

fine >

FEDERACIÓN
FUERZA
INDEPENDENCIA
EMPLEO

ÁREA DE ESTUDIOS

Empleo Postcrisis en la Banca Española

Miguel Ángel Rodríguez Castellanos
José Manuel García Diego

Empleo postcrisis en la Banca española

Miguel Ángel Rodríguez Castellanos

José Manuel García Diego

La caída del empleo en el sector bancario español, que se ha producido y sigue produciéndose, tras las crisis económica y financiera del 2008 sólo puede ser calificada como sorprendente. Es por ello que en FINE, uno de los sindicatos más representativos del sector, nos hayamos planteado acometer un trabajo que aporte elementos objetivos que puedan explicar este auténtico descalabro.

Las explicaciones que recoge la prensa, generalista o especializada, a menudo procedentes del propio empresariado, de las Fundaciones que mantienen o de las consultoras que les prestan sus servicios, no suelen pormenorizar en el conjunto de causas explicativas de este fenómeno de destrucción de empleo.

NO se trata de recurrir a maniqueísmo alguno y por ello entendemos que lo mejor sería someter estas informaciones públicas a un examen de objetividad utilizando para ello los numerosos datos que nos ofrece la estadística de los reguladores españoles y europeos, así como los propios estados contables que estas empresas vienen obligadas a formular, y más tarde a depositar, en los registros públicos.

Por economía procesal vamos a referirnos al sector bancario en general, aunque no desconocemos que el sector que ha salido especialmente dañado durante la crisis ha sido el correspondiente a las Cajas de Ahorros, sin que falten episodios de desaparición también en la banca AEB.

Es necesario enmarcar esta caída del empleo bancario dentro de un paradigma general de la banca para lo cual se muestra especialmente apropiado un análisis de estas entidades bajo una óptica de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

El análisis RSC de las empresas incorporó a finales del siglo pasado, más allá del cumplimiento de la normativa legal, nuevas perspectivas de valoración empresarial, además de las tradicionales de los accionistas de las empresas que tienen como objetivo la maximización de beneficios. Con este paradigma RSC aparecen nuevas partes interesadas, *stakeholders* se llamaron en el ámbito internacional, en la actividad empresarial, sustancialmente los trabajadores (por encima de lo dispuesto en la normativa laboral), el medio ambiente y la propia sociedad civil.

Las Cajas de ahorros españolas han sido punteras en materia RSC —y alguna continúa siéndolo aún— porque su actividad incluía como objetivo, no sólo maximizar beneficios, sino que la actividad se llevara a cabo de forma sostenible, respetuosa con las mejores prácticas de empleo, de conservación del medio ambiente y las expectativas que en ellas tenía depositadas la propia sociedad, directamente o a través de sus instituciones.

NO debemos olvidar en este sentido que las Cajas de Ahorros revertían más de 2.000 millones de euros a la sociedad vía Obra Social en los años inmediatamente anteriores a la crisis, o que con su presencia en pequeñas poblaciones garantizaban la accesibilidad a los servicios bancarios de sus pobladores evitando la temida exclusión financiera. Una nutrida

presencia geográfica garantizaba, además, el principio de la competencia, uno de los pilares de la propia Unión Europea, con presencia incluso en sus tratados fundacionales.

En esta época los costes laborales, habida cuenta de la estabilidad en el empleo y la ausencia de normativa laboral represiva, suponían en la práctica un coste perfectamente inelástico, hablando en términos económicos.

Tras la crisis económica y financiera, auspiciada por una nefasta gestión de los administradores, hizo que todo ello saltara por los aires. Ahora nadie hace —con las debidas excepciones a que haya lugar— valoraciones RSC en los nuevos bancos nacidos de las cenizas de aquellas Cajas de Ahorros.

Ahora no existen valoraciones de resultados en términos de sostenibilidad. No se revisan las políticas de personal bajo esta óptica de buenas prácticas internacionales. Ahora a duras penas se logra que los empresarios de la banca respeten la normativa laboral, ya de por sí suficientemente regresiva, reportándose abundantes infracciones normativas como las prolongaciones de jornada generalizadas con consecuencias en términos de siniestralidad y absentismo laboral.

La sociedad ha perdido buena parte de aquel retorno de los beneficios en forma de Obra Social de las Cajas de Ahorros que ahora se distribuyen en forma de dividendos a los nuevos accionistas que han venido a sustituir a la propia sociedad como destinatarios de los beneficios de estas entidades.

Ahora, la única sensibilidad empresarial está orientada a los beneficios, sin importar en muchos casos las formas necesarias para conseguirlos devolviéndonos, por tanto, a un paradigma previo a la RSC, dando un salto hacia atrás de más de 35 años en materia de responsabilidad empresarial.

Lo único que hoy es perfectamente inelástico es la rentabilidad del neocapital de los Bancos, y todas las líneas directrices, la estrategia empresarial, están orientadas exclusivamente a garantizar dicha rentabilidad. Las demás variables, el empleo, el coste laboral, etc. son variables totalmente elásticas porque pueden variar, y vaya si lo hacen, como sabemos.

No debe olvidarse que algunos empresarios herederos de las viejas Cajas de ahorros dispusieron de grandes ayudas públicas para comprar a precios simbólicos y tan sólo 3 o 4 años más tarde alardean públicamente de disponer de liquidez suficiente para poder comprar a entidades rivales.

Pero no es objetivo de este trabajo analizar el escenario macro de la crisis de las Cajas de Ahorros, que estamos seguros algún día se hará de forma exhaustiva, por la relevancia social de estas entidades, que tal vez debamos volver a reinventar en algún momento.

Nuestra hipótesis de partida es que las explicaciones que se difunden por el empresario bancario son deliberadamente superficiales e insuficientes para tener una visión global del problema.

Y es por ello que en FINE nos disponemos a analizar alguno de los grandes “mantras” que circulan a diario por los titulares, como si de verdades reveladas se tratara.

1. Se está perdiendo el empleo que se creó artificialmente con el ladrillo.

En el Gráfico 1 adjunto podemos ver cómo desde el comienzo de la crisis el empleo de la Banca ha caído en más de un 30% hasta finales de 2016, lo que representa más de 84.000 empleos. Se trata de una caída sin precedentes. Queremos comprobar si efectivamente, tal y como hemos podido leer en más de una ocasión, el empleo que se ha perdido tras la crisis

se corresponde con el que se creó con la “burbuja del ladrillo”, años de expansión económica en nuestro país asociado a un fuerte incremento de la construcción. Y esa es la razón por la que hemos añadido la estadística desde el año 1997, año que se ha venido asociando al despegue del “ladrillo”.

A finales de 1997 la banca proporcionaba empleo en España a 247.361 trabajadores, según los datos estadísticos del Banco de España. Puede observarse que la curva de creación de empleo se mantiene estable hasta el año 2004, comenzando un crecimiento desde el año siguiente hasta culminar en 2008 con 278.301 trabajadores, lo que supuso, aproximadamente, un incremento de unos 30.000 trabajadores (12,4%).

Debemos añadir que la estadística nos dice que para encontrar cifras de empleo en el sector bancario por debajo de 250.000 trabajadores deberíamos remontarnos más de 40 años atrás, aunque estas cifras no se encuentran disponibles en la estadística oficial del Banco de España.

La explosión de la burbuja tras la crisis, tendría que haber supuesto, al menos teóricamente, una pérdida de empleo similar a la experimentada con el *boom* urbanístico. Pero las cifras no se corresponden con ello ni mucho menos. Podemos ver que tras el comienzo de la crisis se han perdido en el sector más de 84.000 empleos, lo que supone una caída mayor del 30 por ciento, caída que nos consta sigue incrementándose durante este ejercicio 2017, con lo cual podemos afirmar que se han perdido unos 50.000 empleos más de los que se crearon.

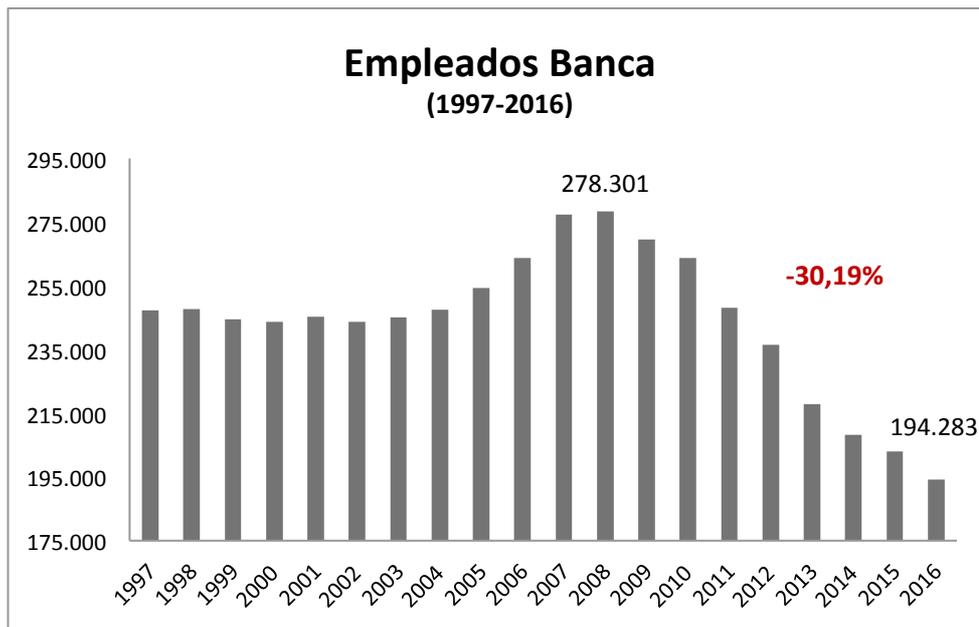


Gráfico 1

Fuente: Boletín estadístico Banco de España

2. Se destruye empleo porque es necesario cerrar oficinas.

En el Gráfico 1 podemos ver como la curva de la gráfica sigue teniendo incluso mayor pendiente tras el saneamiento con cargo a fondos públicos del sector bancario y de forma muy especial las Cajas de Ahorros, en muchos casos buscando un buen envoltorio para que fueran adquiridas por Bancos u otras Cajas.

