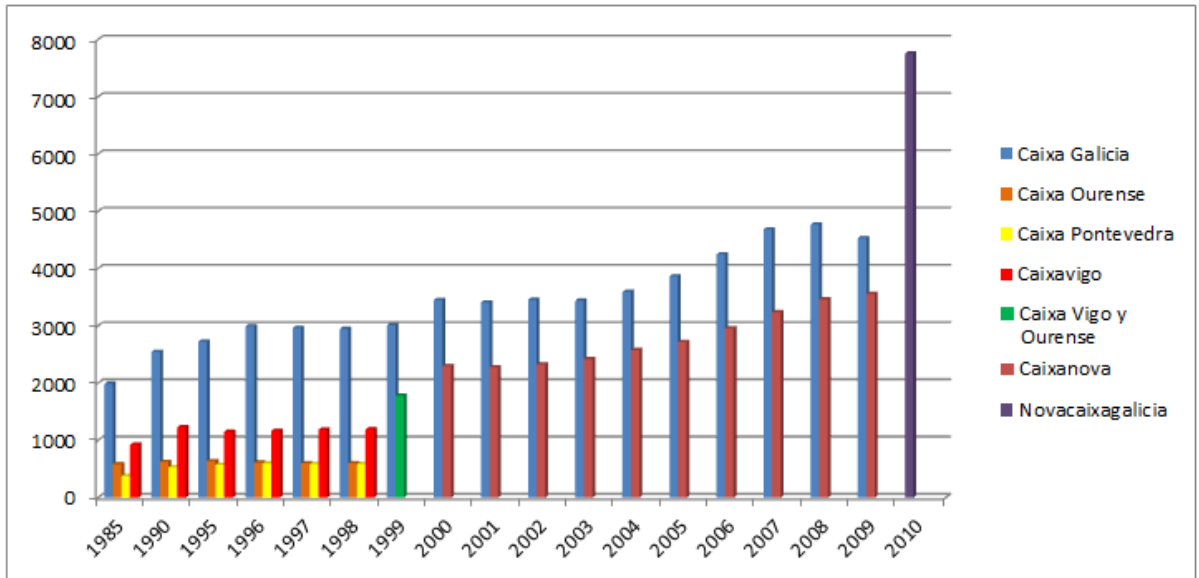


Fuente: CECA y elaboración propia

Referente al número de empleados, es lógico pensar que crecerán de forma similar al número de oficinas, pues, cuantas más oficinas se abran, más empleados se necesitarán.

En ambas entidades crece el número de empleados hasta el 2008, pero incluso en Caixanova sigue creciendo en 2009, aumentando su número de empleados por oficina en este año, como se aprecia en la figura 3.21.

Figura 3.21. Evolución del número de empleados de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010)

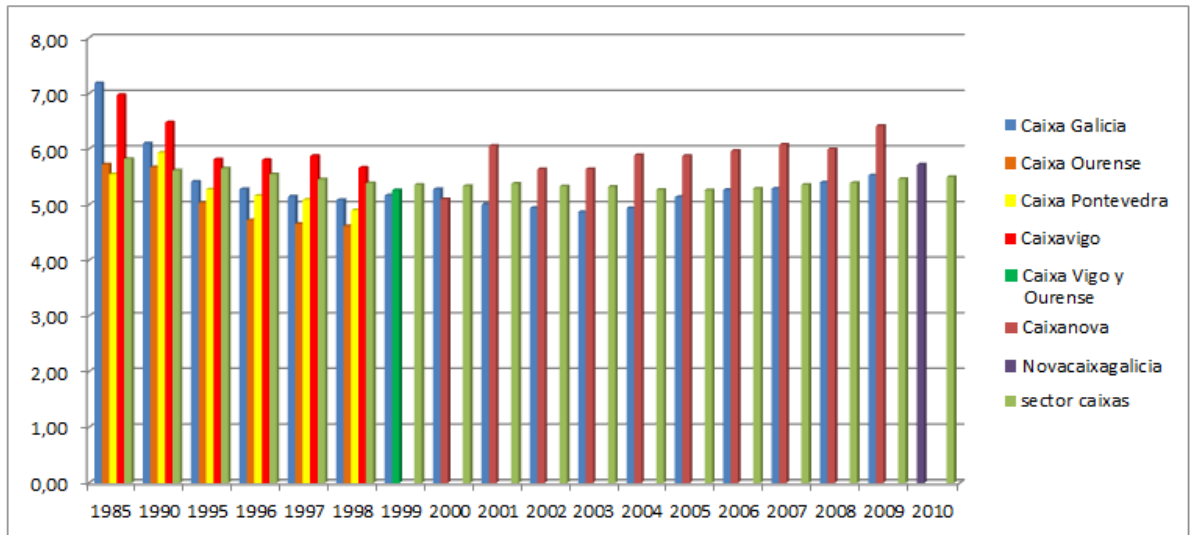


Fuente: CECA y elaboración propia

Con respecto a la dotación de personal por oficina, es de destacar que Caixanova cuenta con una media de 6,42 empleados, mientras que Caixagalicia con 5,53 empleados por oficina, casi un empleado más por oficina en Caixanova.

Caixagalicia cuenta con un número de empleados similar al sector de cajas en el transcurso de este tiempo, como vemos en la figura 3.22.

Figura 3.22. Evolución del número de empleados por oficina de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010)

