

Prólogo

Quienes dedicamos nuestra actividad profesional al apasionante campo de las finanzas empresariales, bien como directores financieros, directores generales y de otras áreas de negocio, directivos de entidades financieras, o como consultores y formadores, y hemos tenido el privilegio de conocer y aprender de Mario Cantalapiedra, lo consideramos un destacado referente en todo aquello que tiene que ver con la función y la gestión económico-financiera de la empresa.

La amplia y completa trayectoria profesional de Mario Cantalapiedra como director financiero que conoce bien el mundo de la empresa, unida a su actividad docente en diversas escuelas de negocio y reconocidos centros de formación financiera, su participación en múltiples foros profesionales, así como su intensa actividad editorial como autor de numerosos artículos, notas técnicas y publicaciones llenas de rigor e interés, hacen del autor de este libro una “fuente” de la máxima solvencia para aprender, actualizar y aplicar nuestros conocimientos.

Por todo ello, cuando Mario, colega y amigo, me propuso prologar la segunda edición de su libro dedicado a la gestión de las relaciones bancarias de la empresa, tuve dudas más que razonables en aceptar su generoso ofrecimiento. Más allá del aprecio y estima que siento por él, pensé que su libro se merecía un prólogo mejor que el que yo le podía ofrecer.

Fue el propio autor quien me recordó el interés que, ciertamente, yo siempre he tenido por la temática de esta publicación, así como las reiteradas sugerencias y ánimos que desde hace tiempo le he venido

manifestando para que plasmara en una nueva edición de su libro todo su conocimiento y experiencia en un tema tan importante como es el de la gestión de las relaciones bancarias de la empresa, en el que le considero un gran experto.

Tras saber que el libro estaba listo para su edición y haber tenido ocasión de leer su último borrador, me he llevado una enorme alegría y he aceptado con gusto el honor de prologarlo. Además de tener la primicia de comprobar la calidad y el rigor de este nuevo libro de Mario Cantalapiedra, he visto cómo cumple magníficamente con su finalidad de ser, ante todo, una obra completa de gran utilidad para su aplicación práctica en un área de la gestión financiera tan sensible para cualquier empresa como es la gestión de sus relaciones con los bancos.

Efectivamente, estamos ante un área de gestión siempre sensible, frecuentemente problemática y a veces crítica, casi siempre mejorable y en ese sentido llena de oportunidades dentro de la gestión financiera de la empresa.

Los años duros que estábamos dejando atrás con una crisis que no terminaba de cerrarse, junto a las nuevas realidades que afrontamos, unido al tremendo impacto producido por la COVID-19 han contribuido a que la gestión financiera haya adquirido un destacado protagonismo revalorizando su papel en el conjunto de la gestión empresarial.

Si de las crisis se debe salir reforzado, hemos podido aprender que la gestión financiera es cada vez más estratégica en el conjunto de la empresa, más orientada al negocio, más centrada en ser soporte de las decisiones críticas de la empresa, y que una de sus funciones clave es la gestión con las entidades financieras, sujetas a profundos cambios estructurales.

En tal sentido, el libro de Mario Cantalapiedra es de gran valor pues nos aporta un conocimiento integral de cómo debe gestionar la empresa la relación con sus bancos. Junto a los conceptos fundamentales y las

estrategias de negociación, el libro nos presenta las herramientas de gestión cuya aplicación práctica resulta imprescindible para desarrollar una eficiente gestión, al servicio de la mejora del conjunto de la gestión financiera de la empresa.

Precisamente en dicho enfoque práctico es donde este libro pone todo su énfasis y, ciertamente, lo consigue. Desde su título, bien prometedor de su contenido, hasta todos y cada uno de los temas que desarrolla, el libro rezuma ese sentido de aplicabilidad práctica que por necesitado tanto apreciamos los profesionales.

La valiosa aportación de este libro de Mario Cantalapiedra es haber conseguido conjugar y aunar el necesario rigor conceptual, con una gran claridad expositiva, en un formato amable y lleno de sentido didáctico. Por méritos propios, estoy convencido de que “Cómo gestionar la relación de su empresa con los bancos” está llamado a convertirse en un libro de cabecera para cuantos desarrollamos nuestra actividad en el campo de las finanzas empresariales.

