

Sistema Financiero y Realidad Empresarial

LAS CAJAS DE AHORROS: REFLEXIONES EN TIEMPOS DE CAMBIO

José Luis Marrón Jaquete
José Luis Pérez Rivero

I. Introducción: las transformaciones del sector bancario español

Desde hace dos décadas el sistema financiero español está experimentando un intenso proceso de cambio, aún no culminado, impulsado por las alteraciones en el marco de regulación, la creciente integración económica, la rápida innovación tecnológica y la desintermediación bancaria.

A finales de los años setenta se inició un proceso de mutaciones profundas en la regulación de la actividad financiera. Por un lado, de forma sucesiva se liberalizaron los tipos de interés de los depósitos y de los créditos, la disposición de los recursos, la entrada de competidores extranjeros, la expansión territorial de las entidades y se redujeron las limitaciones impuestas a algunos productos. Por otro lado, se incrementaron los requisitos de solvencia y se reforzaron los mecanismos de supervisión.

La liberalización operativa ha ido acompañada de una integración económica cada vez mayor, empujada por la libertad de los movimientos internacionales de capitales, la creación del mercado interior de servicios financieros y la construcción de la Unión Monetaria. Las consecuencias de este complejo y profundo proceso se han traducido en la sustancial reducción de los tipos de interés, la gran expansión de los mercados en los que se desen-

vuelven las entidades de crédito y el desplazamiento de su centro de gravedad.

Simultáneamente, la incorporación masiva de los ordenadores y de las nuevas tecnologías de la información está modificando las formas de operar de los bancos, permitiendo la aparición de nuevos productos y la apertura de nuevos canales de distribución.

Por último, el contacto directo entre ahorradores e inversores, conocido como desintermediación, fruto del mayor desarrollo de los mercados de capitales y de las mejoras en la cultura financiera de los clientes, ha ocasionado una reducción sensible del negocio tradicional de las entidades bancarias.

La acción conjunta de estas fuerzas está produciendo una notable transformación del sector bancario cuyo principal resultado es el aumento de la competencia, que se refleja en el progresivo estrechamiento de los márgenes con los que operan estas entidades, lo que a su vez ha motivado la búsqueda de mayores niveles de eficiencia, impulsado los procesos de concentración y expansión y obligado a una mayor capitalización. En definitiva, han promovido un cambio radical que exige a las empresas bancarias un esfuerzo continuo de adaptación a un mundo dinámico y diferente a aquél en el que tradicionalmente desarrollaron su negocio.

Las corrientes más recientes parecen estar creando nuevos riesgos y modificando la dirección y la velocidad de este proceso. Hace unos meses *The Economist* (4 de diciembre de 1999) señalaba el rápido desarrollo de la banca a través de Internet, que en Estados Unidos alcanza ya al cinco por ciento de los hogares, siguiendo la estela del enorme incremento del comercio de acciones en la red que supone ya el quince por ciento del total. Además, un reciente informe del Banco Central Europeo (E.C.B. 1999a) anuncia el reforzamiento de las tendencias existentes en el sistema bancario con un aumento de la presión competitiva para la reducción de costes debido a los efectos de la Unión Monetaria.

Los esfuerzos realizados han sido especialmente importantes para las cajas de ahorros que partían de una situación mucho más regulada, estaban sometidas a una mayor restricción en la utilización de sus recursos, mayoritariamente aparecían confinadas en sus territorios de origen y a las que el cambio en algunos productos, como los préstamos hipotecarios, ha afectado más directamente. También son estas instituciones las más sensibles a los nuevos riesgos dados los mayores costes operativos y la extensión de su red de oficinas.

La magnitud e intensidad de los procesos reseñados plantea tres interrogantes sobre el futuro de las cajas de ahorros:

— ¿Tienen las cajas el tamaño adecuado para competir con éxito en este nuevo entorno?.

— ¿Plantea la peculiaridad de su perfil institucional problemas para la continua adaptación que aquél exige?.

— ¿Cómo se pueden concebir ahora los objetivos tradicionales de las cajas, en especial su vocación de apoyo al desarrollo económico regional?.