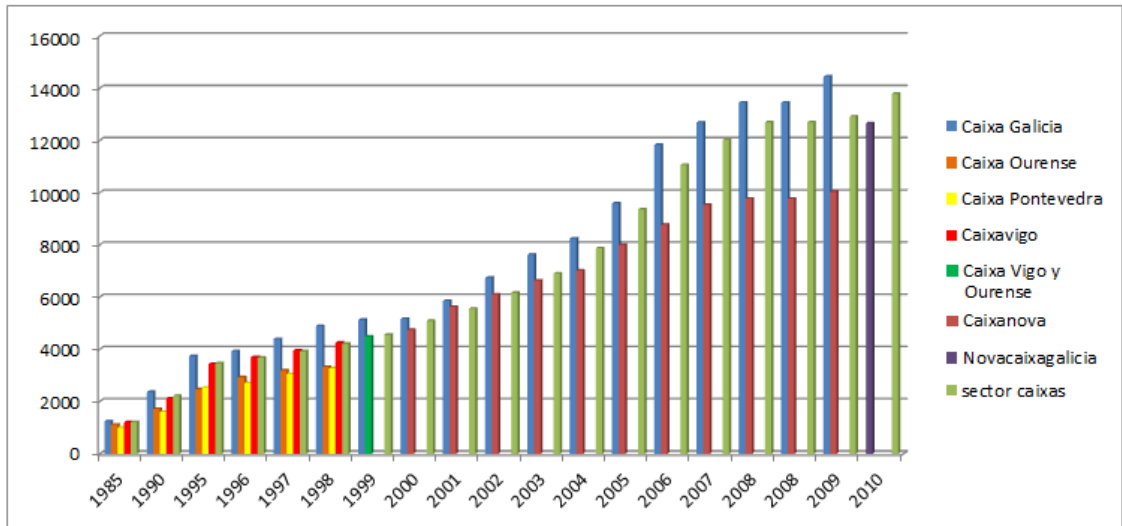


Fuente: CECA y elaboración propia

Por otro lado, comentar que la productividad del negocio por empleado crece con el paso del tiempo porque es mayor el crecimiento del volumen del negocio que el crecimiento del número de empleados, como vemos en la figura 3.23.

En épocas de crisis la productividad del negocio por empleado continúa creciendo porque el número de empleados disminuye en grandes cantidades.

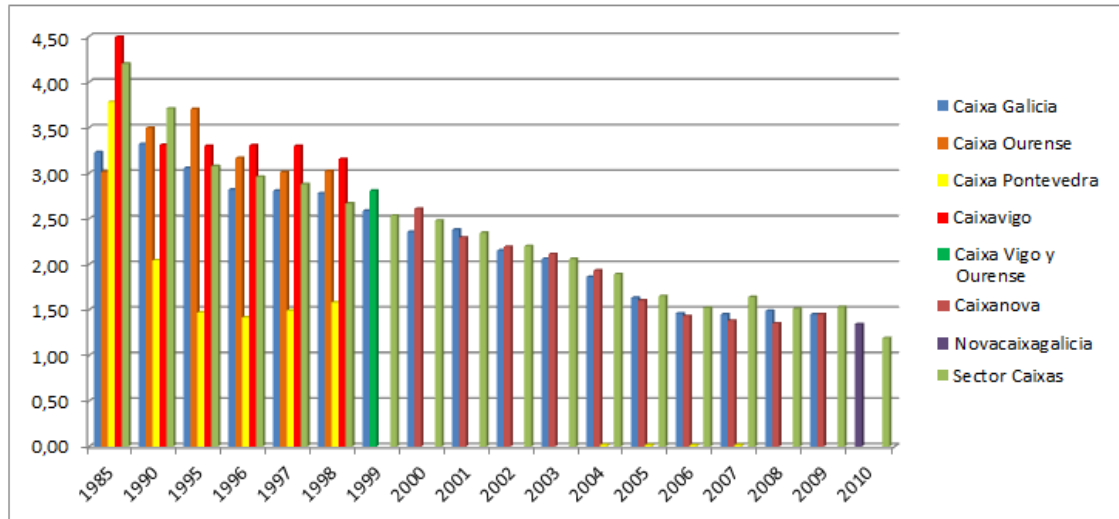
Figura 3.23. Evolución de la productividad del negocio por empleados de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010)



Fuente: CECA y elaboración propia (millones de euros)

Sin embargo, pasa lo contrario con la rentabilidad del negocio (margen básico/volumen de negocio), éste disminuye a lo largo del tiempo. El volumen de negocio es mayor y crece más que el margen básico, de ahí que la rentabilidad del negocio disminuya a lo largo de este horizonte de tiempo de estudio, como se muestra en la figura 3.24.

Figura 3.24. Evolución de la rentabilidad del negocio de las Cajas de Ahorros gallegas (inicios a 2010)



Fuente: CECA y elaboración propia. (en %)

Destacar que Caixavigo y Caixanova superan en casi todo el período al sector de Cajas y a Caixagalicia en cuanto a rentabilidad del negocio.

Finalmente, para terminar con este punto de estudio de la evolución de las Cajas de ahorro gallegas, explicaremos brevemente como surgió y en qué consiste la crisis económica y financiera nacida en octubre del 2007.

3.6. Estallido de la Crisis económica y financiera de oct-2007

La crisis económica y financiera iniciada en el año 2007 tiene sus antecedentes en los comienzos del siglo XXI, años 2000-2001, con la crisis tecnológica

Tras esta crisis, el capital tiende a refugiarse en bienes inmuebles dado que los tipos de interés son muy bajos. La Reserva Federal estadounidense bajó el

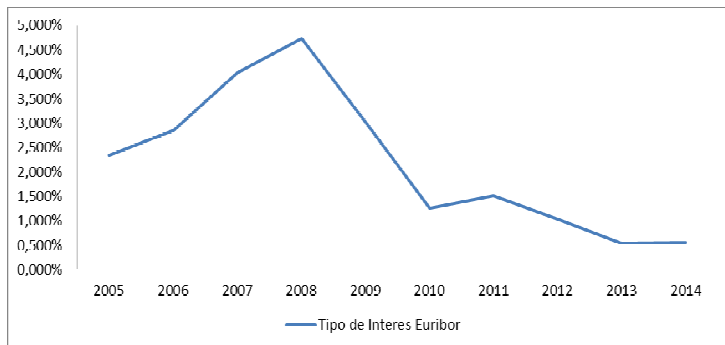
precio del dinero en dos años del 6,5 por 100 al 1 por 100.

Con esta bajada, la demanda de bienes aumenta y los precios de los inmuebles suben, así como el importe de las hipotecas concedidas sobre los mismos. Pero como el tipo de interés era tan bajo, las cuotas hipotecarias mensuales continúan siendo asequibles.

Pero la Reserva Federal Americana subió los tipos de interés a partir del año 2004 con el objetivo de controlar la inflación. Partiendo del año 2004 en que el tipo de era del 1 por 100 llegamos al año 2006 en que el tipo de interés se sitúa casi en el 5,25% por 100. (Esther Peláez Rodríguez, 2010).