Esteban Heredia Garín
Ex director general de Elkargi Consultores
Ex codirector del PEDF de Deusto Business School y Elkargi

Introducción

Han transcurrido diecisiete años desde que la primera edición de “Cómo gestionar la relación de su empresa con los bancos” vio la luz, período durante el cual son muchos los aspectos que han cambiado en el mundo financiero y en la relación bilateral que une a empresa y banco, motivo fundamental por el que se hace necesaria una profunda revisión del libro.

En este lapso de tiempo destaca sobremanera la aparición de la crisis financiera de 2008, la cual supuso un antes y un después para el sector financiero, con el inicio de un proceso de transformación que hoy no se puede dar por finalizado. Durante este período hemos asistido a la práctica desaparición de las cajas de ahorro en España, a importantes procesos de concentración bancaria y a una paulatina reducción de las plantillas y, especialmente, del número de oficinas a través de las cuales los bancos prestan su servicio.

El aumento de los requisitos regulatorios a nivel internacional para garantizar la solvencia y liquidez de las entidades, el entorno de bajos tipos de interés, la transformación digital, y la presencia de nuevos competidores que ofrecen productos y servicios financieros a través de internet, definen un contexto para los bancos de gran “complejidad”, incrementada esta por la crisis surgida en 2020 a raíz del coronavirus, y cuyos efectos reales todavía son difíciles de calibrar en el momento en el que se redactan estas líneas.

Teniendo en cuenta la importancia que sigue teniendo la conexión de la empresa con el banco, en cuanto a principal financiador ajeno del negocio, e intentado respetar la estructura original del libro y su filosofía

de manual eminentemente “práctico”, a lo largo de las siguientes páginas analizaremos los mecanismos y procedimientos que nos han de permitir mejorar las relaciones bancarias, siempre tratando de lograr nuestros objetivos. En este sentido, con los bancos nos seguimos y, a buen seguro, seguiremos relacionando, aunque cambie la forma en la que lo hacemos.

El libro sigue teniendo como base el análisis de las distintas fases en las cuales podemos dividir el ciclo de las relaciones bancarias, en concreto, las de previsión de necesidades financieras, selección de entidades, negociación de condiciones, control y seguimiento, y valoración. Como principales novedades sobre la primera edición, además de una actualización general y de un tratamiento más comprensible de los contenidos, cabe resaltar la ampliación del espacio dedicado a la negociación de los productos de financiación bancaria más habituales, así como la incorporación de un nuevo capítulo sobre las fuentes de financiación no bancaria. Una gestión eficiente de las fuentes financieras en la empresa hoy hace necesario conocer y analizar estas opciones alternativas y complementarias a la banca, que vienen ganando protagonismo desde 2008.

Espero que esta segunda edición sea de su interés y contribuya a mejorar la gestión de las relaciones bancarias en su empresa y al logro de sus objetivos.

Mario Cantalapiedra Arenas
Septiembre 2021

Abreviaturas, Siglas y Acrónimos Empleados

API:	<i>Application programming interface</i> (interfaz de programación de aplicaciones).
ASNEF:	Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito.
BCE:	Banco Central Europeo.
BME:	Bolsas y Mercados Españoles.
BOE:	Boletín Oficial del Estado.
BORME:	Boletín Oficial del Registro Mercantil.
c/c:	Cuenta corriente.
CCI:	Centro de Cooperación Interbancaria.
CIRBE:	Central de Información de Riesgos del Banco de España.
CNMV:	Comisión Nacional del Mercado de Valores.
COVID-19:	Síndrome respiratorio agudo producido por un coronavirus.
ECR:	Entidad de capital riesgo.
ed.:	Edición.
ESMA:	<i>European Securities and Markets Authority</i> (Autoridad Europea de Valores y Mercados).
euríbor:	<i>Euro interbank offered rate</i> (tipo europeo de oferta interbancaria).
IBAN:	<i>International Bank Account Number</i> (Código Internacional de Cuenta Bancaria).
ICO:	Instituto de Crédito Oficial.

