

LIBERALIZACIÓN Y ÁMBITO GEOGRÁFICO DE ACTUACIÓN: UN ANÁLISIS PARA LAS CAJAS DE AHORROS

Lucio FUENTELES AZ LAMATA
Jaime GÓMEZ VILLASCUERNA (*)

I. INTRODUCCIÓN

LA actividad económica en los países occidentales ha sufrido una considerable transformación a lo largo de las dos últimas décadas, una de cuyas manifestaciones más evidentes ha sido la tendencia hacia la liberalización y la desregulación de los mercados. En este contexto, la economía española no ha sido ajena a esta tendencia y, aunque en general más tarde que el resto de los países de nuestro entorno, se ha incorporado a esa corriente liberalizadora con medidas dirigidas a ampliar el dominio de las leyes del mercado. El principal objetivo perseguido con estas medidas ha sido la búsqueda de mayores niveles de eficiencia y competitividad con los que poderse enfrentar a los retos impuestos por la competencia global, y la consiguiente obtención de superiores cotas de bienestar social.

Esta transformación ha afectado con mayor intensidad a los países europeos, y en particular a España, ya que el proceso de construcción de la Unión Europea modifica sustancialmente el marco competitivo, mucho más homogéneo, con la consiguiente repercusión en las expectativas de los agentes económicos.

Uno de los sectores más afectados por este proceso desregulador ha sido, sin duda, el sector bancario. Tanto bancos como cajas de ahorros han debido enfrentarse durante los últimos

años a toda una serie de cambios que han transformado la naturaleza de sus actividades y el régimen competitivo en el que éstas se desarrollan. Entre ellos, la desregulación de variables competitivas como el precio al que vender los productos o la zona geográfica de actuación ha supuesto una mayor autonomía por parte de las entidades, pero, a su vez, también les exige mejorar sus niveles de eficiencia para poder afrontar los nuevos retos de la competitividad.

Aunque las transformaciones han tenido como objeto tanto a bancos como a cajas de ahorros, la distinta naturaleza jurídica y fundacional de estas últimas y las características del régimen legal al que venían siendo sometidas antes de las reformas (1), han provocado que los cambios hayan sido más intensos y relevantes para las segundas, desafiando incluso su identidad y continuidad como tales. Un aspecto especialmente destacable en este contexto de cambio es la completa eliminación de restricciones a la apertura de oficinas de cajas de ahorros en todo el territorio nacional, potestad de la que han carecido estas entidades hasta 1989 (2). Hasta esa fecha, las cajas tenían limitada su expansión a un ámbito geográfico provincial o regional, lo que les protegía de una dimensión de la competencia especialmente significativa, como es la competencia potencial, o competencia atribuible a la amenaza de nuevas entradas en

el mercado. Aunque podría argumentarse que esta competencia sí existía entre bancos y cajas de ahorros, ya que aquéllos sí tenían plena libertad de instalación, es también conocida la tradicional segmentación de mercados que ha existido entre ambos tipos de entidades, con una especialización de servicios y grupos de clientela para cada uno de ellos (Fuentelsaz, 1996).

Ante esta situación, el presente trabajo pretende ser una primera aproximación al análisis del proceso de expansión de oficinas de cajas de ahorros, examinando cuáles han sido las consecuencias de la libertad de establecimiento en todo el territorio nacional y evaluando el comportamiento seguido por las entidades durante los once años comprendidos entre 1986 y 1996. Aunque existen algunos trabajos (3) que plantean reflexiones a priori acerca de las previsibles consecuencias del proceso de eliminación de las restricciones, y de su repercusión en la definición del nuevo marco competitivo en el sector, no conocemos ningún intento de sistematizar el proceso de expansión seguido por las entidades, profundizando en su evolución temporal, o en las diferentes tipologías de comportamiento adoptadas por las cajas (4). Nuestro estudio pretende analizar cuál ha sido la evolución en el tiempo de este proceso de expansión y poner de manifiesto cómo el aumento en el número de oficinas responde a dos patrones claramente diferentes: por una parte, el intento de un número reducido de entidades de llevar a cabo una estrategia de banca global en todo el territorio nacional, o al menos en una parte relevante de éste; por otra, el crecimiento claramente defensivo seguido por otro grupo de entidades, y que únicamente pretende reforzar su posición en

los mercados en los que ya estaban inicialmente presentes.

El resto del artículo se estructura como sigue. El apartado II revisa los principales cambios normativos promulgados durante las dos últimas décadas y que afectan a las decisiones sobre la instalación de oficinas de cajas de ahorros. A continuación (apartado III), se entra de lleno en el análisis del proceso de expansión, distinguiendo entre los dos comportamientos previamente mencionados. Por último, el apartado IV sintetiza las principales conclusiones que se derivan de este trabajo.

II. ANTECEDENTES Y REFORMA

En primer lugar, y como paso previo al estudio del proceso de expansión propiamente dicho, se destacan algunos hechos relevantes que permitirán una mejor comprensión de los efectos de la libertad de apertura de oficinas de cajas de ahorros en todo el territorio nacional. Para ello, se analiza en primer lugar una de las señas de identidad más característica de las cajas, el llamado *principio de territorialidad*. Seguidamente, se revisa la *evolución del marco legal* vigente en lo concerniente a la apertura de oficinas.

