

Al menos desde que Joseph A. Schumpeter definió a los bancos como “*gatekeepers*” del desarrollo económico se ha venido investigando sobre la relación entre el sector financiero y el sector real de la economía. Durante mucho tiempo se pensó que el sistema financiero no fue particularmente relevante en la Primera Revolución Industrial, porque los requerimientos de capital de su sector líder más característico, el textil, fueron bajos. Sin embargo, hoy día, gracias a los trabajos de investigadores como Richard Sylla, se habla de una “revolución financiera” como prerequisite de cualquier “revolución industrial”. Desde luego, sin un sistema financiero bien articulado es impensable que la segunda industrialización, desencadenada a partir del decenio de 1880, hubiera sido posible. La complejidad de sectores como el del acero, la electricidad y la química, o sus combinaciones, como el automóvil, ha hecho que su desarrollo precise de un flujo abundante y constante de recursos financieros.

La historia del sistema financiero español ha sido un terreno poco explorado por los investigadores. Gabriel Tortella se adentró en él con *Los orígenes del capitalismo en España Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX* (Madrid, Tecnos, 1973), donde, siguiendo a su maestro, Rondo Cameron, terminaba por concluir que la banca resulta decisiva en las primeras etapas del desarrollo, al menos en el caso de países rezagados como España. Con una perspectiva menos teórica, el equipo formado por Santiago Roldán, José Luis García Delgado y Juan Muñoz publicaron el

El comportamiento de la gran banca en España (1921-1974)

Autor: Javier Pueyo Sánchez

Editorial: Banco de España,

Estudios de Historia Económica, n° 48, Madrid, (2006).

Páginas: 97

ISSN (edición impresa): 0213-2702

ISSN (edición electrónica):

1579-8682

[242]

mismo año La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920 (Madrid, CECA, 1973), donde, siguiendo los presupuestos falangistas de Juan Velarde, contrarios a una excesiva influencia del capital financiero, se examinaba cuidadosamente el momento en que la banca empezó a determinar los destinos de la economía española.

Desde los trabajos seminales citados en el párrafo anterior ha transcurrido más de un tercio de siglo y, ciertamente, han escaseado las aportaciones relevantes. Los historiadores económicos españoles parecen haber preferido trabajar sobre el sector real de la economía, quizás por considerarlo de más enjundia, quizás porque hacer incursiones en el sector monetario y financiero requiere un conocimiento bastante elevado de la teoría económica. Por todo ello resulta muy atractivo acercarse a un trabajo ambicioso como el de Javier Pueyo, *El comportamiento de la gran banca en España, 1921-1974*, publicado en la prestigiosa colección *Estudios de Historia Económica*, del Banco de España, que pretende revisar de forma crítica la literatura sobre cuestiones muy concretas que ha aparecido en las últimas décadas y hacer una aportación original a la historia bancaria española en el largo plazo.

La revisión de la literatura se extiende durante los capítulos 1 a 4 del libro, abordando temas como la regulación, el oligopolio de las grandes entidades, banca comercial vs. banca industrial o las relaciones banca-industria. A continuación, los capítulos 5 y 6 constituyen un análisis completamente original sobre la eficiencia de

las entidades bancarias. Para Pueyo, la eficiencia es la productividad, es decir, la cantidad de output que es posible obtener de los inputs. La productividad depende de: 1) la eficiencia de la organización interna (la eficiencia-X propuesta por Harvey Leibenstein); 2) el aprovechamiento de las economías de escala; y 3) el cambio tecnológico que altera la relación entre inputs y outputs. Como inputs se han considerado: 1) la cantidad de trabajo (aproximada por los gastos de explotación deflactados por un índice de salarios reales); 2) la cantidad de capital (aproximada por el número de sucursales ya que no hay buena información sobre activos reales); y 3) los depósitos totales (por ser los principales recursos con que se cuenta, aunque esta variable también podría ser perfectamente un output). Por su parte, los outputs serían: las operaciones crediticias (descuentos y préstamos), la inversión en valores públicos y privados y los servicios (donde los depósitos a la vista son un proxy de los servicios gratuitos ofrecidos para atraer clientela, la partida de “depositantes” cuantifica el servicio de custodia de títulos y el número de sucursales por habitante indica cuánto significó el servicio de proximidad al cliente).

La metodología empleada consiste en buscar indicadores de la distancia de cada entidad a la frontera de producción, habiéndose optado por operar con el denominado Data Envelopment Analysis (DEA). El método DEA se aplica a una muestra de doce bancos (Banesto, Bilbao, Central, Hispano Americano, Urquijo, Vizcaya, Popular, Santander, Comercio, Guipuzcoano, Valencia y Zaragoza)

para el periodo 1922-1973. El autor deja al margen el cambio tecnológico, pues calcula una única frontera de producción, y, claro, el cambio tecnológico supone el desplazamiento de la frontera de producción; así, se limita a obtener dos indicadores de eficiencia: uno para la eficiencia-X y otro para el aprovechamiento de las economías de escala. Los resultados para las seis grandes entidades se ofrecen en las páginas 58 y 59 del estudio y son bastante sorprendentes: 1) la eficiencia-X apenas varió en medio siglo, con un ligero bache en los años autárquicos; y 2) el aprovechamiento de las economías de escala evolucionó mal excepto en los años 60.