IRPF:	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
IS:	Impuesto sobre Sociedades.
IVA:	Impuesto sobre el Valor Añadido.
n.º:	Número.
PPF:	Plataforma de financiación participativa.
pág.:	Página.
pp.:	Páginas.
PSD:	<i>Payment Services Directive</i> (Directiva Europea de Servicios de Pago).
PSD2:	<i>Payment Services Directive 2</i> (Segunda Directiva Europea de Servicios de Pago).
pyme:	Pequeña y mediana empresa.
P2P:	<i>Peer to peer</i> (persona a persona).
RAI:	Registro de Aceptaciones Impagadas.
RD:	Real Decreto.
S.A.:	Sociedad anónima.
SEBC:	Sistema Europeo de Bancos Centrales.
SEPA:	<i>Single Euro Payments Area</i> (Zona Única de Pagos en Euros).
SGR:	Sociedad de garantía recíproca.
SICAV:	Sociedades de inversión de capital variable.
SIL:	Sociedades de inversión libre.
SOCIMI:	Sociedad anónima cotizada de inversión en el mercado inmobiliario.
TAE:	Tasa Anual Equivalente.
trim.:	Trimestral.

CAPÍTULO 1.

APROXIMACIÓN A LA FUNCIÓN BANCARIA

1.1. EL SISTEMA CREDITICIO

El Sistema Crediticio engloba el conjunto de entidades especializadas que cumplen la función básica de mediar entre los agentes económicos que poseen excedentes de financiación y aquellos otros demandantes de crédito. Forman parte del mismo, el Banco de España, las entidades de crédito y los establecimientos financieros de crédito.

Banco de España

Esta institución de Derecho público con personalidad jurídica propia y plena capacidad pública y privada, desempeña, desde el inicio de la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, el 1 de enero de 1999, y la constitución del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y del Banco Central Europeo (BCE), un doble conjunto de funciones, según observemos su naturaleza de miembro del SEBC, o su condición de banco central nacional.

- *Funciones como miembro del SEBC*
 - Definir y ejecutar la política monetaria según los designios del BCE, con el objetivo principal de mantener la estabilidad de precios en la zona euro, siendo esta su misión fundamental.
 - Realizar las operaciones de cambio de divisas, así como poseer y gestionar las reservas oficiales de divisas del Estado.
 - Promover el buen funcionamiento del sistema de pagos en la zona del euro.
 - Emitir los billetes de curso legal.
- *Funciones como banco central nacional*
 - Poseer y gestionar las reservas de divisas y metales preciosos no transferidas al BCE.

- Promover el buen funcionamiento y estabilidad del sistema financiero.
- Supervisar la solvencia y el comportamiento de las entidades de crédito, otras entidades y mercados financieros, cuya supervisión le haya sido atribuida, de acuerdo con las disposiciones vigentes.
- Poner en circulación la moneda metálica y desempeñar, por cuenta del Estado, las demás funciones que se le encomienden respecto a ella.
- Elaborar y publicar las estadísticas relacionadas con sus funciones y asistir al BCE en la recopilación de la información estadística necesaria.
- Prestar los servicios de tesorería y agente financiero de la deuda pública.
- Asesorar al Gobierno, así como realizar los informes y estudios que resulten procedentes.

Entidades de crédito

Por su parte, según la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito (BOE de 27 de junio), son entidades de crédito las empresas autorizadas cuya actividad consiste en recibir del público depósitos y otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia. En concreto, se incluyen dentro de esta categoría al Sistema Bancario y al Instituto de Crédito Oficial.

Establecimientos financieros de crédito

Si bien en el pasado fueron considerados como entidades de crédito en España, desde el 1 de enero de 2014 no lo son. Este tipo de establecimientos, con un papel significativo en lo que se refiere a la financiación del consumo minorista, pueden conceder créditos y

préstamos, pero no pueden captar fondos reembolsables del público, salvo que lo hagan mediante emisiones de valores sujetas a los requisitos y limitaciones establecidos específicamente.



Gráfico 1.1. El Sistema Crediticio en España

1.2. TIPOS DE ENTIDADES DE CRÉDITO

1.2.1. El Sistema Bancario

Está compuesto por bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito.

Bancos

El origen etimológico del vocablo “banco” proviene de la actividad económica ejercida por los cambistas medievales que utilizaban mesas (bancas o bancos) para llevar a cabo sus intercambios de tipo comercial.