Estos movimientos se trasladan también a Europa, siendo la evolución del Euribor a 1 año el siguiente que se muestra en la figura 3.25 tabla 3.9 siguientes:

Figura 3.25: Evolución del tipo de interés Euribor a 1 año



Fuente: elaboración propia y Euribor-rates.eu

Tabla 3.9: Evolución del tipo de interés Euribor a 1 año

Tipo de interés Euribor a 1 año	
02-01-2014	0,555%
02-01-2013	0,543%
02-01-2012	1,937%
03-01-2011	1,504%
04-01-2010	1,251%
02-01-2009	3,025%
02-01-2008	4,733%
02-01-2007	4,030%
02-01-2006	2,855%
03-01-2005	2,343%

Fuente: elaboración propia y Euribor-rates.eu

A consecuencia de la subida de los tipos de interés en los años 2006-2008, los precios de las viviendas bajan y también desciende el número de inmuebles vendidos ya en el año 2005, porque los compradores no pueden hacer frente al pago de tipos tan altos. Las ejecuciones por impago de las hipotecas se incrementan, ascendiendo en 2006 a 1.200.000, por ejemplo, en Estados Unidos. En este año quiebran 50 entidades hipotecarias allí y la bolsa refleja este hecho y ese año el índice bursátil de la construcción cae un 40%.

Como ahora el riesgo de impago era mayor, las hipotecas que se concedían eran cada vez más riesgosas. Los bancos concedían hipotecas buenas, normales y malas a clientes con escasos recursos a los que denominaron “*ninjas*”, que se trataba de personas sin ingreso, ni trabajo, ni patrimonio. Las hipotecas concedidas a los *ninjas* se llamaban *subprime* (cobraban un tipo de interés superior y con unas comisiones mayores por tener mayor riesgo la operación).

Los bancos americanos apuestan a que los inmuebles van a seguir subiendo de precio y conceden créditos por importe superior al valor de tasación del inmueble. Además, piensan en obtener más recursos con las hipotecas que conceden y proceden a la titulización de estas. Las hipotecas *subprime* también se titilizan, lo que conllevan un alto riesgo de impago. Estas titulizaciones se les llaman *Mortgage Backed Securities (MBS)* y se colocan tanto en el mercado estadounidense como en los mercados internacionales, dada la globalización.

De esta forma los bancos americanos obtuvieron financiación adicional y esa liquidez les permitió seguir concediendo más préstamos hipotecarios o de otro tipo. Para realizar estas operaciones los bancos crearon entidades filiales denominadas *conduits*, que son *trust*, es decir no son sociedades y no consolidan los balances con los de la matriz del banco al que pertenece. Los *conduits* se financian mediante préstamos de otras entidades financieras o mediante la colocación de los *MBS*, con la colaboración de bancos de inversión, que ofrecen

estos títulos a sociedades de capital riesgo, a fondos de inversión, aseguradoras o sociedades patrimoniales. (Esther Peláez Rodríguez, 2010)

En cuanto a la calificación de los *MBS* las sociedades de *rating* les otorgaron la máxima calificación, por lo que no hubo problema en cuanto a su colocación.

Se calificaban como *Investment grade*: las hipotecas prime, las mejores; como *mezzanine*: ni buenas ni malas; y las *equity*: las peores hipotecas, las subprime.

Como a mayor riesgo, mayor rentabilidad, las titulaciones *subprime* más arriesgadas se colocan entre las sociedades de capital riesgo, los trust y los fondos de inversión que ofrecen una alta rentabilidad.

Por otra parte, titulaciones *subprime* menos arriesgadas se ofrecían a inversores conservadores y la rentabilidad era mucho menor.

Estos *MBS* que contienen hipotecas buenas, medianas y malas se denominaron *Collateralized Debt Obligations, CDO*. Estos *CDO* se extendieron entre toda clase de inversores e instituciones de diversos países, desconociéndose la cuantía exacta que representan.

Asimismo, se crean los *Credit Default Swap (CDS)* que es un seguro por impago de los *CDO*.

Toda esta complejidad de los nuevos productos financieros hace que las autoridades, probablemente con escasez de medios, no sean capaces de supervisarlos ni calcular los riesgos que conllevan. El mundo financiero se fía de los nuevos productos financieros emitidos por los bancos y de las agencias calificadoras y estos, finalmente, dan lugar a la crisis financiera actual.

En agosto de 2007 quiebra una cantidad considerable de Bancos estadounidenses: el *Blackstone, American Home Mortgage* (décimo banco hipotecario USA), el *National City Home Equity, First Magnus Finacial*, etc. En este mismo período, la crisis llega a Europa, ya que el banco alemán IKB tiene inversiones en hipotecas *subprime*.

El Banco Central Europeo (BCE), la Reserva Federal estadounidense (FED), el Banco Central de Canadá y el Banco Central de Japón inyectan liquidez.

El BCE confirma el inicio de esta crisis financiera, motivada por las hipotecas *subprime* y por la delicada situación de las entidades de capital riesgo.

El Banco Santander tiene en este año 2007 créditos de alto riesgo por 2.200 millones de €. Los créditos concedidos de dudoso cobro por *Citigroup* se sitúan entre 2.000-3.000 millones \$. Y los bancos chinos *Commercial Bank of China* y *Bank of China* tienen 8.000 millones € en *subprime*

El 17 de agosto la FED recorta el tipo de interés interbancario en 0,5 puntos manteniendo el tipo de interés federal, es decir, rebaja el tipo de interés para las operaciones que realizan los bancos pero no al resto de los agentes económicos (Esther Peláez Rodríguez, 2010)

El 20 de agosto un grupo de cajas de ahorros, que aportaron 17.300 millones de euros, rescatan el banco alemán Sachsen LB, banco regional público. El motivo del rescate fue su relación con las hipotecas *subprime*.

En septiembre de 2007 también es rescatado el 5º banco hipotecario británico *Northern Rock* por el Banco de Inglaterra.

La FED recorta 0,5 puntos el interés el 18 de septiembre 2007 y a consecuencia de esto suben las bolsas. A finales de este mes quiebra el Internet Netbank, que absorbe ING.

Más tarde, en octubre de este año, Citigroup declara pérdidas de 6.000 millones de dólares, Merrill Lynch anuncia también pérdidas por 4.500 millones de dólares que más tarde, con la renuncia de su presidente, se publica una cantidad de 7.900 millones de dólares de créditos incobrables.

En este mes se informa que varios bancos españoles están afectados por las hipotecas *subprime*, tales como BBVA, Banco de Sabadell y Banco Popular.