II. Tamaño versus eficiencia

Las recientes fusiones entre los grandes bancos españoles y la expansión por todo el territorio nacional de las mayores cajas de ahorros están ocasionando un desequilibrio en la dimensión de las entidades que forman el sector. Así, el nuevo BBVA tendrá unos activos de

38 billones de pesetas, la Caixa unos 10 billones y Caja Madrid 7,5. Los bancos medianos independientes poseen unos activos superiores al billón y las cajas medianas alrededor de 700.000 millones de pesetas. En el peldaño más bajo de la escala se encuentran las cajas pequeñas que no alcanzan los 100.000 millones.

Esta realidad ha vuelto a plantear la discusión, ya clásica, sobre el tamaño necesario de las entidades bancarias para sobrevivir en un ambiente cada vez más competitivo e internacionalizado y, en consecuencia, ha reavivado la duda sobre si las cajas, en especial las de pequeño y mediano tamaño, poseen una dimensión apropiada para asegurar su continuidad.

Algunos argumentos parecen indicar que el tamaño no es, en principio, la mayor amenaza a su supervivencia como entidades independientes. El primero de ellos es el que se refiere a las economías de escala. Éstas muestran una relación negativa entre el tamaño de una empresa y su nivel de costes medios a largo plazo, en determinadas condiciones respecto a la proporción de factores productivos utilizados. De existir esta relación, las empresas de menor dimensión serían expulsadas del mercado por las mayores y más eficientes. Existen numerosos problemas metodológicos para contrastar empíricamente esta relación (García Roa, 1994) y ello ha dado lugar a una amplia literatura. Sin embargo, las diferentes revisiones de estos trabajos (Revell, 1989 y Gardener et al. 1998) indican la escasa presencia de economías de escala globales entre las empresas del sector, por lo que el mero hecho de aumentar el tamaño no conduce a incrementar la eficiencia y, por lo tanto, no existen razones para el desplazamiento de las entidades de menor tamaño. La renuencia a integrar las redes operativas de los grandes bancos que se han fusionado recientemente parece confirmar esta realidad económica.

Un segundo argumento está basado en el estudio de la concentración en los mercados provinciales de crédito (Fuentelsanz, 1996). En este trabajo se señala que la entrada de nuevos competidores en cada uno de estos mercados tras el proceso de liberalización, no ha reducido el grado de concentración. Ello indica que los nuevos entrantes han conseguido sólo una posición marginal y en consecuencia no han

minado la sólida base en que se asientan las cajas en sus propios mercados. La conclusión es que el crecimiento, vía expansión territorial, de las entidades bancarias no amenaza significativamente la posición competitiva de los participantes con mayor cuota de mercado, normalmente las cajas nacidas en el territorio correspondiente.

El tercer razonamiento se refiere a la especialización de las cajas en los segmentos de mercado de particulares y pequeñas y medianas empresas. En ellos las variables competitivas relevantes son la densidad de la red, la fidelidad de los clientes, la gama de los servicios prestados y el tamaño relativo al propio mercado y no la posición de la entidad en el "ranking" global; máxime teniendo en cuenta que son la cercanía y la calidad del servicio los principales determinantes de la elección de entidad financiera por los particulares (Pérez Díaz et al. 1998).

Finalmente, el cuarto argumento se refiere al tamaño medio de las cajas de ahorros españolas con relación a las instituciones similares de los países comunitarios. Las cajas españolas poseen un tamaño medio superior a las de estos países (Carbó y Coello, 1998) por lo que su tamaño tampoco sería inadecuado desde el punto de vista de las comparaciones internacionales.

Las ideas expuestas parecen apuntar hacia el hecho de que una vez superado un cierto umbral, el tamaño no es la variable más relevante para el futuro de las cajas de ahorros. Esto no quiere decir, sin embargo, que el crecimiento no deba ser un objetivo ni que no existan determinados servicios u operaciones en los que la escala no sea una variable fundamental; pero señala que debe estar orientado por otras consideraciones estratégicas y que en aquellos segmentos en los que la dimensión es relevante –como es el caso de algunos productos nuevos, ciertos aspectos tecnológicos o determinados tipos de publicidad– las cajas encuentran en lo que se podría llamar la colaboración con "geometría variable" la forma de abordarlos sin desventajas.

