

Artículos de Prensa

Madrid,
30 de diciembre de 2012
Análisis Económico

El Mundo

Santiago Fernández de Lis
Economista Jefe de
Sistemas Financieros y Regulación
de BBVA Research

Las cajas alemanas

A raíz de los debates sobre unión bancaria en Europa ha habido muchas especulaciones sobre por qué Alemania se resiste a que sus entidades más pequeñas sean supervisadas por el Banco Central Europeo. Según algunas interpretaciones, Alemania oculta problemas serios en sus cajas de ahorros, que suponen - si se considera el grupo en su conjunto - cerca de un tercio de su sistema financiero. Alemania es, además, el último gran bastión de las cajas en Europa, una vez privatizadas las italianas y en trance de reestructuración las españolas.

Es interesante la comparación entre las cajas alemanas y las españolas. A través de sucesivas reformas en los años 70 y 80, éstas se fueron equiparando progresivamente a los bancos, en su capacidad operativa, en su regulación, en su supervisión y en su estructura, proceso que culminó con la autorización a la expansión fuera de su región a finales de los 80. En cambio, las cajas alemanas se mantuvieron fieles a su origen, como entidades de ámbito municipal y con prohibición de adoptar participaciones significativas en grupos industriales. El único aspecto en el que las cajas españolas no se homologaron con los bancos fue en su gobernanza y en su capacidad de captar capital, debilidades que resultaron fatales, respectivamente, en el auge y caída del sector inmobiliario.

Las cajas alemanas se han mantenido, pues, como entidades de tamaño reducido, más orientadas al ahorro que al crédito, especializadas en la financiación de las pymes, mucho menos volcadas al mercado hipotecario que sus homólogas españolas y con tradicional exceso de liquidez, que volcaban en los Landesbanken, entidades regionales de los que las cajas son accionistas, a medias con los gobiernos regionales.

Los problemas de los Landesbanken son bien conocidos. Estas entidades, que gozaban de la garantía del estado alemán en sus emisiones de deuda, fueron sometidas a investigación por las autoridades de competencia de la Comisión Europea, que obligó a eliminar esa garantía en 2001, otorgando un plazo de adaptación hasta 2005. Los Landesbanken aprovecharon este período de gracia para emitir por encima de sus necesidades. En un contexto de escasa demanda de crédito en Alemania, colocaron ese exceso de liquidez en los mercados internacionales, adquiriendo paquetes significativos de títulos ligados a la hipotecas "subprime" americanas. Cuando estalló la burbuja, los Landesbanken estuvieron entre las primeras entidades que necesitaron ser rescatadas. De los nueve Landesbanken existentes, cuatro necesitaron ayudas públicas, por importe aproximado de 20 mm de euros.

Pero los Landesbanken, por su tamaño, no van a quedar fuera del radar del BCE: todos menos uno superan el umbral establecido en 30 mm de euros de balance. Esto nos remite a la pregunta inicial: ¿hay otros problemas en el sector de las cajas, además de los conocidos?

Las cajas alemanas son entidades sin dueño: el municipio es el "träger", que se podría traducir como sponsor. No tienen, por tanto, posibilidad de emitir capital en sentido estricto, más allá de la retención de rendimientos anuales. Tienen una baja rentabilidad (de hecho, no aspiran a una rentabilidad de mercado) y una escasa eficiencia. Los miembros de sus órganos de gobierno están elegidos en dos tercios por el municipio y en un tercio por los trabajadores, con los problemas de gobernanza que ello comporta. Todo ello configura unas entidades poco eficientes, pero que no parecen tener problemas de solvencia.

¿Por qué Alemania defiende con tanto ardor a este segmento de su sector financiero? Quizá la respuesta esté en la estrecha conexión entre las cajas alemanas y su entramado industrial, el llamado "Mittelstand", compuesto por multitud de empresas pequeñas y medianas, localizadas en el medio rural, orientadas a la exportación y que proporcionan el 70% del empleo del país. El vínculo entre unas cajas de propiedad pública que no exigen una rentabilidad de mercado y el exitoso segmento de pymes exportadoras equivale a una inmensa subvención de la industria alemana, que escapa a los mecanismos europeos de control de la competencia. La Comisión Europea ha cuestionado en el pasado – sin éxito – su modelo de negocio, argumentando que el acuerdo de reparto del territorio entre las cajas restringe la competencia. Las autoridades alemanas, por su lado, han visto siempre con recelo que las instituciones europeas escudriñen este entramado, lo que quizá explica su reticencia a la supervisión por parte del BCE.