En 2008, en marzo, JP Morgan compra Bear Stearns, 5º banco financiero USA, provocando una caída de 90 por 100 de las acciones.

En abril, el FMI estima en 945.000 millones de dólares las pérdidas a consecuencia de la crisis. En julio la FED rescató a dos de las principales hipotecarias estadounidenses Fannie Mae y Freddie Mac por importe de 200.000 millones de dólares que se considera la mayor nacionalización de la historia. Se rescató a la entidad Vern Stears y se nacionalizó IndyMac.

En este mismo mes, la Cámara de Representantes USA destina 3.900 millones de \$ para ayudas hipotecarias a las familias.

El 15 de septiembre de 2008 quiebra Lehman Brothers, el cuarto banco de inversión norteamericano. Bank of America adquiere Merrill Lynch por 31.000 millones de dólares. El 18 de septiembre el gobierno estadounidense anuncia un plan de rescate que consigue alzas significativas en todas las bolsas del mundo. (Esther Peláez Rodríguez, 2010)

El 22 de septiembre, la mayor caja de ahorros del país, Washington Mutual, tiene que ser rescatada por la FED y JP Morgan.

Se aprueba por el senado la inyección hasta 700.000 millones de dólares para la compra a los bancos de activos inmobiliarios relacionados con las hipotecas *subprime*. Al mismo tiempo el Senado aprueba el incremento de los

límites de los depósitos bancarios garantizados por la Corporación Federal de Seguro de Depósitos que pasa de 100.000 a 250.000 dólares. (Esther Peláez Rodríguez, 2010)

Un papel fundamental lo tuvieron las agencias de *rating*. Su labor era calificar el riesgo de las emisiones de valores financieros y la fiabilidad de las entidades que los emiten. Así pueden calificar los títulos de deuda de empresas industriales o de servicios, de bancos, compañías de seguros, empresas públicas, entidades locales o comunidades autónomas en el caso español.

Estas agencias valoran el riesgo de impago del principal y de los intereses de la deuda utilizando modelos econométricos.

Tienen el poder para hacer que, con una buena calificación, los estados soberanos se financien en mejores condiciones y puedan colocar su deuda pública con mayor facilidad y a un tipo de interés más bajo. Incluso tienen poder desestabilizar las economías de las naciones cuando rebajan la calificación de la deuda pública de un estado, ya que el tipo de interés de la misma sube.

Standard & Poor's (S & P), Moody's y Finch Ratings son las tres agencias de calificación principales, entidades privadas y con sede en Nueva York. Las tres tienen una parte de responsabilidad importante en la crisis financiera actual.

Las agencias de *rating* dieron su calificación basándose principalmente en estadísticas y utilizaron el ratio de morosidad del mercado hipotecario. Este ratio de morosidad subió del 1 por 100 al 6 por 100 en solamente seis meses, para después incrementarse y alcanzar el 15 por 100, el 20 por 100 y hasta el 30 por 100.

Los bonos procedentes de la titulización de hipotecas se emitían por tramos, denominándose bonos estructurados. Dichos tramos se correspondían con la calidad de las hipotecas, de tal forma que los intereses de los bonos del primer

tramo, correspondiente a las mejores hipotecas se pagaban con facilidad, los del segundo tramo en principio también pero el problema se suscita con el pago de los intereses a los del último tramo.

Las agencias de *rating* calificaron los bonos del primer tramo con una triple A (máxima calificación). Las hipotecas *subprime* se incluyeron en productos financieros denominados obligaciones de deuda garantizada, *CDO (collateralized debt obligations)* y las agencias calificadoras les dieron una calificación dentro de la A (inversiones estables). Los *CDO* tenían una rentabilidad mayor y se vendieron muy bien porque estaban bien calificados. Durante los años 2006 y 2007 se emitieron *CDO* respaldados por hipotecas *subprime* por importe de más de 200.000 millones de dólares.

Basándose en el ratio de morosidad del 1%, las agencias califican la titulización de las hipotecas como AAA (máxima calificación) e incluso muchos de los *CDO*. Así Moody's otorgó la calificación triple A al 75 por 100 de las emisiones de *CDO* examinadas, ya que analizó *CDO* por importe de 750 millones de dólares y dio la calificación de triple A a 563 millones de dólares.

Cuando el ratio de morosidad se dispara al subir los tipos de interés y llega a ser del 30 por 100 muchos de los *CDO* cambian su calificación pasando de triple A a 3 (con más riesgo por poder verse afectada por situaciones económicas adversas) en el transcurso de un día.

Como ejemplo de error de las agencias de *rating*, podemos nombrar la situación con el Lehman Brothers y el de Madoff, ya que sus títulos de deuda tenían una excelente calificación hasta el mismo día en que se produjo la bancarrota de Enron y la quiebra de Lehman Brothers y Madoff. (Esther Peláez Rodríguez, 2010)

Según la *Securities and Exchange Commission (SEC)*, las agencias de *rating* fallaron al calificar estos productos financieros por los siguientes motivos:

- Insuficiencia de personal

- Al calificar un título hipotecario o un *CDO* no realizaban un seguimiento del producto, con lo cual seguían con la calificación de A después de conocerse las dificultades del mercado hipotecario

- No existen informes de los criterios seguidos para la emisión de las calificaciones de los productos hipotecarios

- Falta de independencia ya que los analistas de las agencias de *rating* reciben sus honorarios, al igual que los auditores, de las entidades financieras que emiten los títulos estructurados; y falta de responsabilidad.

Las defienden manifestando que el trabajo de conceder los préstamos hipotecarios corresponde a las entidades financieras y que las agencias presumieron que los bancos habían realizado su trabajo adecuadamente.

La crisis financiera (en la que han contribuido las agencias de *rating* claramente) se ha derivado en una crisis de confianza. Los bancos optaron por desconfiar de los demás bancos y no se prestan entre ellos. Esta circunstancia ha llevado a los bancos centrales de los diversos países a inyectar considerables sumas de dinero en el sistema monetario. (Esther Peláez Rodríguez, 2010).

Esta crisis financiera dio paso a una crisis económica, pues en el año 2008 ya se empezaba a hablar de recesión mundial, observándose una reducción del consumo, de la inversión, del empleo, de la producción de bienes y servicios, una disminución del beneficio de las empresas, un aumento de los precios de las materias primas y de la inflación en la mayor parte de las economías de nuestro entorno.