Efectivamente el año 2013 puede ser considerado como el año de la recuperación del sector, tras el cierre en falso de la crisis en el año 2011. El propio Banco de España en un

trabajo suyo “Informe sobre la crisis financiera y bancaria en España 2008-2014” sitúa precisamente en el año 2014 lo que ellos llaman “normalización de la situación y reforzamiento del sistema financiero en 2014”.

Dando esto por cierto, nos preguntamos por qué era necesario continuar, tras dicha normalización, reduciendo el parque de Oficinas, lo que el sector ha llamado la “capacidad instalada”—incluyendo a los trabajadores con escaso buen gusto—. La secuencia lógica que manejan los empresarios del sector sería algo así como: se destruye empleo porque se cierran Oficinas y se cierran Oficinas porque el negocio ha bajado de forma alarmante.

Veamos. Seguimos apoyándonos en una gráfica (Gráfico 2) que muestre de forma comparativa la evolución del número de oficinas en la etapa de “calentamiento” del ladrillo así como la etapa tras el estallido de la crisis bancaria y financiera.

En el periodo que va desde 1997 a 2008 se abren 8.000 Oficinas en 11 años. A pesar de que veíamos las calles llenas de sucursales, casi una sobre otra, lo cierto es que desde el punto de vista estadístico se trata de un crecimiento de un 20,9 por ciento que resulta elevado pero no escandaloso, por tratarse de un periodo tan largo de tiempo. Aproximadamente el mismo incremento en el parque de Oficinas se había producido en los 13 años anteriores sin que ello hubiera provocado ninguno de los efectos que ahora estamos analizando.

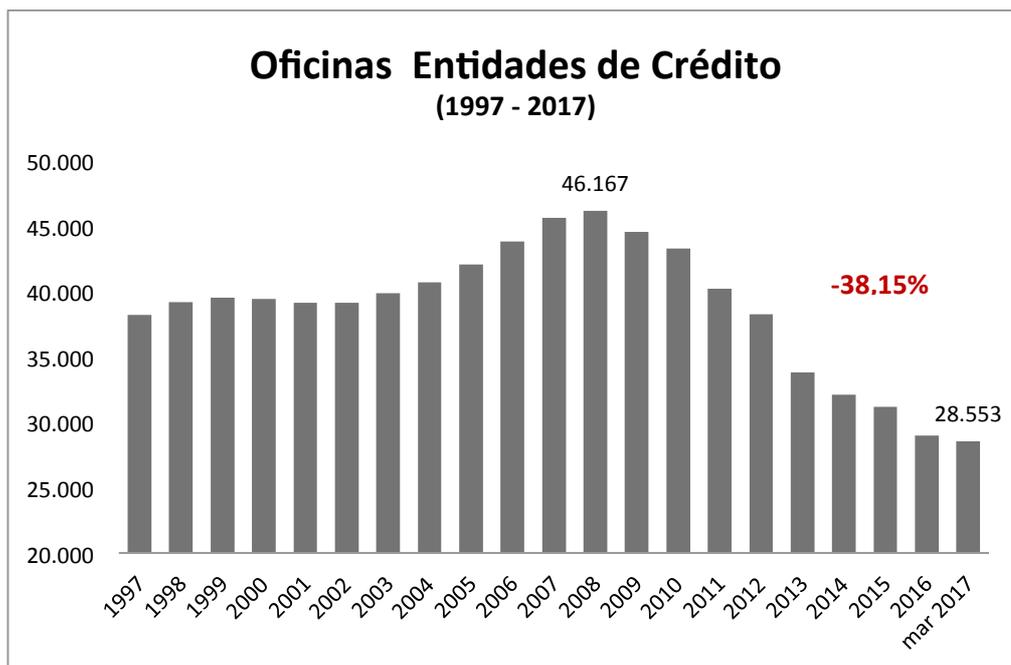


Gráfico 2

Fuente: Boletín estadístico Banco de España

Dando por buena, inicialmente, la primera parte de la proposición, entremos a analizar la segunda, es decir vamos a comprobar si tiene fundamento eso de que “se cierran Oficinas porque el negocio ha bajado de forma alarmante”.

Aquí debemos diferenciar dos cuestiones que a menudo se confunden, tal vez interesadamente, que son el negocio acumulado en los Balances de las entidades, y nuevas oportunidades de negocio en los mercados.

Realmente desde nuestra óptica de análisis del factor trabajo en las entidades financieras, lo que nos interesa es saber cómo ha evolucionado en el tiempo el negocio existente, masa crítica que deben gestionar los trabajadores del sector a diario. Estamos hablando de créditos y depósitos de las Administraciones Públicas y de Otros Sectores residentes.

De nuevo comparamos en dicha evolución las dos etapas a las que nos hemos venido refiriendo, la primera a la época de calentamiento de la economía (1997-2007) y la segunda desde el estallido de la crisis a la actualidad más reciente (2008-jul 2017).

Aquí observamos que la pendiente de las curvas de ambas etapas resultan manifiestamente distintas que las que acabamos de ver en las gráficas de evolución de trabajadores y Oficinas.

Podemos ver cómo el negocio gestionado en la primera de las etapas creció de forma exponencial pasando de 801 bn€ (miles de millones de euros) a 3.426 bn, lo que supone un incremento del 427% que contrasta con la creación de empleo en el periodo (12%) y con la apertura de oficinas (20%).

No defendemos la proporcionalidad estricta en el crecimiento de estas magnitudes, tras el que se esconde el factor importantísimo de la productividad, pero sí queremos dejar constatado que el empresario del sector bancario tuvo un periodo de esplendor en sus cuentas de resultados como consecuencia de esta desproporción.

Veamos ahora, a lo que aquí interesa, si la caída del negocio gestionado se corresponde con los recortes de trabajadores y Oficinas que hemos visto, tras el estallido de la crisis. Podemos ver en el Gráfico 3 cómo se produjo una caída desde los 3.426 bn€ a los 2.622 bn€, lo que supone un 23,4%, muy por debajo del 30% de recortes de personal, y mucho más aún del cierre de oficinas (38%).

Llama poderosamente la atención la desproporción en la primera etapa (12%-20%-427%) con la relativa proporcionalidad de la segunda (30%-38%-23%) y ello nos lleva ya a formular algunas conclusiones objetivas.

En primer lugar podemos ver cómo, el tan cacareado estrechamiento del negocio gestionado por las entidades financieras, es real sólo cuando nos muestran estadísticas de la segunda etapa del ladrillo, la crisis, pero es mucho menos cierta cuando la comparamos con la evolución previa de la etapa del “calentamiento” de la economía española. Porque no es cierto que la crisis se haya llevado por delante el fantástico incremento de la fase de expansión de la economía española, y si no ahí están los números objetivos para demostrarlo. Las cifras de negocio de finales de 2016 están a la altura de las existentes en el año 2006, es decir, al final de ciclo alcista.

Sin embargo, el número de Oficinas y trabajadores del sector al cierre de 2016 están a la altura de los existentes en los años 80 del pasado siglo. Este es realmente el *gap* que acredita la desproporción que los empresarios del sector han operado en las plantillas, basándose en la caída del negocio, apoyándose en datos sólo de la crisis.

Queda acreditado que el empresario financiero español no ha reducido las plantillas porque haya descendido el negocio gestionado, o no en la misma medida.

En cuanto al cierre masivo de Oficinas (38%), no puede ser la explicación para el despido masivo de trabajadores (30%), sino únicamente la constatación de un error empresarial colectivo y una alocada carrera de aperturas llevada a cabo sin fundamento económico y financiero alguno, y sin advertir que dicha errática gestión iba a conducir a consecuencias desastrosas sobre todo para los ciudadanos que somos quienes hemos debido hacernos cargo, con nuestros impuestos, de estos devaneos empresariales.

Y en el caso de los trabajadores (contrataron a 30.000 y han despedido a 84.000) lo hemos soportado doblemente, de un lado con nuestros puestos de trabajo además de como contribuyentes.

Los empresarios gestionan ahora mismo en sus Balances, con datos de Julio de 2017, un 327% más de negocio que al comienzo de la fase expansiva de la economía española con una plantilla de 53.000 trabajadores menos. Esta es la realidad objetiva.