Actualmente, los bancos son entidades de crédito que operan con ánimo de lucro; por un lado, captando recursos ajenos mediante depósitos y préstamos; por otro, concediendo créditos a sus clientes. Por tanto, su actividad se fundamenta en el uso y posesión de los fondos captados, pero no en su propiedad. Aparte de su función intermediadora, gestionan el flujo monetario de cobros y pagos que se produce en la economía, percibiendo a cambio el cobro de comisiones.

En España, la creación de un banco exige la autorización del Banco Central Europeo a propuesta del Banco de España, previo informe del Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias, la Comisión Nacional del Mercado de Valores y la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, en los aspectos de su competencia.

Una vez autorizado y tras su constitución e inscripción en el Registro Mercantil, el banco ha de ser inscrito en el Registro de entidades de crédito del Banco de España para poder ejercer sus actividades. Al margen de estos trámites, los bancos han de cumplir, entre otros, los siguientes requisitos¹:

- Revestir la forma de sociedad anónima constituida por el procedimiento de constitución simultánea y con duración indefinida.
- Tener un capital social inicial no inferior a 18 millones de euros, desembolsado íntegramente en efectivo y representado por acciones nominativas.
- Limitar estatutariamente su objeto social a las actividades propias de una entidad de crédito.
- Los accionistas titulares de participaciones significativas sean considerados idóneos, de acuerdo con los términos previstos legalmente.

1. Recogidos en el artículo 4 del RD 84/2015, de 13 de febrero, por el que se desarrolla la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito (BOE de 27 de junio).

- No reservar a los fundadores ventaja o remuneración especial alguna.
- Contar con un consejo de administración formado por al menos cinco miembros. Los miembros de este consejo, así como los directores generales o asimilados, los responsables de las funciones de control interno y otros puestos claves tanto del banco como, en su caso, de la sociedad dominante de este, deberán cumplir con los requisitos de honorabilidad, experiencia y buen gobierno.
- Contar con una adecuada organización administrativa y contable, así como con procedimientos de control interno adecuados que garanticen la gestión sana y prudente de la entidad.
- Tener su domicilio social, así como su efectiva administración y dirección, en territorio nacional.
- Contar con procedimientos y órganos adecuados de control interno y de comunicación para prevenir e impedir la realización de operaciones relacionadas con el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo en las condiciones establecidas legalmente.

Además de los bancos nacionales, en nuestro país, operan los extranjeros mediante sucursales.

Cajas de ahorro

Entidades de crédito de carácter fundacional y finalidad social, cuya actividad financiera se orienta principalmente a la captación de fondos reembolsables y a la prestación de servicios bancarios y de inversión para familias y pymes.

A pesar del papel relevante que tuvieron en el pasado, llegando a alcanzar el 50 por ciento de cuota de mercado del sistema bancario, la crisis financiera de 2008 supuso su práctica desaparición. De las 46 cajas existentes a finales de 2007, hoy solamente sobreviven dos: Caixa Ontinyent y Colonya Caixa Pollença. El resto han sido absorbidas por bancos o se han fusionado para crear nuevos bancos.

Cooperativas de crédito

Sociedades con personalidad jurídica propia cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito. Su principal característica es, por tanto, la de participar de una doble naturaleza que les hace ser a la vez cooperativas y entidades de crédito, viéndose sometidas tanto a la normativa general que regula a todas las cooperativas como a la que atañe a las entidades de crédito. Se pueden clasificar en:

- *Cajas rurales o cooperativas de crédito agrícola.* Su objeto fundamental consiste en la prestación de servicios financieros en el medio rural. La mayor parte de las cooperativas de crédito existentes en España pertenecen a esta categoría.
- *Cooperativas de crédito no agrarias.* Su ámbito de actuación es industrial o urbano, teniendo su origen en grupos empresariales o asociaciones de tipo profesional. A su vez podemos diferenciar dos subgrupos:
 - *Cajas populares,* vinculadas con determinados grupos empresariales, no pertenecientes al ámbito rural, a los que prestan servicio financiero.
 - *Cajas profesionales,* relacionadas con determinados colectivos profesionales que poseen estudios superiores a los que ofrecen productos y servicios específicos.