Se habla de crisis económica abiertamente en 2009, ya que gran parte de los países tienen crecimientos negativos.

Esta crisis económica y financiera internacional, indudablemente, también ha afectado a España dado el fenómeno de la globalización y en especial el de la libertad de movimiento de capitales, existiendo una pérdida de credibilidad sobre la economía española y un sobrecoste de la deuda española, poniendo en peligro nuestro país.

Esto ha provocado que la única salida para muchos bancos y cajas sea la de fusionarse, para intentar mejorar su situación financiera mediante la unión de sus fondos propios, reforzando sus Patrimonios Netos, y saneando sus balances mediante la reducción de riesgos. Como ha sido el caso de Caixa Galicia y Caixanova, dando paso a Novacaixagalicia. O el paso de Novacaixagalicia a Banco, como explicaremos en el siguiente punto.

Capítulo 4. NCG Banco, S.A., transformación de las Cajas de Ahorro en Bancos tras la implantación del RDL 2/2011.

NCG Banco, S.A. (Sociedad Unipersonal) es una institución privada de crédito y ahorro, cuyo objeto social es la realización de toda clase de actividades, operaciones y servicios propios del negocio de banco en general o relacionados directa o indirectamente con éste y que le estén permitidos por la legislación vigente, incluida la prestación de servicios de inversión y auxiliares y la realización de actividades de mediación de seguros, así como la adquisición, tenencia disfrute y enajenación de toda clase de valores mobiliarios. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2012)

NCG Banco, S.A. tiene su origen en Novacaixagalicia, la entidad resultante de la fusión entre Caixa Galicia y Caixanova que se materializó el 1 de diciembre de 2010.

Para el cumplimiento de las exigencias planteadas por el RDL 2/2011, que elevó el ratio de capital exigido a la entidad hasta el 10%, se optó por la transformación de Novacaixagalicia en banco como mecanismo que facilita la capitalización, pues era más fácilmente alcanzable un 8% del Patrimonio Neto que se les exigía a los bancos (en el 2008 no llegaban al 6%, figura 3.1) que el 10% exigido a Novacaixagalicia, ya que cada punto porcentual traducido a euros supone miles de millones. Para ello las entidades deben reducir sus riesgos, lo que inevitablemente pasa por limitar la financiación de muchas operaciones, evitando aún más que el crédito pueda fluir hacia las empresas y complicando aún más la recuperación económica. (mundodelaempresa.blogspot.com.es)

Figura 4.1: Ratio de Morosidad y Core Tier 1 de las entidades financieras



Fuente: mundodelaempresa.blogspot.

El 16 de junio el consejo de Novacaixagalicia aprobó la segregación de la actividad financiera que pasó a ser asumida por NCG Banco, mientras que la caja mantuvo los activos correspondientes a Obra Social y a Monte de Piedad.

El 14 de septiembre de 2011 nació NCG Banco como resultado del proceso de segregación del negocio bancario de Novacaixagalicia, con un activo de 75.773 M€ y un patrimonio neto consolidado de 1.714M€, incorporando profundos cambios en los órganos de gobierno y en la gestión. Se constituyó un nuevo consejo y se nombró un nuevo consejero delegado.

Según José María Castellano y César González Bueno, NCG Banco *“nace como la entidad financiera líder del noroeste peninsular, con el 40% de cuota de mercado en Galicia, activos por un valor de 72.000 millones de euros, 6.332 profesionales en la matriz del grupo, 2,7 millones de clientes y una estructura comercial compuesta por 1.049 oficinas en todo el territorio español y once países de Europa y América”* (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2011)

El nacimiento de NCG Banco contemplaba nuevas estructuras de negocio, organización y gobierno corporativo, como mencionábamos, pero también una importante reestructuración que incluía (al término de 2011) el cierre de 323 oficinas, la reducción de 1384 empleados de la matriz financiera y la integración de toda una plataforma tecnológica, cultural y humana.

NCG Banco disponía, así, a 31 de diciembre de 2012 para el desarrollo de su actividad, de 593 sucursales operativas en la Comunidad Autónoma de Galicia (641 al 31 de diciembre de 2011), 233 sucursales en el resto del territorio nacional (378 al 31 de diciembre de 2011), 7 en Portugal, 1 en Miami y 1 en Suiza y oficinas de representación en México, Brasil, Panamá, Venezuela, Argentina, Suiza, Alemania, Gran Bretaña y Francia (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2012)

Para evitar más cierres y despidos, se pusieron en marcha nuevos programas de saneamiento, eficiencia y organización, con una potente reestructuración de oficinas, servicios centrales, proveedores y participaciones empresariales para recuperar la rentabilidad económica recurrente a corto plazo (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2011). Pues NCG Banco, S.A. tuvo la mala suerte de haber nacido en un marco económico de progresivo empeoramiento, tanto en el ámbito internacional como español.

En 2011 se intensificó este deterioro económico en el mercado laboral, lo que se tradujo en una tasa de paro del 22,85% a cierre del ejercicio y un 26% en el 2012. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2011)

Existía una acusada pérdida de dinamismo de las economías desarrolladas que frenó los intercambios comerciales y redujo la aportación del sector exterior al crecimiento económico. Se recrudeció la crisis de la deuda soberana que se contagia a países como España o Italia, dificultando y encareciendo el acceso a la financiación y obligando a ajustes presupuestarios que lastran el crecimiento.

España entró nuevamente en recesión con una caída del -0,3% en el último trimestre del año 2011 y de otro -03% en el primer trimestre de 2012, generando un recorte de expectativas, hasta el punto de que en 6 meses las previsiones del FMI sobre el crecimiento de la economía española en 2012 pasan del +1,6% al -1,7%. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2011)

Por otro lado, las posibilidades de financiación a través de emisiones en mercados mayoristas se mantuvieron prácticamente bloqueadas y con costes elevados ante el aumento de la prima de riesgo de España.

El BCE dio un giro a su política monetario ante la debilidad económica y provocó que el Euríbor 1 año pase del 2,2% de julio al 1,95% con el que finaliza el ejercicio.

Además, la bolsa perdió un 14,6% de su valor a lo largo del 2011 en un contexto de acusada volatilidad. El crédito se redujo un -3% en España, la tasa de morosidad se elevó al 7,3% y los depósitos de los clientes cayeron un -4,6%.