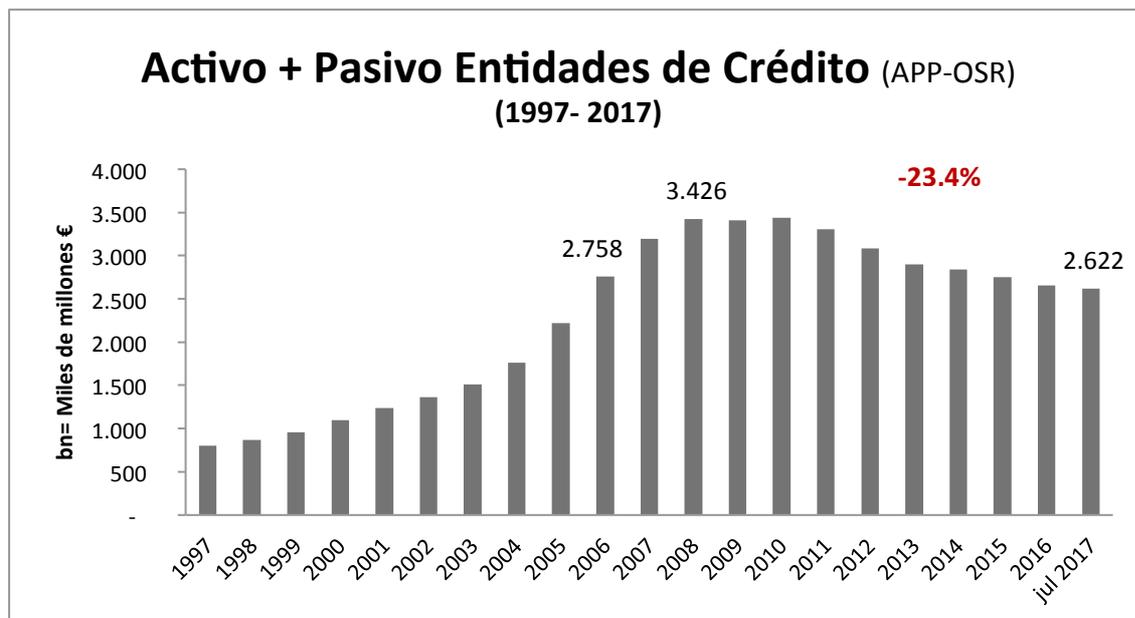


Gráfico 3

Fuente: Boletín estadístico Banco de España

Pero incluso atendiendo al negocio procedente de nuevas operaciones, no se justifica en modo alguno que los bancos estén destruyendo empleo. Es verdad que el crédito a sociedades no mercantiles (crédito a promotor incluido) ha sufrido un recorte importante, pero a lo que a este estudio interesa, se trata de operaciones de crédito poco intensivas en mano de obra ya que suele tratarse de importes elevados que no requieren renovaciones frecuentes, además. Las realmente intensivas son las operaciones de crédito a hogares (financiación al consumo), así que veamos cómo han ido evolucionando.

En el Gráfico 4 podemos ver cómo estas operaciones de financiación a las familias (Descubiertos en cuenta y créditos renovables, Crédito a la vivienda, tarjetas de crédito de pago aplazado, Crédito al consumo y Crédito para otros fines) sufrieron una brusca caída tras el comienzo oficial de la crisis, con un descenso del 53%. Sin embargo, esa caída se ha compensado posteriormente hasta el punto de que a finales de 2016 había vuelto a crecer en parecido porcentaje. De hecho, como puede verse, el crédito concedido por nuevas operaciones en el año 2016 se situó prácticamente a la altura del año 2006, punto más alto de la etapa expansiva de nuestra economía.



Gráfico 4

Fuente: Boletín estadístico Banco de España

Pero donde realmente queda patente todo ello es en la evolución de los indicadores de productividad (negocio gestionado por trabajador) de la industria financiera española. La curva del gráfico que adjuntamos (Gráfico 5) es suficientemente explicativa, y de nuevo estamos en condiciones de extraer algunas conclusiones objetivas.

En primer lugar podemos observar que el gráfico es sensiblemente distinto a los ya mostrados de evolución de las plantillas, de las Oficinas y del negocio gestionado. En el indicador de productividad no se observa caída alguna tras la crisis de 2008. Por el contrario podemos observar cómo en este periodo de crisis se ha pasado de que cada trabajador gestionara 13,3 millones € a 13,7 millones €, lo que nos sirve para concluir que al empresario financiero español la crisis no le ha sentado nada mal, porque la productividad aumenta y las pérdidas corren a cargo de los ciudadanos.

Pero si tenemos en cuenta el periodo completo de las dos etapas de expansión y recesión que hemos venido manejando, podemos observar cómo la productividad importantísima ganada en la etapa expansiva no sólo no se ha reducido sino que se ha incrementado tras la crisis. En el conjunto de estos últimos 20 años la productividad del sector ha crecido un 428%.

Es sabido que la productividad puede crecer de dos formas: mediante el uso de la tecnología, o “a la española”, es decir, “metiendo” horas sin cobrarlas. Damos por descartada la explicación de la tecnología, ya que se trata de un periodo en el que no han existido avances significativos en la tecnología bancaria, representado por los grandes centros de proceso de datos, redes informatizadas, cajeros automáticos, etc., todo ellos existentes ya en 1997 como resulta obvio.

La productividad en estos años se ha incrementado, como hemos visto, por el incremento del negocio y por la desaparición de buena parte de los trabajadores que lo gestionan.

¿Y entonces quién ha corrido con el esfuerzo adicional?. Pues evidentemente los trabajadores que no fueron despedidos y que se han visto abocados a prolongaciones de jornada salvajes, en muchos casos ante el temor a formar parte de la lista de despedidos.

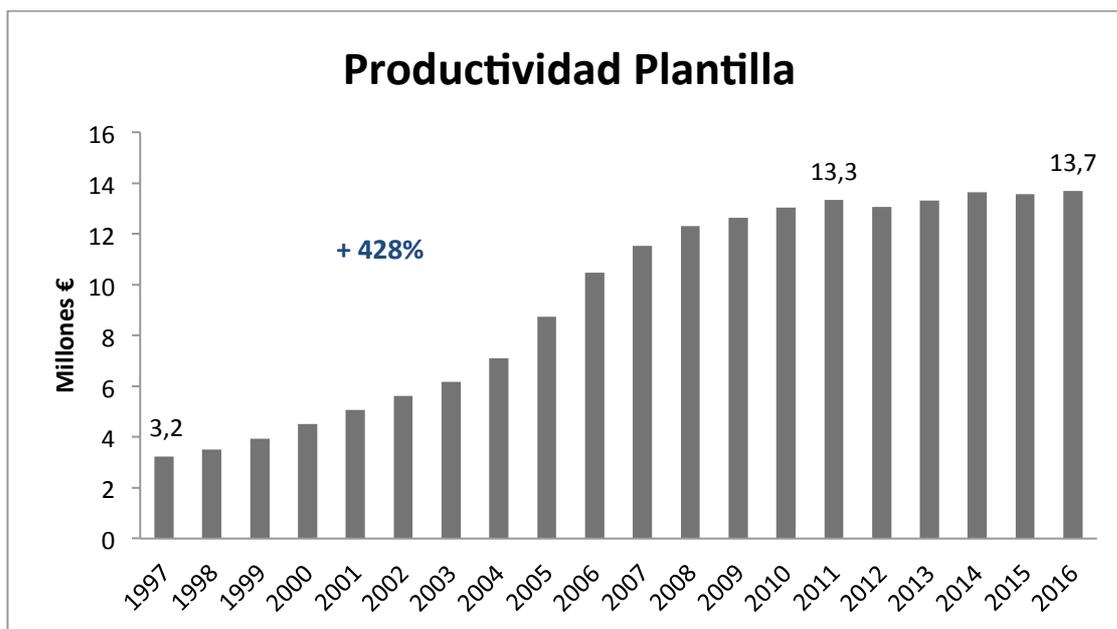


Gráfico 5

Fuente: Boletín estadístico Banco de España. Elaboración propia

No queremos dejar pasar en nuestra exposición la ocasión de mostrar alguna de las consecuencias de la presión ejercida por los empresarios de la banca sobre los trabajadores, no ya sólo para mantener, sino incluso para mejorar la productividad en época de crisis, consecuencias que como estamos viendo siempre corren a cargo de terceros (Estado, ciudadanos, trabajadores, clientes, etc.) pero que no ha sido soportada en ningún momento por los propietarios del capital, que son quienes teóricamente debieran correr con los riesgos, como cualquier otro inversor.

Los riesgos psicosociales han sido protagonistas de esta época. El empresario se ha negado insistentemente no sólo a evitarlos, que es el mandato legal que tiene, sino incluso a evaluarlos, a cuantificarlos. Está incumpliendo con el consentimiento tácito de las Administraciones públicas, perfectas conocedoras de la infracción legal y las perversas consecuencias que ello tiene en términos de salud y también para las arcas del Estado, porque el empresario conoce perfectamente que una plantilla presionada no tiene otra elección, en muchos casos, que aceptar la imposición o terminar en los dispensarios de salud pidiendo ayuda.

Paradójico resulta que este empresario resulte beneficiado de no cumplir la ley en todo caso, ya que cuando el trabajador acepta realizar horas extraordinarias sin cobrar, ello representa enriquecimiento ilícito para el empresario, y cuando por aceptarlo, no aguanta y cae víctima del estrés, le paga el salario la Mutua (dinero público, no lo olvidemos) con el consiguiente ahorro también para el empresario.

Sea como fuere este absentismo producto de la presión puede ser contemplado, por tanto, desde dos paradigmas distintos, el sufrimiento de los trabajadores que se “rompen” por una presión intolerable, o un ERE gratuito y encubierto para el empresario porque paga el Estado.

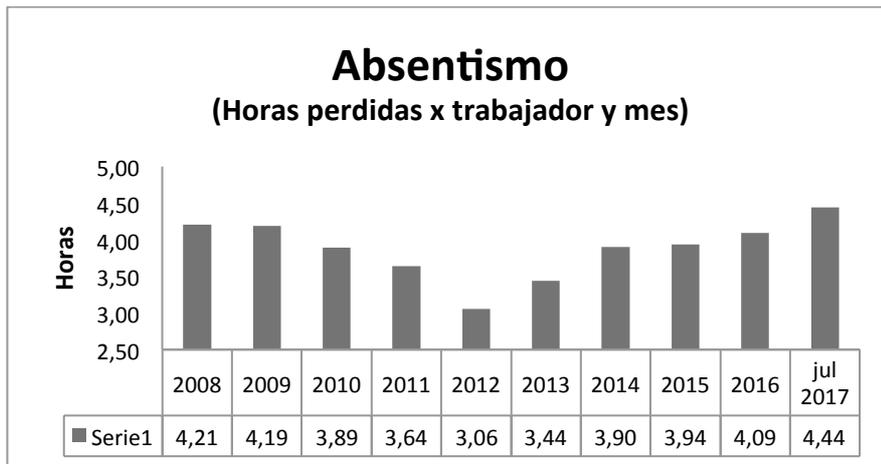


Gráfico 6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

El absentismo en el sector financiero (datos del Instituto Nacional de Estadística) presenta desde el inicio de la crisis económica un perfil gráfico que se parece sospechosamente a la primera fase de recuperación de la crisis —lo veremos en otros gráficos posteriores—, con una caída notable en 2012, año de recrudescimiento de la crisis y cuando se acelera la curva de despidos, e incremento muy importante (45%) desde ese año a la actualidad.