El tamaño, pues, no parece representar un obstáculo al desarrollo de las cajas a condición de que éstas puedan lograr una continua mejora en su eficiencia. Al igual que otros conceptos económicos generalizados en el lenguaje

corriente, la eficiencia presenta dificultades tanto de definición como de medida (Berger y Humphrey, 1997) que hacen difícil su utilización precisa en un contexto como el de este artículo. A los efectos que aquí interesa se considera la eficiencia como la capacidad de obtener el máximo producto de unos determinados recursos. Por lo tanto su medición es relativa, en el sentido de que lo que se compara es la relación entre productos y recursos de una entidad o grupo de entidades bien con las que presentan una *ratio* más favorable, bien con la *ratio* media del sector. Se puede tratar de aproximar empíricamente esta idea de eficiencia de forma directa, mediante una relación entre los gastos de explotación y los activos totales medios de las entidades o utilizando la *ratio* más adecuada de gasto de explotación sobre margen ordinario. De manera indirecta considerando que serán las entidades más eficientes las que ganan cuota de mercado o las que, en un entorno competitivo, son capaces de mantener o mejorar sus beneficios.

Una comparación internacional de las *ratios* de costes indica que el sistema bancario español se sitúa en línea con la media europea, no lejos de los países más eficientes (E.C.B. 1999b). La desagregación entre bancos y cajas de ahorros, señala que ambos grupos han mejorado sus niveles de costes a lo largo de los últimos años, pero las cajas muestran unos costes superiores a los bancos. La *ratio* de gasto de explotación/activos totales medios de los bancos tomaba en 1999 el valor de 1,75 por 100 frente a un 2,25 por 100 de las cajas.

Estos datos requieren sin embargo dos puntualizaciones. La primera se refiere al hecho de que las cajas de ahorros han experimentado un fuerte proceso de expansión tanto en número de oficinas como de empleados, lo que refuerza el significado del control de los gastos de explotación. La segunda se relaciona con la significación de la *ratio* comentada. Cuando existen especializaciones productivas diferentes, como de hecho ocurre entre bancos y cajas, los gastos de explotación sobre activos totales medios no permiten la comparación de los niveles de eficiencia de forma precisa. Para ello se necesita un indicador que relacione gastos y resultados como sería la *ratio* de gastos de explotación sobre margen ordinario. Cals (2000) ha analizado la evolución de esta relación entre 1990 y 1998 encontrando un ni-

vel superior de eficiencia en las cajas que en los bancos, con unos valores de la *ratio* para 1998 de 63,86 y 65,75 respectivamente. Datos recientes proporcionados por el Banco de España (Banco de España 1999) confirman este hecho. Pese a todo, los resultados de algunos estudios recientes (Maudos y Pastor 1999) indican que estas comparaciones deben manejarse con precaución.

La cuota de mercado mide la participación de cada entidad o grupo de entidades en el total de los activos o de los pasivos del sector. Las cajas han venido incrementando su participación en ambos tipos de operaciones. En el caso de los activos han pasado del 33,6 por 100 en 1990 al 35 por 100 en 1996 y en el del pasivo del 40 al 46 por 100 del total. Las cajas por lo tanto han ganado cuota de mercado de forma significativa.

La *ratio* de rentabilidad, medida como los beneficios sobre los activos totales medios, conocida en la jerga profesional como R.O.A., muestra que el sistema bancario español no posee unos beneficios superiores a la media comunitaria, lo que apunta a la existencia de unos niveles medios de competencia (Carbó y Coello, 1998). Además, las cajas españolas son más rentables que los bancos. Su R.O.A. fue en 1998 del 1,2 por 100 frente al 0,8 por 100 de los bancos (Anuario de Economía y Finanzas El País, 1999).

Todos estos datos muestran que, a pesar del aumento de la competencia, las cajas de ahorros han logrado mantener su rentabilidad gracias, en parte, a ganancias de eficiencia importantes, aunque su proceso de expansión ha limitado las posibilidades de reducción de costes. Las cajas que se desenvuelven en un ambiente con mayores presiones competitivas, debido a la presencia de un número más elevado de entidades financieras en el mercado regional (Coello y Carbó, 1999), han mantenido su peso en el conjunto del sector y han alcanzado unos niveles de eficiencia y rentabilidad superiores a la media.