La caída de la actividad y la intensa competencia por el ahorro provocaron un descenso del margen de intereses del 13,3% que, unido a las necesidades de provisiones motivaron, que las entidades españolas entrasen en pérdidas con un BAI negativo de -3.717 millones de euros (figura 3.1) (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2011)

Junto al deterioro del entorno económico se produce también un deterioro financiero y por tanto también un endurecimiento del contexto normativo estableciendo nuevas exigencias de provisiones y mayores requerimientos de capital, al tiempo que se establecen mecanismos para la reestructuración bancaria en el marco de apoyo europeo.

Algunas de estas normas son el Real Decreto Ley 2/2012, de saneamiento del sector financiero que incrementa requerimientos de provisiones y capital para

cubrir el deterioro de los activos vinculados a la actividad inmobiliaria; la Circular 7/2012, de 30 de noviembre, del Banco de España, a entidades de crédito que concreta las exigencias sobre requerimientos mínimos de capital principal fijadas en la Ley 9/2012 que se establece que las entidades deberá contar con un Capital principal de al menos el 9% de sus exposiciones ponderadas por riesgo; la Ley 9/2012 de 14 de noviembre, de reestructuración y resolución de entidades de crédito. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2012)

En general, estas normas impulsan la concentración de entidades, fomentan la conversión de cajas en bancos como vía de capitalización, el número de cajas se reduce de 45 a 17, se penaliza la cuenta de resultados de bancos y cajas vía mayores aportaciones, tratan de frenar la guerra del pasivo, se incrementan los costes de bancos y cajas, refuerzan la capacidad de resolución de Fondo, provocan fuertes impactos en los resultados y ratios de capital de las entidades, etc.

Paralelamente, NCG Banco, S.A. ha buscado un plan estratégico para enfrentarse a esta situación. Los ejes básicos de la estrategia han sido:

- Establecer estrategias de gestión, políticas comerciales y estructuras organizativas claramente diferenciadas en Galicia y en el resto de mercados, acordes con el diferente posicionamiento y objetivos en dichos mercados.
- Mejorar el perfil de riesgo intensificando la venta de activos adjudicados, reduciendo la exposición inmobiliaria y concentración de riesgos y aumentando la recuperación de dudosos.
- Evolucionar hacia las mejores prácticas del mercado en términos de eficiencia, avanzando en una profunda racionalización de estructuras.

- Fortalecer la solvencia y liquidez de la Entidad a través de procesos de desinversión y saneamiento, reducción y reequilibrio del balance.
- Independencia y profesionalización de los órganos de gobierno y del equipo directivo.

El plan de recapitalización presentado en noviembre de 2012 por NCG Banco a las autoridades españolas y comunitarias para recibir apoyo público, fija unos ejes estratégicos para garantizar la viabilidad de NCG Banco, minimizar el coste para el contribuyente y garantizar su solvencia que profundizan en las líneas de actuación ya iniciadas a finales de 2011 y han guiado la actividad en el último tramo del ejercicio:

(CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2012)

- Maximizar el valor de la actividad financiera “core” para lo que será necesario centrar la actividad del Grupo NCG en el negocio minorista y en su ámbito geográfico básico de actuación (Galicia, Asturias y León), reduciendo drásticamente su presencia en el resto del territorio español y en el extranjero.
- Venta de participadas y desinversiones en negocios no rentables.
- Racionalización de las redes de sucursales y reducción de plantilla.
- Profundo saneamiento del balance a través del traspaso de activos inmobiliarios a SAREB y elevadas provisiones tanto para cubrir deterioros en la cartera crediticia como en renta variable.

En cuanto a la estructura de NCG Bancos, S.A., en noviembre de 2011 contábamos con una nueva estructura, con 4 áreas de negocio: Novagalicia Banco, EVO, UGAS y banca mayorista.

Según el presidente ejecutivo y consejero delegado de NCG Banco en su fundación, Castellano y González-Bueno, *“en septiembre de 2011 armamos una nueva estructura de gobierno corporativo, cambiamos y establecimos criterios de responsabilidad en nuestra representación en 130 empresas participadas, lanzamos Novagalicia como marca del banco en Galicia, Asturias y León y EVO para el resto de España, diseñando en un corto período de tiempo un nuevo modelo bancario; y contemplamos la estructura organizativa con dos unidades esenciales: UGAS para la gestión profesional de activos singulares y Banca Mayorista, para las operaciones en mercados financieros.*

Profundizamos además en toda la arquitectura financiera del bancos fin de reequilibrar el balance, revisar la política de riesgos, aumentar saneamientos y reconocer pérdidas por 169 millones de euros.” (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2004)

Así es, en octubre de 2011, nacía Novagalicia Banco como marca comercial de NCG BANCO, S.A., con el lema *“Un nuevo banco con los clientes de toda la vida”*. En este mes los problemas de capital en la entidad llevan al Estado a intervenir la entidad a través del FROB. Para ello, el banco realizó una ampliación de capital por 2.465 millones de euros para dar entrada al FROB en el accionariado del banco. De manera que el FROB pasó a controlar aproximadamente el 90% de la entidad. Más tarde, el 12 de enero del 2012, se materializó la entrada de 17 empresarios gallegos en el capital del banco al comprar al FROB el 2,59% del capital. Éste quedó repartido entre el 90,57% del FROB, el 2,59% de los inversores privados y el 6,84% de Novacaixagalicia.

Posteriormente, el 26 de diciembre de 2012, por acuerdo de la Comisión Rectora del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria, en ejercicio de las facultades administrativas que concede el art. 64.d) de la Ley 9/2012, de 14 de noviembre, de reestructuración y resolución de entidades de crédito, acordó la reducción y simultánea ampliación del capital social de NCG BANCO, S.A. tras lo que devino en accionista único de NCG BANCO, S.A. titular del 100% del capital

social a 31 de diciembre de 2012. (CNMV, Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros, ejercicio 2012)

El 19 de julio de 2013, el Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) pasó a controlar el 25,57% de NCG Banco tras el desembolso de 801 millones de euros para dar liquidez a los preferentistas y titulares de deuda subordinada de NCG Banco.

Más tarde, el 9 de septiembre de 2013, se anunció la venta de las oficinas de la marca EVO Banco por parte de NCG Banco a la entidad estadounidense *Apollo Global Management*. Que el 9 de diciembre ya operaba con plena autonomía.