A continuación, los indicadores de eficiencia son introducidos en un modelo multivariante para explicar la rentabilidad de la banca (beneficios brutos sobre fondos propios), junto a variables que denotan poder de mercado (indicadores de concentración) y otras relacionadas con el ciclo económico, la inflación, la pignoración de la deuda, el desarrollo financiero, la rentabilidad de las grandes empresas no financieras, la especialización en banca industrial o comercial, la expansión geográfica y el riesgo (medido por la proporción entre fondos propios y ajenos). En la página 72 se llega a la conclusión de que ni el poder de mercado ni la eficiencia parecen haber desempeñado un papel relevante en la generación de los beneficios bancarios. Sólo la inflación y las variables microeconómicas relacionadas con el riesgo o la especialización en banca industrial resultan claramente significativas. En cualquier caso, Pueyo se muestra decepcionado con el modelo,

pues las variables propuestas no explican ni la mitad de la variación de la rentabilidad nominal.

A pesar de las limitaciones observadas, el análisis econométrico le sirve a Pueyo para cuestionar numerosas afirmaciones que se han venido realizando sobre la banca, a veces con muy poca base empírica. Así, no parece que la Ley de Ordenación Bancaria de 1921 y sus posibilidades autorregulatorias hayan determinado en la práctica un aumento del poder de mercado de las grandes entidades. Como dice Pueyo, “no basta con que exista la posibilidad de que los bancos pacten normas de actuación restrictivas de la competencia para darla por segura” (p. 79). La autorregulación acabó durante la Guerra Civil cuando el Gobierno Nacional de 1938 suprimió el órgano que la sustentaba, el Consejo Superior Bancario. Sin embargo, la banca no dudó en prestar su apoyo al bando del general Franco por lo que prometía de restauración del orden público y porque sus requerimientos de financiación ofrecían empleo a recursos que de otro modo hubieran quedado ociosos. En los primeros momentos de posguerra, la banca se sintió amenazada por el intervencionismo del Nuevo Estado, pero con habilidad los banqueros consiguieron que la Ley de Ordenación Bancaria de 1946 respetase en gran medida su libertad de acción. A partir de ese momento se empezó a hablar de un pacto entre la gran banca y las autoridades, que habría derivado en la consolidación de un poderoso oligopolio. El análisis de Pueyo es tajante en este punto: “La conclusión principal que se deduce de este trabajo niega que haya existido un monopolio bancario que se

[244]

mantuviera incólume en sus aspectos esenciales desde los años de la Primera Guerra Mundial hasta las últimas décadas del siglo XX” (p. 86).

El estudio que comentamos se enmarca en la línea revisionista de la historia bancaria española del siglo XX que iniciaron Pablo Martín Aceña y Ángeles Pons con su “Spanish Banking after the Civil War, 1940-1962” (*Financial History Review*, 1994, 1), donde se ponía en tela de juicio que la banca española hubiera tenido una clara vocación por la banca mixta o universal. Por esa senda han caminado en los últimos años, principalmente, Gabriel Tortella y José Luis García Ruiz, que han podido utilizar fuentes primarias de los archivos de los grandes bancos madrileños. La principal conclusión de estas investigaciones es que una cosa son las apariencias o lo que se publica en el Boletín Oficial del Estado y otra cosa es el verdadero funcionamiento de las instituciones. En otras palabras, el “enfoque macro” debe dar paso al “enfoque micro” o de historia empresarial para llegar a tocar la realidad del comportamiento de las entidades financieras.

La mayor controversia en torno al trabajo de Pueyo podría suscitarse en la identificación de las variables del modelo. El autor reconoce que ha tenido que emplear *proxies* para la mayor parte de las variables por las dificultades para encontrar información. Xavier Cuadras, Ángel S. Fernández Castro y Joan R. Rosés, que fueron los primeros en utilizar la metodología DEA en este campo, tuvieron el mismo problema en su trabajo “Productividad, competencia e inno-

vación en la banca privada española, 1900-1914” (*Revista de Historia Económica*, 2002, 3). En consecuencia, Cuadras, Fernández Castro y Rosés optaron por un modelo mucho más sencillo que el de Pueyo, con un solo input, los gastos generales (deflactados), y circunscribiendo los outputs a las operaciones crediticias y de inversión. Al contrario que Pueyo, estos autores sí contemplaron el cambio tecnológico y obtuvieron conclusiones muy optimistas acerca de la evolución de la eficiencia de la banca en una etapa que consideraron los últimos años del “periodo liberal” de su historia; las entidades que quebraron o se debilitaron (las catalanas) fueron responsables de su destino por haber descuidado la productividad.

Por supuesto, Pueyo cita el trabajo de Cuadras, Fernández Castro y Rosés pero no hace ningún intento por enlazarlo o contrastarlo con el suyo. Y hubiera sido interesante, pues del análisis de Pueyo se desprende que el “periodo liberal” de la banca española no termina con la Primera Guerra Mundial, pues, más allá de las leyes reguladoras de 1921, 1946 y 1962, las prácticas bancarias fueron mucho más liberales y competitivas de lo que se ha venido afirmando. Lo cierto es que Pueyo basa esta conclusión importante de su trabajo en otras publicaciones suyas anteriores más descriptivas y en la nueva historiografía antes citada. Quizás por ello, en los comentarios finales, Pueyo insiste en que la investigación futura debería centrarse en la forma en que se tomaban las decisiones estratégicas en el seno de los grandes bancos, y pide que se aplique también un “enfoque micro” a las decisio-

nes de las autoridades monetarias y reguladoras y que se tenga en cuenta que pudo haber grandes variaciones a lo largo del tiempo. Este reseñador no podría estar más de acuerdo con estas consideraciones.

[245]

José Luis García Ruiz
Universidad Complutense de
Madrid