III. El perfil institucional de las cajas de ahorros

Las cajas de ahorros se definen en España como entidades de crédito con cierto carácter fundacional (Latorre, 1998) sin ánimo de lucro,

sometidas a la tutela de los poderes públicos y con una regulación que depende en parte de las comunidades autónomas de origen. Este marco institucional implica que los órganos de gobierno están formados por los empleados, los impositores, los ayuntamientos en los que tienen presencia y las entidades fundadoras, correspondiendo a cada grupo un peso diferente según las respectivas normas autonómicas que desarrollan la ley marco conocida como L.O.R.C.A. Además, sus recursos propios dependen casi exclusivamente de las reservas acumuladas con cargo a los beneficios obtenidos y una parte considerable de éstos se dedican a fines sociales y culturales. El peculiar y complejo sistema de regulación mencionado, plantea algunos problemas que, para algunos, podrían condicionar la gestión eficiente de las entidades. Entre ellos cabría citar los siguientes:

— Las dificultades de aumentar los recursos propios y por lo tanto de incrementar el tamaño y expandir su volumen de negocios.

— La relación entre los administradores y los poderes públicos que podría originar la "politización" de la gestión, sesgando las decisiones y ocasionando inestabilidad.

— La formación de coaliciones entre los diversos grupos de administradores, condicionando el proceso de toma de decisiones.

— La asimetría respecto a los bancos, que no pueden tomar participaciones en las cajas pero si ser adquiridos por ellas.

— El aislamiento respecto a las presiones del mercado (O.C.D.E. 1999).

Estas consideraciones han originado un debate, común a todos los países con instituciones similares, sobre la necesidad de modificar la estructura de propiedad de las cajas de ahorros. Algunos países como Italia o el Reino Unido las han "privatizado" (Gardener et al. 1998) y los organismos económicos internacionales más influyentes, el F.M.I. y la O.C.D.E., han recomendado cambios en el mismo sentido para España.

Sin embargo el comportamiento de las cajas durante los últimos años no parece avalar la necesidad de modificaciones sustanciales en la situación actual. Las cajas han crecido, in-

crementado su solvencia, mantenido la rentabilidad e incorporado innovaciones tecnológicas en igual o mayor medida que los bancos, sin que su perfil institucional haya supuesto una amenaza para su capacidad de competir. Más aún, podría argumentarse que éste ha jugado un papel positivo, tanto para las propias entidades, al reforzar su posición mediante la mayor fidelidad de la clientela, como para el sistema bancario en su conjunto, al mostrar un comportamiento más estable (Carbó y Coello, 1998) e incrementar los niveles de competencia en un sector con un grado de concentración creciente (E.C.B. 1999a). La "privatización" de las cajas no parece pues justificada ni desde el punto de vista de la eficiencia de las propias entidades ni desde la del sistema bancario en su conjunto.

Todo ello no significa que los problemas mencionados no tengan o puedan llegar a tener relevancia. Una desvirtuación de la naturaleza de las cajas puede provenir, en el sentido contrario a las privatizaciones, de su conversión en meros instrumentos de las políticas de las administraciones regionales (Maroto, 1999). Probablemente ello podría condicionar las decisiones financieras al supeditarlas a otras políticas inmediatas; generar inestabilidad e incertidumbre al limitar el horizonte de las decisiones empresariales al de los ritmos políticos; dificultar los procesos de cambio en un entorno cada vez más volátil o disminuir el grado de fidelidad de la clientela si llega a percibir a las cajas como un botín de lucha política en detrimento de su carácter social.

A juzgar por las noticias de prensa, algunos de estos problemas están planteados en ciertas comunidades autónomas. En ellas los buenos resultados económicos de las cajas parecen ser merecedores de la máxima del mundo de los negocios americano: "si no está estropeado no lo arregles". Sin embargo, las insuficiencias y distorsiones de la regulación vigente y la relativa ineficacia de los foros de negociación para consensuar acuerdos sin alterar o perturbar la marcha operativa de las entidades, ponen de manifiesto la necesidad de un marco más sólido y estable. Para alcanzarlo la fórmula más adecuada posiblemente sea la aprobación de normas autonómicas que pudieran contar con el máximo consenso posible.

Los objetivos de estas disposiciones debe-

rían ser, a nuestro juicio, fortalecer el perfil de las cajas como entidades independientes con acusado carácter social, proporcionar estabilidad a los órganos de gobierno, evitar los sesgos en las decisiones profesionales y reforzar la calidad de sus órganos de gestión.