1.2.2. El Instituto de Crédito Oficial (ICO)

Entidad pública adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, que trata de promover actividades económicas que contribuyan al crecimiento, al desarrollo del país y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional. Para conseguirlo actúa de dos maneras:

- *Cómo Banco Público.* Concede préstamos para financiar operaciones de inversión y liquidez de las empresas, tanto dentro como fuera de España para lo cual se sirve de dos mecanismos diferentes:
 - *Líneas de mediación.* Presta fondos a las empresas a través de las entidades de crédito privadas, con las que llega a acuerdos y que actúan como intermediarias (generalmente fondos destinados a autónomos y pymes). El ICO determina las dotaciones de cada línea, la finalidad de los préstamos, los tipos de interés y los plazos de amortización y provee de fondos a las entidades de crédito, las cuales se encargan del análisis de las operaciones, determinan las garantías a aportar, deciden sobre la concesión o no de la financiación y asumen el riesgo.
 - *Financiación directa.* Presta fondos directamente como cualquier otra entidad de crédito a grandes proyectos de inversión productiva, públicos o privados.
- *Cómo Agencia Financiera del Estado.* Gestiona los instrumentos de financiación oficial que son dotados para fomentar la exportación y la ayuda al desarrollo. Asimismo financia, por indicación expresa del Gobierno, a los afectados por catástrofes naturales, desastres ecológicos y otros supuestos de interés general.

Línea de avales COVID-19

Un hito reciente en la historia del ICO es la puesta en marcha durante 2020, con carácter excepcional, de unas líneas de avales destinadas a garantizar préstamos bancarios concedidos a autónomos y empresas afectados por la pandemia debida a la COVID-19.

En el Cuadro 1.1 podemos observar la evolución reciente del número de entidades de crédito, según los datos proporcionados por el Banco de España. En general, se observa una caída progresiva de su número, lo cual obedece esencialmente a procesos de concentración bancaria. Los

bancos se presentan como el grupo más numeroso, destacando una mayor presencia de entidades domiciliadas en el extranjero.

	2016	2017	2018	2019	2020
Bancos	142	141	133	133	129
<i>Nacionales</i>	60	59	52	52	51
<i>Extranjeros</i>	82	82	81	81	78
Cajas de ahorro	2	2	2	2	2
Cooperativas de crédito	63	63	62	61	61
Instituto de Crédito Oficial (ICO)	1	1	1	1	1
Total entidades de crédito	208	207	198	197	193

Cuadro 1.1. Evolución del número de entidades de crédito en España (2016-2020)
Fuente: *Memoria de la Supervisión Bancaria en España 2020*. Banco de España.

Puesto que serán las entidades con las que más habitualmente nos relacionaremos en nuestras operaciones de financiación e inversión, en lo sucesivo, y salvo que se especifique lo contrario, utilizaremos la expresión “bancos” o “entidades bancarias” para identificar al conjunto de entidades de crédito que acabamos de ver.

1.3. CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL BANCARIA

Los bancos ejercen una actividad empresarial en la que, al igual que les ocurre a compañías encuadradas en otros sectores, buscan maximizar beneficios arriesgando el mínimo en sus operaciones. Sin embargo, la actividad empresarial bancaria presenta una serie de particularidades que la llegan a caracterizar como tal:

- *Activo muy líquido*

El activo de los bancos está formado fundamentalmente por partidas muy líquidas (recordemos como la liquidez expresa la proximidad de

cada elemento del activo a su conversión en efectivo), tales como los créditos concedidos a los clientes, los activos financieros y los fondos que prestan a otros bancos (a través de lo que se conoce como “mercado interbancario”). En términos relativos, el activo inmovilizado bancario tiene una dimensión mucho menor.

- *Pasivo endeudado*

La mayor parte del pasivo bancario proviene de recursos ajenos aportados por los depositantes. Sin embargo, a pesar de que proporcionalmente los fondos propios sean pequeños, con ellos han de responder de los riesgos de su activo.

- *Equilibrio entre liquidez y crédito*

En todo momento, una entidad bancaria ha de mantener un equilibrio entre la liquidez necesaria para afrontar las retiradas de fondos de sus depositantes y las concesiones de créditos a sus clientes.

- *Producción de crédito*

Los bancos a partir de los depósitos ajenos y los recursos propios producen “crédito”, elemento fundamental para que el resto de empresas cuenten con los recursos monetarios que les permitan desarrollar su actividad productiva.