Es fácil concluir que el absentismo del sector financiero registra en la actualidad una pérdida de 4,44 horas por trabajador y mes lo que supone más de 10 millones de horas anuales no trabajadas, de las cuales aproximadamente, y según nuestra información y experiencia, más de la mitad se corresponden con bajas por estrés, habida cuenta de que estamos hablando de un sector en el que no existen prácticamente los accidentes de trabajo.

3. Se cierran Oficinas porque España está excesivamente bancarizada.

Hemos escuchado hasta la saciedad que España era el país más bancarizado de Europa. Y es cierto que España tiene más Oficinas, en términos de población que la Unión Europea, y más concretamente que los países de la Zona Euro. Esto nos provoca una reflexión inicial, que la sociedad española ha sido víctima del desatino de banqueros que se equivocaron de forma radical creando una burbuja (y abriendo Oficinas) que le ha costado a este país sangre, sudor y lágrimas. Equivocación que no es necesario repetir que la hemos pagado todos los ciudadanos por partida doble, con nuestros impuestos, con subidas espectaculares de los servicios, y algunos otros con nuestros puestos de trabajo.

Con carácter previo debemos decir que con esta coletilla, de abundante presencia mediática, se está queriendo ocultar la realidad dándole apariencia de veracidad, un tipo de falacia muy conocida.

Veamos. Se dice que en España hay que reducir la “capacidad instalada” —denominación que recibimos las personas y las oficinas por parte de los empresarios del sector— porque es la mayor de Europa con diferencia. Con este término generalmente se están refiriendo a Oficinas y trabajadores del sector financiero y como va todo en el mismo *pack*, tal parece que resulten variables dependientes. Y ahí es justo donde no se cuenta la verdad.

Y es que mientras que, como hemos dicho, es cierto que el número de Oficinas bancarias españolas es mayor que en la UE (oficinas por cada 10.000 habitantes), esto nos conduce necesariamente a inferir —y esto es lo que se oculta siempre— que en España el sistema

proporciona empleo a más trabajadores que en los países miembros de la UE (trabajadores por cada 10.000 habitantes).

Buscando los datos oficiales del Banco Central Europeo para objetivar el asunto podemos ver cómo, sin dejar de ser cierto que en España hay más oficinas bancarias que en Europa en términos de población (cada vez la diferencia es menor como puede verse en el Gráfico 7), lo que a nuestro trabajo interesa es saber si en la UE (en concreto en los países de la Zona euro) trabajan, relativamente, más o menos personas que en España en el sistema financiero.

En el gráfico 7 puede observarse cómo en el año que comienza la crisis España presenta un parque de Oficinas muy superior al europeo en términos de población, aunque puede verse claramente cómo esta cifra ha convergido tras años de cierre de Oficinas.

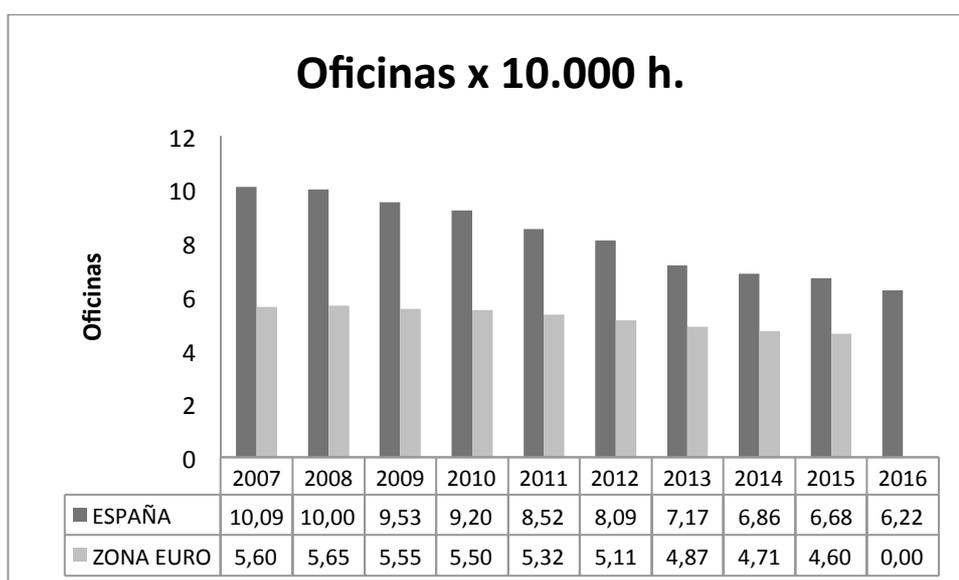


Gráfico 7

Fuente: Banco Central Europeo

Necesitamos ahora conocer si el porcentaje de población que trabaja en el sector financiero también es superior en Europa. Y esto, de lo que nadie habla nunca en ningún medio ni ninguna consultora, queda demostrado objetivamente que no es así.

En el año de comienzo de la crisis, en la Zona Euro trabajaban en el sistema financiero 69,9 empleados por cada 10.000 habitantes, todo ello con datos del Banco Central Europeo y la estadística poblacional de Eurostat. A finales de 2015, último año disponible, trabajan 58,8 por cada 10.000 habitantes. Eso quiere decir que ha registrado una caída de un 15,8 por ciento.

Como podemos ver en el año 2008, la cifra de la población española ocupada por el sistema financiero ascendía a 61,4 trabajadores, frente a los 41,7 que se registraban en el año 2016, o lo que es lo mismo, un descenso del 32 por ciento.

La conclusión es obvia, y puede apreciarse gráficamente: España siempre ha ocupado menos trabajadores que la Zona Euro en el sistema financiero, incluso en nuestros momentos de economía más expansiva, diferencia que se agranda de forma notable en la actualidad (2015, último ejercicio con datos).

Y otra conclusión más. Para que España pueda converger con las cifras de los países de la Zona Euro necesitaría disponer de una población ocupada adicional de 72.000 trabajadores, prácticamente los mismos que ha destruido el sistema bancario español tras la crisis financiera.

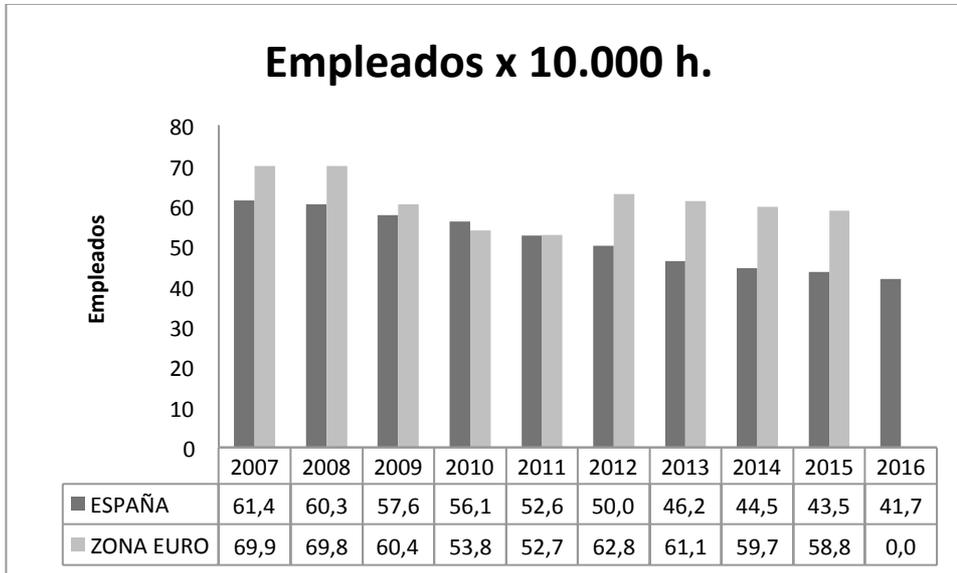


Gráfico 8

Fuente: Banco Central Europeo. Eurostat

De manera que en términos de bancarización no es posible justificar la destrucción de empleo que se ha llevado a cabo. El mayor número de Oficinas no es otra cosa que un error de unos empresarios financieros que no supieron ver venir la crisis, pero lo realmente importante es que España está mucho menos “bancarizada” que Europa en trabajadores del sector, que es lo que sustancialmente importa a este trabajo.

4. Se cierran Oficinas porque la banca digital está sustituyendo a la presencial.

Los propietarios del capital de los Bancos, con la ayuda inestimable de la normativa laboral y una calculada indiferencia de la Administración pública, han visto cómo los costes laborales unitarios de sus plantillas descendían de forma importante tras la crisis y ahora, tras el final de la crisis, están manejando, interesadamente, una nueva explicación de por qué cierran Oficinas.

El Presidente de uno de estos Bancos recientemente decía en una charla que había que “quitar eso de la cabeza de que los bancos están cerrando sucursales”, y que lo que ocurre en realidad es que “no nos apetece cerrar ninguna sucursal, nos las cierran los clientes”, en referencia a los “clientes que prefieren la comunicación virtual”. Realmente escogió el lugar menos adecuado ya que se trataba de una zona eminentemente rural, pero este discurso responde bien a la nueva corriente de opinión iniciada por banqueros y repetida como un eco mediático por la mayoría de la prensa, incluso especializada, sin elaboración o comprobación alguna.