IV. Los compromisos regionales de las cajas

En el influyente informe "El Futuro de las Cajas de Ahorros", del año 1989, el profesor Revell resumió los objetivos originales de estas instituciones en tres notas: promover el ahorro familiar, realizar localmente actividades de carácter social y contribuir al desarrollo de una determinada zona. El paso del tiempo y el cambio de las condiciones económicas ha acentuado el carácter de las cajas como entidades financieras y difuminado el contenido de sus fines fundacionales. Sin embargo, una parte de la solidez competitiva depende de la identificación de la clientela con esta tradición de compromiso social y arraigo territorial.

La necesidad de renovar el marco de regulación de las cajas proporciona una buena oportunidad para reflexionar sobre los nuevos contenidos que puedan remozar lo que históricamente ha constituido su razón de ser.

De los tres objetivos enunciados, los que se refieren al ahorro y al desarrollo regional presentan ambigüedades y aspectos problemáticos. Respecto al primero, resulta difícil señalar que peculiaridades podrían diferenciar a las cajas de otras entidades, en un entorno caracterizado por la abundancia y diversidad de productos financieros orientados al ahorro. Por ello podría considerarse incorporado en la especialización de las cajas como "banca al por menor" (Revell, 1989) que comporta más proximidad y una mayor calidad en la atención a la clientela.

El tercer objetivo, la contribución al desarrollo regional, es también difícil de delimitar en el marco de unas economías cada vez más abiertas, competitivas y llenas de incertidumbres, en las que las bases de crecimiento están cambiando. Una forma de considerarlo sería mediante el papel de las cajas en el acceso al crédito en las regiones españolas. Como señalan García Verdugo y De la Cuesta (1999) el comportamiento diferencial de las cajas conduce a

que el crédito esté distribuido en España de una forma más equilibrada entre las regiones, aunque existen interrogantes sobre su influencia en las disparidades de renta y bienestar (De la Cuesta y García Verdugo 1999). Además, la existencia de una caja dotada de niveles de eficiencia elevados y líder en algunos segmentos del mercado, ayuda por sí misma al desarrollo de un territorio, al facilitar un sistema de medios de pago extenso, ágil y barato e inducir la modernización y el cambio técnico en las pequeñas y medianas empresas. También, puede representar algo así como la imagen de "buen hacer" de una región, tal como sucede en algunas de las cajas más identificadas con sus territorios de origen.

Sin embargo, con ser lo anterior muy importante, no es lo que habitualmente se entiende como aportación al desarrollo regional, que más bien se interpreta como la participación en empresas a las que se atribuye un cierto carácter estratégico. Las cajas poseen participaciones empresariales de rasgos muy diferentes (Cals, 1998). Existen algunas que se relacionan con la propia operativa bancaria como las que tienen que ver con seguros, arrendamientos financieros, la informática o los medios de pago. Otras participaciones poseen un carácter tradicional ya que provienen de décadas anteriores y otorgan a las cajas presencia en empresas regionales de cierto tamaño. Unas terceras tienen que ver con la colaboración en proyectos de las administraciones autonómicas. Por último, algunas cajas están actuando en sectores en privatización o desregulación, como la telefonía o las eléctricas. Cada una de estas variantes de participación empresarial plantea problemas y requiere estrategias diferentes, en especial para las cajas de dimensión mediana o pequeña. Parece claro que la participación en empresas relacionadas con productos y servicios financieros es una necesidad creciente en un sistema bancario en rápido cambio y obedecen a una estrategia puramente empresarial de cada entidad. En el otro extremo, la toma de posiciones accionariales significativas en los grandes proyectos empresariales que están naciendo de la privatización o de la desregulación está fuera del alcance de las cajas medianas y pequeñas, debido a los elevados recursos que absorben. Por ejemplo, la posición de Caja Madrid en empresas como Endesa o Iberia representa inversiones de unos 50.000 y 170.000 millones de pe-

setas respectivamente. Por ello sólo pueden ser contemplados como parte de la estrategia de la gestión de la cartera de valores.

La presencia en empresas regionales de cierto tamaño plantea también algunos problemas. Muchas de estas empresas se encuentran en sectores que están experimentando profundas transformaciones tanto en sus mercados como en la composición de su propiedad, que conducen normalmente a la incorporación en el accionariado de grandes compañías con una posición dominante, bien desde el punto de vista de la actividad o bien desde el punto de vista financiero. Todo ello supone una reducción del peso e influencia de las cajas que obliga a tejer alianzas con otros accionistas que pueden ser inestables.