- *Regulación legal específica*

Las entidades bancarias están sometidas a una legislación propia, donde destaca el cumplimiento de unos coeficientes legales, entre los que cabe resaltar los dos siguientes:

- *Coeficiente de caja o de reservas*

Dentro de la zona euro, las entidades de crédito han de mantener unas reservas mínimas en caja para afrontar las retiradas de sus

depositantes. Estas se calculan aplicando un coeficiente, actualmente fijado en el “1 por ciento”, a los saldos de determinados pasivos.

— *Coeficiente de solvencia bancaria*

Para garantizar su solvencia, las entidades de crédito también están obligadas a mantener, en todo momento, unos recursos propios mínimos en función de los “riesgos” que asume en sus operaciones de activo. De este modo, el coeficiente de solvencia se calcula dividiendo los fondos propios de la entidad por sus activos ponderados por riesgo.

- Activo muy líquido
- Pasivo endeudado
- Equilibrio entre liquidez y crédito
- Producción de crédito
- Regulación legal específica

Cuadro 1.2. Características de la actividad empresarial bancaria

1.4. ANÁLISIS DE MÁRGENES Y COSTES BANCARIOS

Dentro de la aproximación a la función bancaria que estamos llevando a cabo, parece adecuado realizar un análisis, aunque sea somero, de la cuenta de resultados de las entidades bancarias y de los distintos segmentos que la componen. Análisis que nos será de utilidad a la hora de plantear las relaciones que entablemos con ellas. En el Cuadro 1.3 se reproduce, de forma esquemática, la estructura típica de la cuenta de resultados bancaria.

Productos financieros
– Costes financieros
= Margen de intermediación
+ Comisiones netas por servicios
= Margen básico
± Resultados netos de operaciones financieras
= Margen ordinario
– Gastos explotación
= Margen de explotación
± Resultados netos fuera de explotación
= Resultado antes de impuestos
– Impuesto sobre beneficios
= Resultado neto

Cuadro 1.3. Estructura de la cuenta de resultados bancaria

El “margen de intermediación o financiero”, primer escalón de la cuenta de resultados bancaria, representa la diferencia entre el producto obtenido por la colocación de los recursos (intereses cobrados o productos financieros) y el coste de captación de los mismos (intereses pagados o costes financieros). Se relaciona estrechamente con la evolución seguida por los tipos de interés de referencia.

Por su parte, el “margen básico” se obtiene a partir del anterior de intermediación, agregándole otros productos ordinarios (comisiones netas): comisiones por avales y créditos documentarios, comisiones de cobranza y de las operaciones con moneda extranjera y otros ingresos por servicios, deducidas las comisiones pagadas en cada caso.

El “margen ordinario” surge al incluir los resultados netos de las operaciones financieras, los cuales dependen fundamentalmente de la evolución de los mercados financieros (tanto de renta variable como fija), y están sujetos a sus oscilaciones.

El “margen de explotación” se halla deduciendo del ordinario los gastos de explotación del banco (gastos generales, gastos de personal, amortizaciones y saneamientos de activos fijos, tributos varios, etcétera).

Al “resultado antes de impuestos” (beneficio o pérdida) se llega tras añadir al de explotación una serie de factores fuera de explotación, a saber: los resultados netos generados por sociedades puestas en equivalencia, los resultados netos por operaciones del grupo, las amortizaciones del fondo de comercio de consolidación, las dotaciones al fondo para riesgos bancarios generales, las amortizaciones y provisiones por insolvencias y los resultados netos de carácter excepcional. Si la entidad bancaria ha obtenido pérdidas, este es el último escalón de la cuenta de resultados que encontraremos.

En cambio, en el supuesto de que existan beneficios antes de impuestos, llegaremos al “resultado neto” del banco deduciendo la cuota correspondiente al impuesto sobre beneficios.

1.5. CONTEXTO ACTUAL DE LA ACTIVIDAD BANCARIA

La crisis de 2008 que tuvo su origen en los desequilibrios del sistema financiero inició un camino de profunda transformación en la banca. Desde entonces hemos asistido a diversos fenómenos, de entre los que destacan el proceso de concentración bancaria que busca crear nuevas entidades con mayor dimensión y más rentables, así como una apuesta decidida por la transformación digital. Ambos fenómenos están suponiendo una reducción de plantillas y del número de oficinas bancarias.