En realidad sabemos que estos empresarios están confundiendo un deseo con la realidad. Es evidente que la sociedad está evolucionando hacia una mayor capacitación digital, pero de ahí a que esta tendencia tenga la consideración de “disruptiva”—como la llaman— hay todo un mundo. Disruptivos fueron la máquina de vapor, la electricidad o el petróleo. Las TIC,

con Internet a la cabeza, también podrían tener esta consideración, pero no puede decirse que haya cambiado radicalmente la forma de comprar productos financieros en nuestro país, como ahora veremos, y que deberán pasar algunos años para que esto sea una cuestión masiva.

Esta migración que todavía tiene connotaciones muy minoritarias está siendo utilizada artificialmente para que banqueros y bancarios anden justificando el cierre de Oficinas, sobre todo porque no quieren decir la verdad, que es la reducción de empleo. Falta mucho aún para que las “Tablet” sustituyan a las colas, que gracias al cierre desproporcionado de un 38% de estas Oficinas, han vuelto a resurgir con fuerza.

Decíamos que en realidad se trata más de un deseo del empresariado bancario que otra cosa. Algunos vendedores de tecnología les ponen los dientes largos dibujándoles un futuro ideal del capitalismo bancario, los bancos sin trabajadores, o sin costes desde su perspectiva. Les hablan de *big data*, de *blockchain*, con una neo jerga creada *ad hoc*, como *potenciar las capacidades digitales* para mejorar la *customer experience*, sustituir a los clientes por *fans*, y en general esas cosas que enseñan en las escuelas de negocios y que serán noticia dentro de 25 años, si lo son.

Le llaman modernidad digital al cambio que tienen que dar, pero no porque exista ninguna verdadera revolución. Las tarjetas, los cajeros y la Banca online son viejos conocidos de la banca y es mentira que exista ninguna tecnología disruptiva. Lo que ha pasado es que fenómenos como *bitcoin*, *paypal* o *fintech* han nacido fuera de la banca, haciendo aparecer a sus dirigentes como algo estático y desconectado de la realidad.

Además de la divulgación de esta neo jerga, imprescindible para crear una realidad que no existe, los banqueros tienen a su disposición colaboradores y consultoras que contribuyen a la creación de esta realidad imaginada.

Una conocida Fundación en el llamado “Observatorio de la Digitalización Financiera” ha publicado recientemente los resultados de una Encuesta sobre “*El cliente de la banca digital en España*” que en resumen dice que:

*“Al analizar el grado de digitalización general, se encuentra que el **92% de los clientes bancarios es usuario habitual de Internet.... El perfil promedio del cliente de servicios financieros digitales en España es el de una mujer trabajadora de menos de 39 años, con hijos, residente en poblaciones de más de 200.000 habitantes y con ingresos entre 3.000 y 5.000 euros en el hogar.**”*

Para asegurar más adelante que los expertos “*relacionan*” la mala costumbre de pagar en efectivo de los españoles “*con el fraude fiscal*”.

Ahí queda eso. Queda claro en este caso, en sintonía con la escuela de la psicología social, que la realidad no existe, sólo se crea con el lenguaje, con la narración, aunque realmente si querían menospreciar a quien paga en efectivo podrían buscar en los sillones de sus Consejos de Administración y no entre los abuelos que acuden cada mes a cobrar su pensión.

NO es cierto que exista tal revolución y los resultados de sus encuestas son evidentemente falsarios, a no ser que hayan hecho el estudio de campo en Dubai. Nosotros, que estamos en conexión diaria con la clientela en toda España, sabemos que los resultados de esta encuesta es probable que estuvieran escritos antes de hacerla, porque la realidad es muy distinta.

Estas encuestas de encargo sólo tienen una función, ir incentivando a la clientela a que se parezcan a los clientes tipo, es decir se crea un cliente tipo, se divulga y con ello se crea tendencia para que los clientes analógicos traten de parecerse a aquél. Porque si no ¿qué sentido tendría hacer encuestas para saber cuál es perfil tipo de sus propios clientes?.

Bastaría con mirar en sus bases de datos y publicarlo. Pero no pueden hacer eso porque sus aún escasos clientes que compran productos financieros por la red no responden a este perfil, como todos sabemos.

Y, además, si realmente quieren conocer esta información nada mejor y más fiable que acudir a la **“Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares”** que el INE viene haciendo desde 2006 conforme a las exigencias de EUROSTAT, agencia estadística europea, con una muestra nada menos que de 20.000 hogares españoles, y a la que ahora nos referiremos.

La encuesta financiada por la Banca llega a la conclusión de que *“el cliente de banca cuenta con un creciente perfil digital que está conduciendo a una revisión del modelo relacional con las entidades financieras y que permite anticipar cambios más que relevantes en el sector”*. Ahí queríamos llegar. A justificar el **“cambio de modelo relacional”**, como forma de justificar el cierre de Oficinas, lo que no deja de ser ridículo, cerrar oficinas hoy (18.000) con cargo a un “cambio relacional” que vendrá a futuro, si viene.

El Informe *ad hoc* de la banca pasa de puntillas sobre una cuestión trascendental y es que para que se produzca este cambio de modelo relacional (sustituir la Oficina atendida por la Tablet) es necesario que el cliente pueda efectuar de forma remota las mismas operaciones que hace de forma presencial porque de no ser así, estarían utilizando a los clientes para justificar el despido de los trabajadores.

Consultar saldos de las cuentas, la actividad principal de los usuarios de banca digital, según este Informe, no puede ser considerado un servicio o producto de consumo alternativo. Nadie acude ya a su Oficina para consultar el saldo. O casi nadie, por tanto, falacia argumentativa.

Lo verdaderamente determinante es conocer qué porcentaje de estos usuarios contratan productos o servicios a través de medios digitales, es decir, de forma desatendida. Y esto es justamente lo que la encuesta *ad hoc* no hace.

Pero quien sí cuenta la verdad sobre esto es la Encuesta del INE a la que hacíamos referencia. Verdad estadística oficial apuntalada por consulta a 20.000 hogares de este país, como vimos. En el Cuadro 1 podemos ver cómo efectivamente el número de actividades financieras que han efectuado los clientes a través de Internet ha experimentado un crecimiento significativo, pero que de ninguna manera puede calificarse como “disrupción” y mucho menos servir como justificación para cerrar Oficinas.

De dicha encuesta hemos extraído información de los años 2008 (año de la crisis), 2011 (año intermedio) y 2016 (último disponible) a efectos de ver cómo ha sido la evolución de los compradores de servicios financieros a través de la red, y efectivamente podemos ver que esta forma de comercio se ha incrementado de forma importante, sobre todo debido al crecimiento del número de usuarios de Internet, y no tanto como incremento del porcentaje de compradores de servicios financieros del total de compradores por Internet.

Este porcentaje figura al lado del número absoluto de compradores de servicios financieros en cada periodo.

Evolución actividades financieras mediante Banca Digital			
	Comprar o vender acciones, bonos, fondos u otros productos de inversión financiera	Suscribir pólizas de seguros o renovar las existentes, incluyendo las ofrecidas como un paquete junto con otro servicio	Formalizar un préstamo o disponer de un crédito de bancos u otros proveedores financieros
2008	443.187 (6,7%)		
2011	532.927 (5,7%)		
2016	783.494 (5,2%)	1.539.006 (10,22%)	307.801 (2,04%)
<i>Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de Información y Comunicación en los hogares – Instituto Nacional de Estadística (INE)</i>			

Cuadro 1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

No se especifica en los microdatos de la Encuesta de 2016 si las compras financieras, que en este año ya aparecen desglosadas, son efectuadas por los mismos o distintos usuarios.

Sea como fuere, el crecimiento porcentual de los clientes digitales NO es ni mucho menos espectacular (obsérvese que incluso el % de 2011 es inferior al de 2008) y utilizar esto como explicación de “disrupción”, de “revolución”, y otros términos que hemos visto publicados es una pura falacia de algo que pretenden que sea, pero que aún no es.

Pero la mejor forma de conocer la penetración de los usuarios de Internet en el sector financiero es comparar los porcentajes de aquellos que tramitan productos bancarios con los que compran otro tipo de productos a través de la red.

Y es ahí donde podemos observar que entre las preferencias de los compradores digitales no se encuentran los compradores de servicios financieros que se sitúan prácticamente en la cola del comercio electrónico, incluida la compra de seguros que no puede considerarse propiamente un servicio bancario, o al menos en exclusiva.

Todo lo cual hace que sea fácilmente desestimable este intento de la patronal bancaria, y sus medios, para anticipar un mundo que aún no existe, y mucho menos que sirva para justificar el cierre de Oficinas, tras el final de la crisis económica.

PRODUCTOS Y SERVICIOS CONTRATADOS POR INTERNET 2016

(Nº compradores: 15.065.709)

TIPO DE COMPRA	%
Alojamiento de vacaciones (hotel, apartamento, etc.)	29,67%
Material deportivo, ropa	28,21%
Otros servicios para viajes (billetes de transporte público, alquiler de coches, etc.)	26,38%
Entradas para espectáculos (cine, teatros, conciertos,...)	25,25%
Bienes para el hogar (de tipo duradero)	17,12%
Libros, revistas, periódicos (incluye libros electrónicos)	13,35%
Equipamiento electrónico (p. ej. cámaras fotográficas)	12,81%
Otros productos o servicios	12,44%
Equipo informático (ordenadores y accesorios)	12,01%
Suscribir pólizas de seguros o renovar las existentes, incluyendo las ofrecidas como un paquete junto con otro servicio	10,22%

Productos de alimentación y otros de consumo no duraderos	8,35%
Películas, música	7,75%
Servicios de telecomunicaciones (p. ej., contratos de banda ancha, líneas telefónicas o TV, recarga de tarjetas prepago, etc.)	7,48%
Material formativo on line	6,35%
Juegos de ordenador o videoconsolas y sus actualizaciones	6,25%
Otro software de ordenador	5,22%
Comprar o vender acciones, bonos, fondos u otros productos de inversión financiera	5,20%
Formalizar un préstamo o disponer de un crédito de bancos u otros proveedores financieros	2,04%
Medicamentos	1,45%

Fuente: Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de Información y Comunicación en los hogares – Instituto Nacional de Estadística (INE)

Cuadro 2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

5. Los cierres de Oficinas no han generado exclusión financiera.

Esta es otra de las explicaciones que dan los empresarios de la banca cuando se les acusa, con su desmesurado cierre de Oficinas, de fomentar la exclusión financiera de grandes capas de población, atribuida falsamente a la concentración dentro del sector ya que el hecho de que un Banco compre una Caja de ahorros no implica en ningún caso obligación de cierre de Oficinas de pequeñas poblaciones. La diferencia es obvia, las Cajas de ahorros, principales proveedores de servicios financieros en estas pequeñas poblaciones, mantenían abiertas estas Oficinas como servicio público. Ahora son centros de rentabilidad.