En este contexto, exigir a las cajas un esfuerzo de participación desproporcionado a su capacidad, significa no sólo cuestionar su independencia, sino comprometer un excesivo volumen de recursos que incrementa el riesgo y daña eficiencia global de la gestión. Seguramente será necesario contemplar estas posiciones como un equilibrio entre la gestión financiera de la cartera y un compromiso limitado con cierto perfil regional de las empresas en que participen.

El panorama de las colaboraciones en iniciativas de las administraciones autonómicas no parece muy alentador, en la medida en que se ha producido un rápido consumo de los capitales y se han necesitado nuevas aportaciones. Éste es un campo en el que las cajas no pueden tener posiciones de liderazgo ni comprometer recursos excesivos, aunque sí pueden aportar conocimientos y rigor en la gestión.

Todo lo expuesto parece llevar a la conclusión de que las cajas no deben, y las no muy grandes pueden cada vez menos, ser un sustituto o un instrumento de la política industrial de las administraciones autonómicas. Sin embargo, existe un ámbito en el que su aportación sería muy valiosa para el tejido empresarial de una región; se trata de las actividades de capital-riesgo. Éstas se orientan a proporcionar recursos, habitualmente en forma de capital y con carácter temporal, a empresas que por el tamaño, el sector y/o las características de su actividad innovadora tienen dificultades para

acceder a las vías normales de financiación. Su incidencia en el nacimiento y expansión de proyectos empresariales y el bajo desarrollo de esta actividad en España (Martí Pellón, 1999) la sitúan entre los fines de las cajas. Además la elevada especialización profesional y el conocimiento del entorno que el capital-riesgo requiere, confiere a las cajas una ventaja en el desarrollo de esta actividad financiera, siempre que primen los criterios profesionales y los recursos comprometidos no socaven la solvencia de las entidades.

En el segundo de los objetivos señalado por Revell, el desarrollo de actividades de carácter social y cultural, reside la principal fuerza de los compromisos regionales de las cajas. Para lograrlo es preciso evitar algunos riesgos y dotarla de una estructura institucional eficaz. Los riesgos principales consisten en reducir la Obra Social y Cultural a una mera función de marketing en el sentido más estrecho o convertirla en un campo de reparto entre los diversos grupos que participan en la administración. Una forma de soslayar estos peligros podría ser canalizar esta labor de las cajas a través de una fundación en la que estén representados de la forma más amplia los diversos intereses activos en la vida regional. Además, sus objetivos deberían orientarse hacia aquellas necesidades sociales no cubiertas de forma regular por las administraciones públicas. Por un lado, la solidaridad con las nuevas formas de pobreza y, por otro, la educación y la cultura en los máximos niveles de calidad.

Sería ésta la forma de reforzar la percepción social de que las cajas cumplen con los objetivos que justifican su diferencia con el resto de las entidades bancarias.

V. Un futuro incierto

Algunos de los expertos hablan ya de la "quinta revolución bancaria" que estaría transformando radicalmente las estructuras y las estrategias del sector (Sebastián, 1999). Tal vez el nombre pueda parecer excesivo, pero muchos de los procesos en marcha están alterando sustancialmente el entorno en el que se desenvuelven las instituciones financieras.

Desde mediados de los años noventa se han incrementado rápidamente los procesos

de fusión entre las grandes entidades (Dermine, 1999). Fusiones y adquisiciones que tienen cada vez más un carácter transnacional, originando una verdadera globalización de la actividad financiera que acarrea serias repercusiones sobre los niveles de eficiencia, los grados de competencia y los marcos reguladores (Berger et al. 2000).

Simultáneamente, se está produciendo el declive de la actividad bancaria tradicional, que se traduce en un continuo descenso del peso de los activos bancarios sobre el total de los activos financieros (Edwards y Mishkin, 1995). Hasta el punto de que algunos autores proclaman la muerte de la actividad de transformación bancaria y el desplazamiento de los bancos hacia la prestación de otros servicios como sistemas de pagos, liquidez, gestión de riesgos o información (Cecchetti, 1999) convirtiéndolos en supermercados financieros.