El 19 de noviembre de 2013, el FROB abrió el proceso de ofertas vinculantes para la subasta de NCG Banco. Los bancos interesados en la compra eran Banco Santander, BBVA, CaixaBank y el venezolano Banesco, mientras que entre los fondos que apostaron por la entidad gallega han sido Guggenheim, WL Ross, J.C. Flowers y Anchorage.

El 18 de diciembre de 2013, se anunció que Banco Etcheverría, filial del grupo Banesco, era el vencedor de la subasta de NCG Banco en la primera fase de la misma tras una oferta de 1.003 millones de euros, sin ayudas públicas excepto unas garantías adicionales de 275 millones. De esta manera, compró el 88,33% del capital de NCG Banco que estaba en manos del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) y el Fondo de Garantía de Depósitos (FGD). La adjudicación está pendiente de la aprobación por las autoridades competentes nacionales e internacionales

En abril de 2014, Banesco anunció que se suprimirá la marca Novagalicia Banco una vez que se materialice la adquisición de NCG Banco y se sustituirá por una nueva. Banesco, matriz de Banco Etcheverría, está pendiente del dictamen de Bruselas sobre la operación y las modificaciones al plan de reestructuración,

entre las que destacan la supresión de los límites al negocio y su crecimiento en otras zonas que no sean Galicia, Asturias y León.

En junio de 2014 se conoce la nueva marca con la que operará Banesco, que será "Abanca".

Conclusiones

El sector financiero es, sin duda, uno de los sectores más comentados en la actualidad tras su pronunciada afectación por la crisis económica y financiera mundial.

A lo largo de este trabajo, hemos podido comprobar que el cambio de ciclo económico español ha supuesto una transformación, en parte impuesta y en parte voluntaria, de localización y financiación de las cajas de ahorro.

Nos encontramos ante unas entidades que nacieron en el S. XIX unidas a un Monte de Piedad y que se dedicaron en un inicio únicamente al fomento del ahorro mediante la captación de depósitos, por los que pagaban una tasa de interés mínima, y a efectuar préstamos aprovechando los depósitos de sus clientes. Además, su clientela tradicional eran particulares y pymes, no promotoras como recientemente, y su ámbito de actuación solía ser local o regional.

Desde principios del siglo XX la situación cambia, las cajas se dedicaron también al préstamo hipotecario para favorecer el acceso a la vivienda, y sus funciones empezaron a cambiar con la Reforma de Fuetes Quintana, 1977, con la que se eliminaron las restricciones legales a su actividad y se les permitió ofrecer los mismos servicios que los bancos.

Con el paso del tiempo se separan de sus antecesores y funcionan solas, llegando a alcanzar una gran rivalidad competitiva. Pues las Cajas de Ahorro se expanden primero por toda su provincia de origen y más tarde por toda la comunidad autónoma y, a continuación, a nivel extrarregional. Llegando a alcanzar las Cajas de Ahorro un número mayor de oficinas y empleados que las entidades bancarias.

Esta expansión, que podemos calificar de ambiciosa y ejecutada en un espacio de tiempo muy corto, está unida a otros muchos problemas, como son:

- La oscilación de los tipos de interés con una tendencia sostenida a la baja,
- La estrechez o descenso del margen ordinario en la cuenta de resultados,
- El lanzamiento de nuevos productos de alto riesgo al mercado,
- La concesión de un volumen elevado de créditos a un amplio conjunto de la clientela que, superando los niveles de prudencia, tuvieron la consecuencia de no poder afrontarlos,
- Elevada exposición al sector inmobiliario,
- Inadecuada gestión del gobierno corporativo y representación en los órganos de gobierno por representantes de baja cualificación profesional, siendo un hecho que un amplio número de estos representantes forman parte de diversas instituciones públicas.

Lo ocurrido ha sido que en el año 2006-2008 el tipo de interés Euribor aumenta y por tanto disminuye la demanda de la vivienda y su precio. La morosidad aumenta y las hipotecas concedidas se convierten en activos contingentes.

Las Cajas se encuentran en estos momentos sin liquidez suficiente para afrontar un crecimiento equilibrado, lo que les obliga a reforzar los fondos propios. Para esto, las cajas se financian con nuevas fórmulas de capitalización híbrida, sacando al mercado nuevos instrumentos, como son las participaciones preferentes. Éstas son títulos emitidos a perpetuidad por una entidad; deuda privada, que, a pesar de haber sido calificadas favorablemente por las auditorías,

tienen un riesgo muy alto. Además, deciden obtener más recursos con la titulización de las hipotecas para mejorar el balance, incluidas las *subprime*, obteniendo un riesgo de impago todavía mayor.

Estas nuevas emisiones de productos de alto riesgo y la insistente oferta de las mismas a sus clientes para que las adquirieran, provocó posteriormente la consiguiente pérdida potencial y casos real de los ahorros de estos inversores. Se pasó de ser un producto peligroso reservado a inversores institucionales a ofrecerse a minoristas.

En el 2008 nos encontramos ante una caída de la actividad económica y una estrechez en los mercados mayoristas provocada por la elevada exposición al sector inmobiliario y la provocación de la llamada “burbuja inmobiliaria”.

Los tipos de interés bajan en este año con el propósito de fomentar de nuevo la demanda y consecuentemente los márgenes de las Cajas también se estrechan, provocando que éstas caigan en picado, tanto en resultados como en un desequilibrio financiero.

Estos problemas, entre otros, hacen que el Banco de España y el Gobierno tomen una serie de medidas:

- La creación del FROB, (Fondo de Reestructuración y Ordenación Bancaria), por Real Decreto 9/2009 de 26 de Junio, como instrumento de recapitalización de las entidades financieras

- El refuerzo del sistema financiero

- Y el intento por conseguir la confianza internacional en el sistema financiero

Este refuerzo del sistema financiero y la confianza internacional de las Cajas gallegas se intenta conseguir a través de la creación de leyes que tienen como objetivo sanear estas entidades con la exposición de sus normas. Destaca el Real decreto ley 2/2011, de 18 de febrero, que provocó la bancarización de estas Cajas de estudio, dando lugar a NCG Banco, S.A.

Este Real Decreto-Ley de Recapitalización, establece nuevos coeficientes de capital principal, según las entidades, incrementando éste hasta el 8 o el 10% sobre activos ponderados por riesgo, y exige el cumplimiento de un calendario o, en su caso, de un plan de recapitalización, de tal forma que a fecha 30/09/2011 el proceso debía estar terminado y todas las entidades han de cumplir con los niveles de capital establecidos.