Cuando estas Cajas se han reconvertido en Bancos (con nuevos accionistas) o han sido directamente absorbidas por Bancos AEB, lo que prima es únicamente la rentabilidad económica. Pero incluso dentro de esta corriente de abandono del paradigma de responsabilidad social corporativa, al que nos referíamos al principio de este trabajo, existen diferencias notables.

Y es que no puede extenderse a todo el sector uniformemente la responsabilidad por el incremento de la exclusión financiera, ya que el ADN de las viejas Cajas de Ahorros sigue perdurando. El profesor **Maudos** de la Universidad de Valencia en su magnífico trabajo **“El acceso a los servicios bancarios en España. El impacto de la reducción del número de oficinas”**, con datos referidos al año 2015, sostiene que a pesar de estos cierres de Cajas de ahorros *“en 2015, el 2,2 % de la población española tiene acceso a una oficina en su lugar de residencia gracias a una caja de ahorros/banco de fundación bancaria, frente al 0,7 % y 0,4 % que tiene acceso gracias a una cooperativa de crédito y un banco, respectivamente”*.

Estas cifras sirven para comprobar la distinta “sensibilidad” que los Bancos procedentes de Cajas de Ahorros tienen en este sentido con relación a los Bancos AEB, tradicionalmente centrados únicamente en la rentabilidad económica.

Aún con todo, en España existían en 2015, según el Informe citado, 3.899 municipios (48% del total) en los que viven 1.127.853 habitantes (2,4% del total) sin ninguna Oficina bancaria, lo que supone un incremento sobre las cifras de 2008 del 0,4% de la población, unas 200.000 personas más.

Relevante es conocer que a finales de 2015 en 880 municipios españoles donde residen 1.032.753 personas no existe exclusión financiera gracias al servicio que prestan Cajas de ahorros (o bancos propiedad de fundaciones bancarias), mientras que los Bancos AEB impiden la exclusión financiera tan sólo de 196.308 habitantes en 142 municipios.

Resulta significativo a este respecto ver cómo ha evolucionado la distribución de Oficinas de Cajas de Ahorros o Bancos CECA –los Bancos AEB no publican este dato– por tramos de población desde el comienzo de la crisis hasta 2016. En el Gráfico 9 queda patente que las Cajas de Ahorros han reducido su presencia relativa en las grandes poblaciones (donde se cometieron más errores de aperturas indebidas) mientras que ha crecido, y de forma importante, su presencia relativa en las poblaciones de menos de 10.000 habitantes.

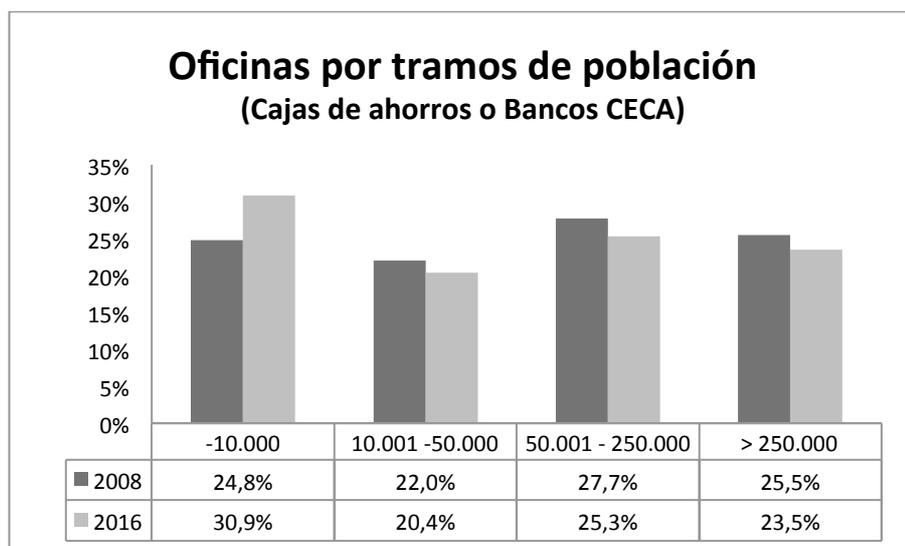


Gráfico 9

Fuente: Anuario CECA

De manera que, por todo ello, puede concluirse que es verdad que el cierre de Oficinas ha generado exclusión financiera en el caso de los Bancos y en mucha menor medida de las Cajas de ahorros o sus Bancos instrumentales. O lo que es lo mismo, que cerrar Oficinas en el medio rural con el objetivo de rebajar los costes (despedir) sí afecta a los usuarios en su accesibilidad a los servicios financieros, en algunos casos hasta la exclusión financiera.

6. El cierre de Oficinas no genera problemas de competencia.

Es evidente que un mayor número de entidades financieras significa mayor competencia entre éstas. *Contrario sensu* parece que los procesos de concentración entre entidades y el consiguiente cierre de Oficinas con solapamientos debería ir en detrimento precisamente de esta competencia.

Sorprende que las autoridades europeas sigan alentando la concentración de Bancos. “*Hay demasiadas entidades compitiendo por los clientes*” ha declarado en estos mismos días **Daniele Nouy**, Presidenta del Consejo de Supervisión del Banco Central Europeo, que pasará a la historia de la Banca española por fulminar en una noche al Banco Popular por el precio de 1 euro, parece que sin tener en cuenta la seguridad jurídica exigible. Esta dirigente ha sostenido que los “*bancos deben poder caer*”. *Esta es la cosa más importante que se puede hacer para que el mercado funcione de nuevo*”.

Sorprende escuchar esto de una dirigente europea, que más tarde es repetido como un mantra por la industria bancaria nacional. Y sorprende por dos razones, la primera de ellas porque estamos hablando de un principio, el de la competencia, absolutamente sagrado en la UE, que se incluye incluso en sus Tratados fundacionales. La libre competencia va siempre en beneficio de la clientela, evitando monopolios o al menos oligopolios que impiden fijar precios fuera de las reglas del libre mercado.

Y la segunda es que su afirmación de que *“los bancos deben poder caer”* resulta absolutamente contradictoria con la pretensión de que los bancos sean más grandes. Si se incentiva la concentración bancaria las entidades serán cada vez mayores, y ya sabemos todos que cuando son tan grandes cuesta más dejarlas caer que rescatarlas, por su condición de sistémicas. Y también sabemos que quien las rescata no son sus accionistas sino los ciudadanos, así que creemos que la señora Nouy, cuando dice estas cosas, está pensando más en los accionistas de la banca que en sus clientes, que en su condición de ciudadanos son el principal bien jurídico a tutelar por las instituciones europeas.

Alentados por declaraciones de este tipo, es natural que nuestros empresarios patrios se refugien en las directrices europeas para seguir cerrando Oficinas y patrocinando fusiones, sin temor a que se lesione el principio de la competencia, aunque todos tengamos claro que el único objetivo es maximizar beneficios para sus accionistas, por mucho que lo sufran los trabajadores con sus despidos.

En el Cuadro 3 podemos ver cómo al comienzo de la crisis operaban en nuestro país 188 entidades bancarias, que tras sucesivos procesos de integración se han reducido a finales del último año a 105, o lo que es lo mismo, se han visto reducidas en un 44%. Si a esto le añadimos que se cerraron el 38% por ciento de las Oficinas bancarias, resulta evidente que la competencia ha debido, necesariamente, empeorar.

CONCENTRACIÓN ENTIDADES FINANCIERAS ESPAÑOLAS (2008 – 2016)		
	2008	2016
BANCOS	66	48
CAJAS DE AHORROS	46	14
CAJAS RURALES	76	43
	188	105

Fuente: Anuarios Estadísticos de AEB, CECA y UNNAC.

Cuadro 3
Fuente: Anuarios CECA, AEB y UNACC

Lo que se mide a nivel europeo es la concentración en términos de competencia dentro de un sector y se hace a través de un indicador llamado **Índice de Herfindahl** que se calcula con la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de todos los competidores entre el número de competidores. Cuando todas las empresas tienen la misma cuota estaríamos ante un mercado de competencia perfecta y cuando el indicador es de 10.000 ante un monopolio.

Acudiendo a los números del Banco Central Europeo nos encontramos con que en el año 2008 el sector financiero español era el segundo menos competitivo en la comparativa con los principales países de la UE para situarse en 2016 en cabeza de dicha comparativa. El empeoramiento en tan sólo 8 años en un 89% de nuestro índice de competencia supone doblar al de otros países de la UE, algunos de los cuales, como Francia, no sólo no han

empeorado sino que han mejorado. Este es un buen argumento para rebatir a aquéllos que sostienen que la concentración de Bancos debe continuar en España.

ÍNDICE DE HERFINDAHL			
(2008 – 2016)			
	2008	2016	%
España	497	937	-89%
UK	412	422	-2%
Francia	681	572	16%
Italia	307	452	-47%
Alemania	191	277	-45%

Fuente: *EU structural financial indicators (BCE)*

Cuadro 4

Fuente: Banco Central Europeo

Pero los grandes números de las entidades, entre las que se encuentran algunas de muy pequeña dimensión, con ser muy relevantes no reflejan la realidad de la falta de competencia y el consiguiente perjuicio para los clientes, además de para los trabajadores víctimas de despidos, que tampoco le debemos importar mucho que digamos a la comisaria europea de la cosa.