En esta dirección, se está produciendo la fusión o colaboración de bancos con empresas de otros sectores como los seguros (White, 1998) o la distribución comercial (Haubrich y Santos, 1999) tratando de buscar sinergias en la utilización de las redes y en la gestión del riesgo o la liquidez. Y también la entrada de empresas de otros sectores en la prestación de algunos servicios financieros.

Las tecnologías de la información, además de contribuir a reforzar los procesos anteriores, están abriendo nuevos canales de distribución. Según un estudio de Gemini Consulting (Sebastián, 1999) en pocos años se canalizará a través de las oficinas menos del 60 por 100 del negocio bancario. Estas nuevas vías de distribución tendrán un coste que apenas significará el 5 por 100 del de los canales tradicionales (Revell, 1999a), suponiendo una alteración sustancial de la prestación de los servicios financieros. Además de ofrecer los productos tradicionales "on-line", la banca a través de Internet permitirá la aparición de nuevos servicios como el dinero electrónico, la integración de la red y los cajeros automáticos o la selección de información de acuerdo con el perfil del cliente (Wenninger, 2000). Los problemas de seguridad y la todavía baja capilaridad de la red frenan estos desarrollos pero la tendencia parece imparable.

En definitiva, dentro de pocos años la activi-

dad bancaria será diferente a la actual, pero no sabemos ni cuánto no cómo.

El futuro es incierto y las decisiones que ahora se tomen son claves para la continuidad de las cajas de ahorros. En muchos países, la estructura de propiedad se considera inadecuada para afrontar estos cambios y ha comenzado una carrera de privatizaciones que las está convirtiendo en una especie en peligro de extinción.

El gran reto de las cajas consiste en adaptarse a la corriente de cambio manteniendo el equilibrio entre la eficiencia y el compromiso social. A la prudencia de los poderes públicos corresponde la delicada ponderación de intereses y, a la postre, la supervivencia de las cajas. De ellos depende que todo cambie para que todo pueda seguir siendo igual.