A Novacaixagalicia, entidad creada por recomendación de la Xunta para conseguir una entidad gallega que sea referencia en el sistema español con la fusión de Caixanova y Caixagalicia, se le exigía un nivel de capital del 10% y, a vistas de que le resultaría imposible llegar a él, se convierte en Banco para poder cumplir con los niveles de capital establecidos por el real decreto, ya que le resultaría más fácil llegar al 8% siendo un Banco que al 10% como Caja.

Finalmente NCG Banco, S.A se subasta y es comprado por el Grupo Banesco, quien dirige actualmente esta empresa con la marca comercial "*Abanco*".

Bibliografía

- Armada, I. (2009). *La expansión de las Cajas de Ahorro de España. El caso de Caixa Galicia*. (Diapositiva). A Coruña. CECA, 72 diapositivas
- Avancini, J.M. (2010). *Hasta la vista, Cajas de Ahorro*. Recuperado de: http://www.fundacionsistema.com/media/PDF/Temas1896_PDFJulioRodrig.pdf
- Banco de España (BE). *Regulación Cajas de Ahorro*. Recuperado de: http://www.bde.es/bde/es/secciones/normativas/Regulacion_de_En/Estatal/Cajas__de_ahorros.html
- Blog “Mundo de la empresa”. El apasionado mundo de la empresa, 2011. Finanzas: las causas financieras de la fusión de caixanova y caixagalicia. Recuperado de <http://www.rankia.com/blog/mundodelaempresa/1110185-finanzas-causas-financieras-fusion-caixanova-caixagalicia>
- Boletín Oficial del Estado (BOE). Legislación.
- Calvo, A.; Parejo, J. A.; Rodríguez, L. y Cuervo, A. (2010): Manual del sistema financiero español. Barcelona: Ariel, 22ª edición.
- Cazorla, L. (2013). *Ley 26/2013, de 27 de diciembre de Cajas de Ahorros y fundaciones Bancarias*. Recuperado de: <http://luiscazorla.com/2014/01/ley-262013-de-27-de-diciembre-de-cajas-de-ahorros-y-fundaciones-bancarias/>
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Informe de gestión Grupo Caja de Ahorros (ejercicios 1993 a 2009)

- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Informe de gestión Grupo Caixanova (ejercicios 1995 a 2009)
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Informe de gestión Grupo Novacaixagalicia (ejercicio 2010).
- Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) (1880). *Ley de 29 de junio de 1880*.
- Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Boletines estadísticos. Cuentas de PYG y Balances. (años 1985 a 2010)
- Donoso Donoso, V. (2011). *Historia de las Cajas de Ahorro y situación actual: Un estudio de la realidad económica y financiera*. Recuperado de: <http://eprints.ucm.es/13942/1/1101.pdf>
- Einforma. Directorio de Empresas. Informes de todas las empresas de España. *Caja de Ahorros de Galicia (extinguida)*. Recuperado de: http://www.einforma.com/servlet/app/prod/DATOS_DE/EMPRESA/CAJA-DE-AHORROS-DE-GALICIA--EXTINGUIDA--C_RzE1MDI4OTQ3_de-CORUNA.html
- España (1962). *Decreto-Ley 18/1962, de 7 de junio, de nacionalización y reorganización del Banco de España*. BOE, 13 de junio de 1962, núm 141, pp 8106 a 8109.
- España (2002). *Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero*. BOE, Sábado 23 noviembre 2002, núm. 281, pp. 41293-41294

- España (2010). *Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros*. BOE, Martes 13 de julio de 2010, núm. 169, pp. 61427-61429
- España (2012). *Ley 9/2012, de 14 de noviembre, reestructuración y resolución de las entidades de crédito*. BOE, Martes 15 de noviembre de 2012, núm. 275, pp. 79604 a 79677
- Peláez Rodríguez, E. (2010). *Crisis Financiera y Crisis económica*. Recuperado de www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/.../08_11.pdf
- Gracia García Soto, M. (2003). *El Gobierno corporativo y las decisiones de crecimiento empresarial*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/mggs/>
- Gutiérrez López, C. (2006). *Basilea III: Respuestas y reformas tras la crisis financiera*. Recuperado de: <http://pdfs.wke.es/0/5/6/6/pd0000070566.pdf>
- Maixé J.C, (2004). *Cajas de Ahorro y Desarrollo Regional. Aspectos diferenciales del sistema financiero gallego y asturiano*. Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/autor?codigo=83641>
- Maixé, J.C., Vilar M. y Lindoso E. (2003). *El ahorro de los gallegos. Orígenes e historia de Caixa Galicia (1876-2002)*. A Coruña, Fundación Caixa Galicia, 2003, 371 pp.
- Velarde Fuentes, J. (2011). *Cajas de Ahorro: una historia singular*. Recuperado de: www.fundaciones.org.
- Lexnova. Portal Jurídico. *Ley orgánica 2/2012, de 27 de abril, de estabilidad presupuestaria y sostenibilidad financiera*. Recuperado de:

<http://portaljuridico.lexnova.es/legislacion/JURIDICO/123886/ley-organica-2-2012-de-27-de-abril-de-estabilidad-presupuestaria-y-sostenibilidad-financiera>

- López Iturriaga, F. J. (2007). *La obra social de las cajas de ahorro. Un análisis exploratorio*. Valladolid: UNIVERSIA Business Review-2007
- Noticiasjuridicas.com. *Ley 31/1985, de 2 de agosto, de regulación de las normas básicas sobre órganos rectores de las Cajas de Ahorro*. Recuperado de: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Fiscal/l31-1985.html
- Pajares, A. (2011). *Basilea III: Impactos*. Recuperado de: <http://slideplayer.es/slide/312679/>
- Titos Martínez, M. (2002). *Historia de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid (1702-2002)*. (pag. 207-208) Madrid: Fundación Caja
- Vázquez Sotelo, O. (2012). *La reforma del sistema financiero: cajas de ahorro (años 2011-2012)*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/ce/2013/reforma-sistema-financiero.html>
- Vilches Martínez, R. (2000). *Las participaciones empresariales de las cajas de ahorros. La experiencia de Caja Madrid*. Recuperado de: <http://www.minetur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/341/7RamonMartinez.pdf>