Más significativo resulta analizar el grado de concentración de las principales firmas financieras de cada país y esto se hace comprobando el porcentaje de mercado controlado por las 5 principales Bancos de cada Estado miembro de la UE.

En el Cuadro 5 podemos ver cómo de nuevo este Indicador de concentración se ha disparado tras el proceso de concentración consecuencia de la crisis financiera. De la comparativa de la evolución del índice de España con el de los principales países de la UE podemos sacar varias conclusiones, la primera que España ha pasado a estar a la cabeza de todos ellos. Sus 5 principales Bancos controlaban en el año 2008 el 42,4% del mercado bancario español y tras la desaparición de las Cajas de Ahorros ahora controlan un 46% más, es decir, el 61,8% del mercado.

También han incrementado de forma importante su cuota de mercado las 5 principales instituciones bancarias de Italia y Alemania, pero quedan absolutamente lejos del porcentaje español, en concreto Alemania prácticamente en la mitad.

En sentido contrario, con lo cual no puede hablarse de generalización tras la crisis, los 5 principales Bancos de Francia y UK tienen ahora una cuota de mercado inferior a la de 2008.

Cuota de Mercado 5 principales Bancos			
(2008 – 2016)			
	2008 (%)	2016 (%)	%
España	42,4	61,8	46%
UK	36,5	35,5	-3%
Francia	51,2	46	-10%
Italia	31,2	43	38%
Alemania	22,7	31,4	38%

Fuente: *EU structural financial indicators (BCE)*

Cuadro 5

Fuente: Banco Central Europeo

Puede concluirse, pues, que el argumento utilizado de que la competencia entre entidades no se ve afectada por el cierre de entidades y sucursales no se corresponde con la realidad. Por tanto, los despidos masivos y desproporcionados del sector, además de buscar un objetivo de reducción de costes y despidos de personal, sí afectan de forma evidente al principio de la competencia entre sus clientes, como queda demostrado de forma objetiva.

7. La realidad es que en un escenario de tipos de interés próximo al 0%, la mejor inversión es despedir trabajadores.

Con los datos hasta ahora aportados (38% cierres de Oficinas, 30% despidos) ¿qué ha tenido que pasar con los ingresos y gastos de las entidades financieras para que sigan con su proceso de recortes y despidos de personal?. La constante en cuanto a esta explicación es que resulta necesario seguir ajustando los costes tras un descenso estrepitoso de los ingresos, debido a la crisis, primero, a que la economía no arranca, más tarde, y a un escenario de tipos de interés próximo a “0”, en la actualidad. Cualquier ciudadano que escuche estas cuestiones de forma repetida debe pensar que las decisiones que tome la banca, o el Gobierno con relación a la banca, estarán justificadas.

Pero las cosas no son así. Se pretende influir en la opinión pública y tampoco vemos que otros sindicatos que representan a los trabajadores muevan ficha. Por eso vale la pena que analicemos si la situación de la banca española en términos de márgenes y costes sigue justificando el hundimiento del empleo.

En primer lugar conviene que nos refiramos a los ingresos ordinarios. Es preciso que analicemos cuál ha sido su evolución. Ya vimos cuál había sido la incidencia en el negocio gestionado, en términos absolutos, pero ahora queremos saber cómo ha evolucionado la rentabilidad de los mismos, esa que se dice tan catastrófica.

El Margen Bruto de las cuentas de resultados de la Banca es un indicador de los ingresos procedentes de la actividad básica o tradicional (los ingresos que se cobran a clientes menos los importes que se les pagan), a los que se suman los resultados obtenidos con la gestión de las carteras de inversión, generalmente en deuda pública (ROF, resultado de operaciones financieras y otros).

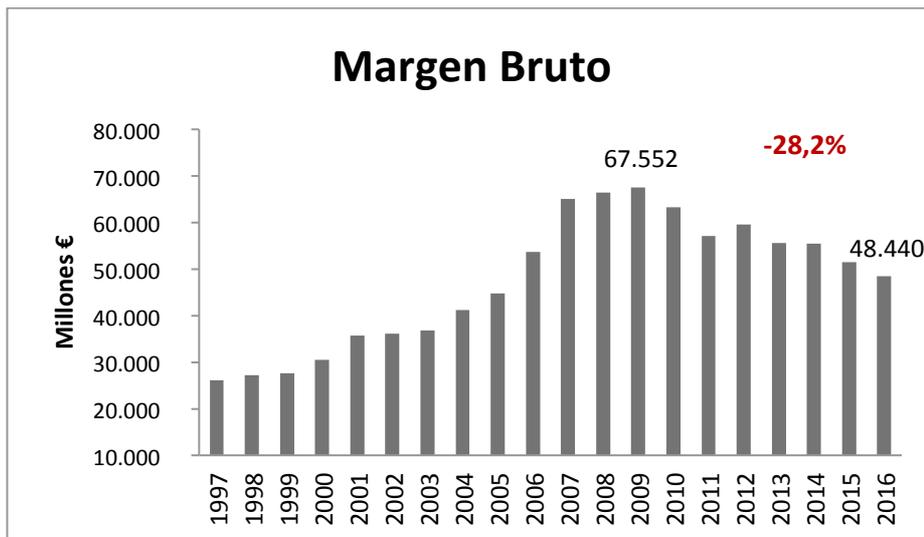


Gráfico 10

Fuente: Boletín Estadístico Banco de España

Efectivamente vemos como este Margen Bruto se ha recortado un 28% quedando a la altura del Margen Bruto del año 2006 —y esto es una constante en prácticamente todas las magnitudes que estamos comparando—, pero inmediatamente nos damos cuenta de que en dicho año había 72.000 trabajadores más que en la actualidad, de manera que la destrucción de empleo ha sido absolutamente desproporcionada, mucho mayor, que el descenso de los resultados brutos de los Bancos españoles.

Veamos ahora cómo se ha comportado la partida de gastos de personal en este mismo periodo.



Gráfico 11

Fuente: Boletín Estadístico Banco de España

Observamos en el Gráfico 11 que la partida de los gastos de personal también ha caído un 22% tras el comienzo de la crisis, aunque en menor medida que el número de trabajadores (30%). Pero esta caída es ficticia porque en la partida de Gastos de Personal se incluyen las dotaciones para financiar el coste de las desvinculaciones en cualquiera de sus fórmulas (importe total de los despidos, importe anual de prejubilaciones o excedencias pactadas, etc.), y no se incluyen los gastos de subcontratación recogidos en las partidas de Gastos de Administración.

La consecuencia de todo ello es que, sorprendentemente, el Coste laboral Medio ¡se ha incrementado!. La explicación que hemos leído por ahí es que *“La banca despide a los empleados más baratos”*, lo cual evidentemente no se corresponde con la realidad.

Realmente la lectura es que esta partida de gasto recoge, como hemos dicho, el importe total de los despidos, pero también el coste de las desvinculaciones de trabajadores que ya no están en las plantillas pero siguen cobrando todos los meses (aproximadamente tienen la mitad de coste que cuando estaban en activo) y por eso este coste medio es engañoso, porque no se corresponde con la retribución a la plantilla activa de cada momento.

Lo verdaderamente relevante es que eso que determinados consultores llaman *“sinergias”* (los beneficios de despedir) tienen un periodo de maduración medio. El auténtico beneficio vendrá cuando los prejubilados alcancen la edad para jubilarse (63 años), momento en el

que los bancos dejarán de pagarles mensualmente, los costes medios bajarán de forma importante y el beneficio neto se disparará. Para esto se despide. Esta es la única razón.

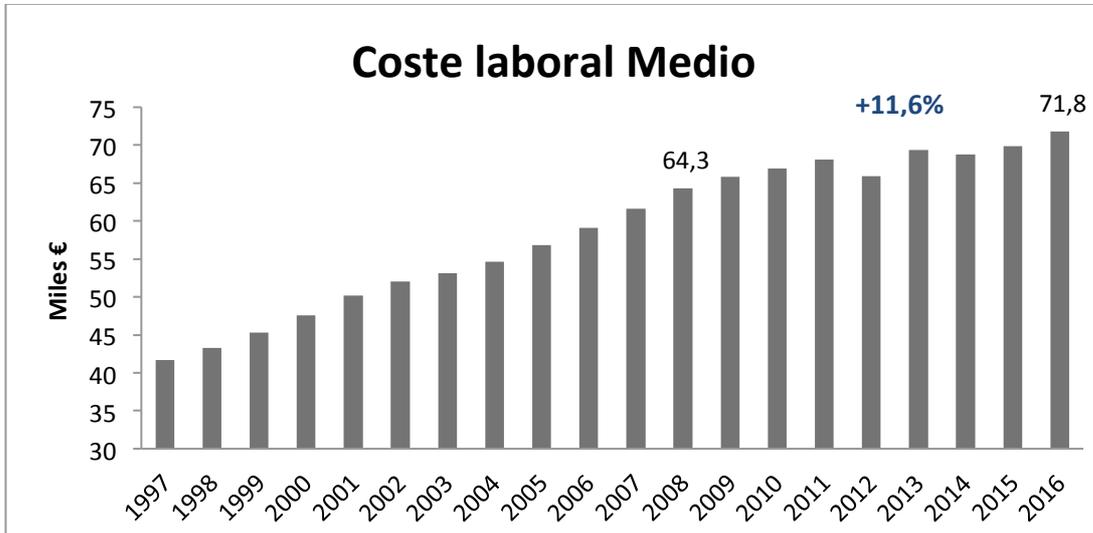


Gráfico 12

Fuente: Boletín Estadístico Banco de España. Elaboración propia

Pero hay otra explicación que extraer de estos números, y es que la banca está absorbiendo el gasto de despedir y de retribuir a prejubilados en un escenario de caída de márgenes, de bajos tipos de interés y según ellos, en el peor escenario que aconseja seguir despidiendo trabajadores. Si todo esto fuera cierto el beneficio contable de los Bancos debería estar por los suelos, pero esto no es así.