BIBLIOGRAFÍA

- Arkhavein, J. et al. (1997) "The effects of Megamergers on efficiency and prices. Evidence from a banking profit function". Mimeo. Publicado en *Review of Industrial Organization*, vol. 17.
- Banco de España (1999) "Los mercados e intermediarios financieros españoles". *Boletín Económico*, diciembre, págs. 33-67.
- Berger, A. N. et al. (2000) "Globalization of Financial Institutions: Evidence from Cross-Border Banking Performance". www.frb.org.
- Berger, A. N. y Humphrey, B. D. (1997) "Eficiencia de financial institutions: Internacional survey and directions for future research". *European Journal of Operational Research*, vol. 18, núm. 2, págs. 175-212.
- Berger, A. y Mester, L. (1997) "Inside the black box: what explains differences in the efficiencies of financial institutions". *Journal of Banking and Finance*, vol. 21, págs 895-947.
- Cals Güell, J. (1998) "Las participaciones empresariales de las Cajas de Ahorros". *Papeles de Economía Española*, núm. 74-75, págs. 152-167.
- Cals Güell, J. (2000) "La competencia entre bancos y cajas en España: una perspectiva de los años 90". *Cuadernos de Información Económica*, núm. 154, enero/febrero, págs. 69-77.
- Carbó, S. y Coello, J. (1998) "Ventajas competitivas de las Cajas de Ahorros Españolas". *Papeles de Economía Española*, núm. 74-75, págs. 152-167.
- Cecchetti, S. G. (1999) "The Future of Financial Intermediation and Regulation: An Overview". *Current Issues in Economics and Finance*, vol. 5, núm. 8, págs. 1-5.
- Coello, J. y Carbó, S. (1999) "Un balance económico-social de las Cajas de Ahorros Españolas". *Cuadernos de Información Económica*, núm. 146, págs. 55-67.
- De la Cuesta, M. y García Verdugo, J. (1999) "La influencia de la creación de crédito sobre las disparidades regionales en España". *Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 63-64, págs. 71-78.
- Dermine, J. (1999) "The economics of bank mergers in the European Union. A review of the public policy issues". INSEAD, mayo.
- Economist, The* (1999) "On line banking". 4 de diciembre, págs. 21-24.
- Edwards, F. R. y Mishkin F. S. (1995) "The Decline of Traditional Banking: Implications for Financial Stability and Regulatory Policy". *FRBNY Economic Policy Review*, julio, págs. 27-45.
- European Central Bank (1999a) *Possible effects of EMU on the EU banking systems in the medium to long term*. Frankfurt am Main, febrero.
- European Central Bank (1999b) "The effects of technology on the EU banking systems". Frankfurt am Main, julio.
- Fuentelsanz, L. (1996) "Dinámica de la competencia entre las Cajas de Ahorros Españolas". *Investigaciones Económicas*, vol. XX(1), págs. 125-140.
- García Cabarejos, N. et al. (1998) "Diferencias en las variables explicativas de las diferencias de los resultados obtenidos por los bancos y cajas de ahorros españoles". *Perspectivas del sistema financiero*, núm. 63-64, págs. 103-129.
- García Roa, J. (1994) *Las Cajas de Ahorros Españolas: cambios recientes, fusiones y otras estrategias de dimensionamiento*. Editorial Civitas. Madrid.
- García Verdugo, J. y De la Cuesta, M (1999) "Efectos del comportamiento diferencial de las entidades bancarias sobre la distribución espacial del crédito". *Cuadernos de Información Económica*, núm. 144-145, marzo/abril, págs. 138-149.
- Gardener, E. et al. (1998) "El futuro de las Cajas de Ahorros en el mercado único financiero de la Unión Europea". *Papeles de Economía Española*, núm. 74-75, págs. 332-431.
- Gual, J. (1998) "Implicaciones de la moneda única para la banca española". www.iese.edu.
- Haubrich, J. y Santos, J. (1999) "Banking and commerce: a liquidity approach". *B.I.S. Working Paper*, núm. 78.
- Institute of European Finance (1999) "La eficiencia de las Cajas de Ahorros Europeas". *Cuadernos de Información Económica*, núm. 144-145, págs. 119-130.
- Latorre Díez, J. (1998) "Regulación financiera y Cajas de Ahorros". *Papeles de Economía Española*, núm. 74-75, págs. 128-141.
- López Iturriaga, F. et al. (1999) "Las Cajas de Ahorros Europeas: un análisis multivariante". *Cuadernos de Información Económica*, núm. 142, págs. 77-91.
- Lozano, A. (1997) "Profit efficiency for Spanish saving banks". *European Journal of Operational Research*, vol. 98, págs. 381-394.
- Maroto, J. (1999) "¿Gobierno de las Cajas o Cajas de los Gobiernos?". *Economistas*, núm. 80, págs 205-211.
- Martí Pellón, J. (1999) "Pasado, presente y futuro del Capital-Riesgo en España". *Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 67, págs. 21-36.
- Maudos, J. y Pastor, J. M. (1999) "Eficiencia en costes y beneficios en el sector bancario español (1985-1996): Una aproximación no paramétrica". *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas*. www.ivie.es.
- OCDE (1999) *Etude economique de l'Espagne*, extrait www.oecd.org.
- Ontiveros, E. (dir) *Anuario de Economía y Finanzas*. El País, 1995-1999.
- Pérez, F. y Quesada, J. (1992) "La eficiencia del sistema banca-

rio español en la perspectiva europea". *Moneda y Crédito*, núm. 195, págs. 137-184.

Pérez-Díaz, V. et al. (1998) "Cajas y bancos: una experiencia de diversidad institucional". *Papeles de Economía Española*, núm. 74-75, págs. 260-283.

Revell, J. (1989) *El futuro de las Cajas de Ahorros*. CECA.

Revell, J. (1999a) "Fusiones y dimensión bancaria en la actualidad". *Cuadernos de información económica*, núm. 143, págs. 89-92.

Revell, J. (1999b) "El futuro de las Cajas de Ahorros en Europa

occidental". *Cuadernos de Información Económica*, núm. 151, págs. 163-167.

Sebastián, A. (1999) *Nuevas estrategias del sistema bancario en la Unión Económica y Monetaria*. IEE, Madrid.

Wenninger, J. (2000) "The emerging Role of Banks in E-Commerce". *Current Issues in Economics and Finance*, vol. 6, núm. 3, págs. 1-5.

White, W. (1998) "The coming transformation of continental european banking". *B.I.S. Working Paper*, núm. 54.