El contexto actual de la actividad bancaria es de gran complejidad, como ocurre con el resto de la economía, y se ve condicionado por elementos como los siguientes:

- *Exigencias de capital, liquidez y apalancamiento*

La referida crisis de 2008 evidenció la debilidad de los balances bancarios y de su falta de capital para superar la situación adversa. Con el fin de reducir los “riesgos” de que esto se repita, en los últimos años se han acordado a nivel internacional un conjunto de medidas, dentro del marco conocido como Basilea III, entre las que destacan el aumento de los requerimientos de capital y liquidez a las entidades bancarias, así como la limitación a su nivel de apalancamiento.

- *Baja rentabilidad*

El estrechamiento del margen de intermediación debido a los tipos de interés oficiales en niveles históricamente bajos, junto a su exceso de capacidad (costes fijos), lleva a que los bancos estén obteniendo una baja rentabilidad en términos relativos. Para tratar de corregirlo, están incrementado el cobro de comisiones, sobre todo a sus clientes menos vinculados. Otras medidas arbitradas para mejorar la rentabilidad son la disminución de costes (oficinas, personal) y de activos improductivos (préstamos dudosos), la inversión en tecnologías, y especialmente la mencionada integración con otras entidades a través de fusiones.

- *Clientela más exigente y menos fiel*

El aumento de la cultura financiera, la mayor información disponible a través de las redes sociales o de portales de internet que comparan las distintas ofertas bancarias, o la falta de afinidad del público juvenil con los bancos tradicionales, hacen que el cliente bancario cada vez esté mejor informado, y sea más exigente y menos fiel.

- *Redefinición del rol de la oficina bancaria*

Durante mucho tiempo la oficina física ha sido el principal canal de distribución de los productos y servicios bancarios. No obstante, diversos factores como el uso creciente del canal *online* por parte de los clientes, los ajustes de costes emprendidos por las entidades, los procesos de concentración y la presencia creciente de competidores digitales, que ofrecen servicios financieros únicamente a través de internet, hacen que el papel de las oficinas se esté redefiniendo, al mismo tiempo que su número se reduce de forma drástica.

En la medida en la que la mayoría de las operaciones con los bancos se realizan hoy a través de la banca *online*, tendencia que inclusive la pandemia debida a la COVID-19 ha acelerado, las entidades tratan de aportar valor a sus oficinas físicas, teniendo en cuenta que parte de su clientela más tradicional desea ser atendida a través de ellas.

Entre las propuestas que buscan la reinversión de las oficinas bancarias, podemos encontrar la comercialización de determinados bienes (electrodomésticos, dispositivos electrónicos, etcétera) con condiciones preferentes de financiación, o la posibilidad de que profesionales y empresas nuevas las utilicen como espacios de *coworking*² donde trabajar y conectar con otros profesionales y compañías.

Aunque algunos piensan que el futuro de la sucursal bancaria pasa por su completa desaparición, parece más generalizada la idea de su reconversión en centros de asesoramiento personalizado para las operaciones más técnicas o complejas con los clientes.

2. Espacios de oficinas especialmente dedicados a empresas que están comenzando y a emprendedores que trabajan en solitario.

Año	N.º oficinas	Variación anual (%)
2007	45.086	
2008	45.662	1,28
2009	44.085	-3,45
2010	42.894	-2,70
2011	39.843	-7,11
2012	37.903	-4,87
2013	33.527	-11,55
2014	31.817	-5,10
2015	30.921	-2,82
2016	28.643	-7,37
2017	27.320	-4,62
2018	26.011	-4,79
2019	23.851	-8,30
2020	22.299	-6,51

Cuadro 1.4. Evolución del número de oficinas bancarias en España (2007-2020)³
Fuente: *Banco de España*.

- *Aparición de los neobancos*

Entre los competidores digitales mencionados en el punto anterior figuran los denominados *neobancos*; entidades surgidas en los últimos años que ofrecen servicios de intermediación financiera (cuentas de pago, tarjetas, préstamos, etcétera) de forma digital, y fundamentalmente a través de aplicaciones móviles. Les suele caracterizar ofrecer sus servicios de manera transparente y sencilla.

3. Número de oficinas de las entidades de crédito (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito) en España.