Es seguro que habrán oído hablar a banqueros de que los despidos de personal sólo buscan la mejora de la eficiencia. La eficiencia en una cuenta de resultados de la banca es uno de los principales factores de competitividad. Se trata efectivamente de ser eficientes en costes. Estamos ante una ratio de costes, así cuanto menor mejor, que supone el coste de producir 100 euros netos de Margen Bruto.

En el Gráfico 13 podemos ver cómo la eficiencia en el año 2016 se sitúa en el 54,5%, a la altura del año 2005, ¡pero incluyendo todos los gastos de despidos y desvinculaciones de la crisis financiera!

En el Gráfico 14 puede observarse la evolución del Beneficio contable de la Banca española en el periodo que venimos analizando, etapas expansiva y recesiva de la economía española. En el mismo podemos observar cómo la banca, en un escenario de tipos de interés "0", de caída de márgenes, de fuertes dotaciones de insolvencias, y de absorción de nada menos que 84.000 despidos ¡sigue teniendo beneficios para repartir a sus accionistas!, beneficios que incluso superan a los de los primeros años de la etapa expansiva.

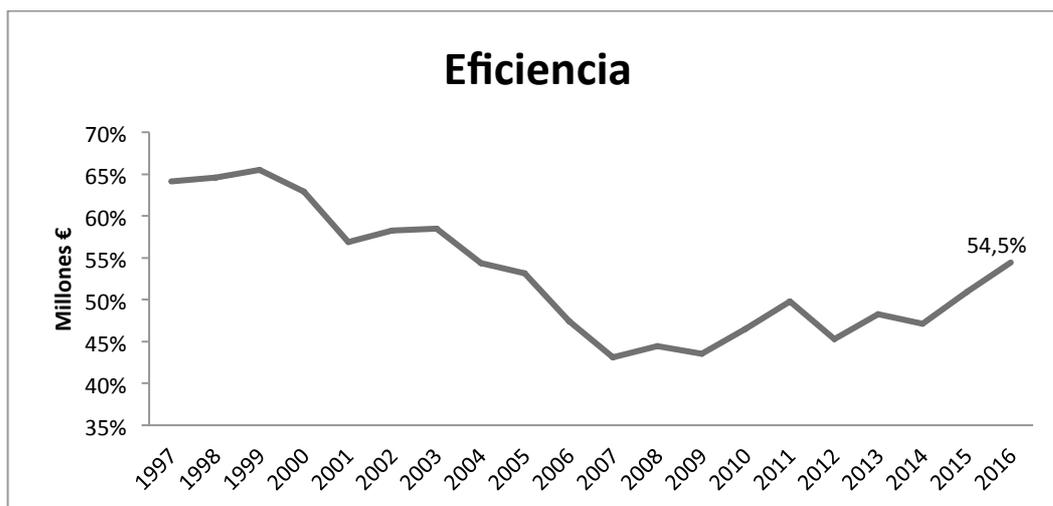


Gráfico 13

Fuente: Boletín Estadístico Banco de España. Elaboración propia

El gran error está en que mientras los medios analizan la caída a corto, los bancos calculan sus efectos a medio plazo. Cuando finalice el pago a los prejubilados (a los 63 años) y se recuperen los tipos de interés (probablemente en 2018), los beneficios de la banca literalmente se dispararán y los trabajadores seguirán en su casa.

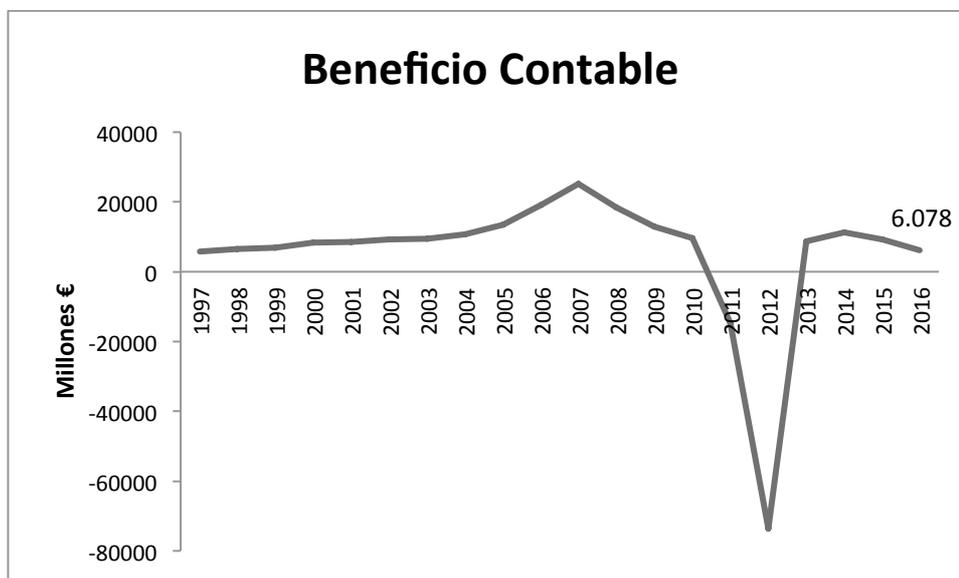


Gráfico 14

Fuente: Boletín Estadístico Banco de España.

Los banqueros no sólo habrán “limpiado” sus Balances del “ladrillo” (con nuestros impuestos) sino que habrán limpiado sus cuentas de resultados de empleados caros (antigüedad), mientras a los más jóvenes les obligarán a trabajar sin cobrar (por las tardes) incrementando la productividad (algo que ya está ocurriendo como vimos anteriormente) y

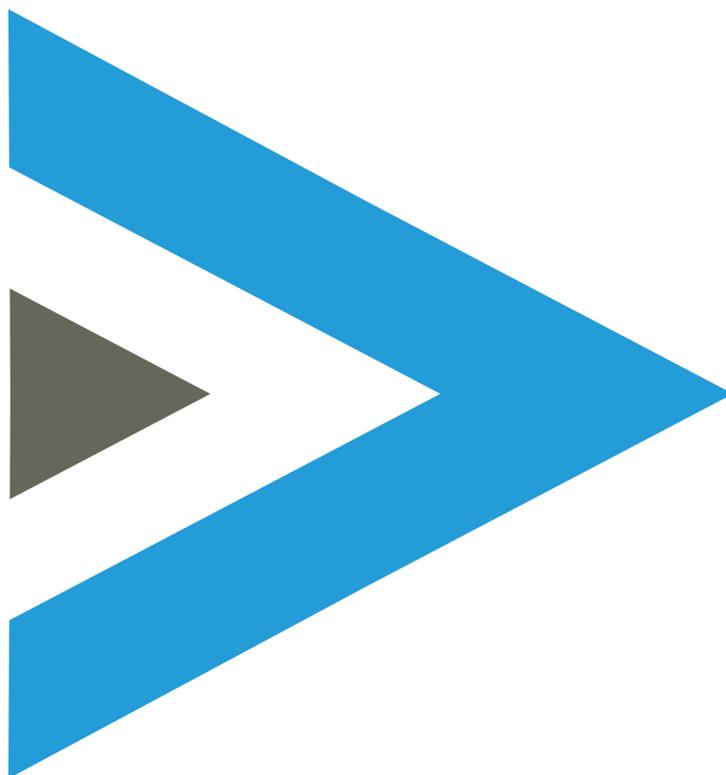
haciendo descender drásticamente los costes laborales unitarios (CLU's) que relacionan los costes medios con la productividad.

Obsérvese cómo todos los *stakeholders* (partes interesadas) en un escenario de RSC han sufrido un detrimento importante en sus expectativas. La sociedad representada por el Estado ha debido pagar a parados que nunca debieron serlo, o al menos en esa medida, ha dejado de recaudar IRPF y cuotas de la Seguridad social, ha dejado de recaudar Impuesto de sociedades, créditos fiscales incluidos; la sociedad civil, los ciudadanos de a pie, hemos soportado miles de millones de rescate a la banca con nuestros impuestos; los clientes han visto la calidad de servicio deteriorada con problemas de accesibilidad o incluso de exclusión social, aumento significativo de las comisiones por servicios, menor competencia que hace que aumenten el coste de los créditos, etc.; y los trabajadores, que hemos visto como una cifra inexplicable, por el momento, de 84.000 trabajadores se han visto en la calle, y otros muchos miles con sus salarios recortados hasta en un 50%.

Todos menos los accionistas, los propietarios del capital de la banca. Con los últimos datos disponibles (Marzo, 2017) el ROE (la rentabilidad de sus fondos) se eleva al 6,3%, cuando los intereses están incluso por debajo del "0". Se trata de un *stakeholder* privilegiado que cuando gana, se lo embolsa y cuando pierde pagan los ciudadanos o el Estado.

Esta es la realidad objetiva que desgraciadamente no vemos reflejada en los medios de comunicación, que se limitan a análisis a corto, catastrofistas, que justifican cualquier barbaridad que se le ocurra a la industria bancaria de este país.

Y esta carrera no finalizará hasta que los CLU's (costes laborales unitarios) se encuentren precarizados, como en otros muchos sectores de la producción, cuando ya los sindicatos de la época no tengan capacidad de reacción, por haber puesto los actuales sindicatos tradicionales el foco en el presente en lugar del futuro, como sin duda están haciendo los propietarios del capital de la banca.



fine >

FEDERACIÓN
FUERZA
INDEPENDENCIA
EMPLEO

FEDERACIÓN FINE

Avenida de Asturias, 47

28029 · MADRID

fine@federacionfine.es · Tel. 911 542 392



www.federacionfine.es