1. El principio de territorialidad

Uno de los rasgos más tradicionales y definitorios de la identidad de las cajas de ahorros españolas (y, en general, de las europeas) ha sido lo que en la literatura se ha dado en llamar el *principio de territorialidad* (Tedde, 1991). Este principio resume la realidad de estas entidades en lo referente al ámbito de cobertura

geográfica de sus actividades que, desde la creación de las mismas (y hasta la introducción de sucesivas medidas liberalizadoras), ha tenido un carácter local, provincial o, como mucho, regional.

A pesar de que la regulación posterior ha contribuido de manera definitiva a la limitación del ámbito geográfico de actuación de las cajas, el origen de ésta hay que buscarlo en otros factores. Las cajas nacen generalmente como reflejo de iniciativas locales o provinciales, en algunos casos creadas por autoridades eclesiásticas y en otros por organismos públicos cuyos objetivos sociales tenían como receptor único la comunidad en la que se crearon. No existían, por tanto, razones que justificasen la extensión de sus operaciones más allá del ámbito de jurisdicción de dichos organismos. El resultado fue similar en los casos en los que las cajas de ahorros fueron creadas por asociaciones de individuos (Tedde, 1991).

Aunque los motivos fundacionales (carácter social y origen local de las cajas) y normativos sean suficientes para justificar el principio de territorialidad, no se puede olvidar la existencia de beneficios a la hora de justificar su mantenimiento. La adscripción de las cajas de ahorros a una zona determinada, junto con su carácter social, ha venido proporcionando a aquéllas resultados positivos que se han materializado en su buena imagen como promotoras del desarrollo económico y del bienestar social en sus zonas operativas, factor que ha diferenciado a estas entidades de sus grandes competidores, los bancos. Del mismo modo, el hecho de que la competencia entre ellas se haya visto limitada ha propiciado la aparición de movimientos asociativos tanto de carácter nacional (CECA) como

supranacional (Instituto Internacional de las Cajas de Ahorros, Agrupación Europea de Cajas de Ahorros...), nacidos como fruto de la colaboración entre las entidades. La aparición de estas organizaciones de carácter nacional o supranacional ha venido a paliar, en parte, los problemas derivados de dicha adscripción territorial (dimensión reducida, imposibilidad de atender a sus clientes fuera del área de operación...) a través del establecimiento de mecanismos de cooperación entre ellas.

2. Marco legal vigente con anterioridad a la reforma

El primer desafío impuesto al principio de territorialidad lo constituyen las medidas liberalizadoras que tienen lugar a finales de la década de los setenta. Sin querer entrar con detalle en su objetivo final, éstas pretendían «lograr (...) unas estructuras más competitivas y racionales para el conjunto del sistema financiero» (Toribio, 1980, pág. 187).

Con anterioridad a la reforma que tiene lugar en diciembre de 1979, el régimen de expansión de oficinas era el regulado por la Orden Ministerial de 7 de febrero de 1975. Según apunta García Alonso (1980), esta norma definía dos ámbitos posibles de actuación para las cajas: el normal, o habitual, y el complementario. El *ámbito de operación habitual* de una caja venía dado por todo el territorio de la provincia en la que radicaba su sede central. La definición del ámbito de actuación complementario al territorio provincial era un tanto más compleja, e incluía dos elementos. Por un lado, se otorgaba el carácter de *complementario* a las plazas situadas en el territorio de otras provincias donde la caja en cuestión ya estuviera estableci-

da, con la condición de que, en el conjunto de este territorio, la entidad tuviera abiertas más de tres oficinas. Por otro, al territorio de una provincia en que no tuviese sede central ninguna caja de ahorros.

García Alonso señala igualmente cómo la reforma que se deriva de la Orden Ministerial de 20 de diciembre de 1979 profundiza en la liberalización de la apertura de oficinas y la introducción de superiores niveles de competencia en el sector. Para ello, se amplía la definición del ámbito normal de actuación y se introducen tres elementos distintos en la delimitación del ámbito complementario. Tras la nueva normativa, el ámbito normal de operación de cada entidad se amplía del territorio provincial al regional. Por su parte, el ámbito complementario queda definido del siguiente modo:

a) Territorios provinciales que, aun radicando en región o nacionalidad distinta a la de la sede central de la caja de ahorros en cuestión, hubieran sido abastecidas de servicios financieros por dicha entidad de forma habi-

tual y suficiente. Para esto último, la norma exigía la existencia de más de cincuenta oficinas en estos territorios.

b) El segundo ámbito complementario era definido a escala de plaza, permitiéndose a aquellas cajas que tuvieran abiertas entre tres y cincuenta oficinas en una provincia fuera de la región de su sede central abrir nuevas oficinas en aquellas plazas en que ya estuvieran establecidas.

c) Por último, el tercer elemento, dentro de la definición del ámbito complementario de actuación de una caja de ahorros, permitía la apertura de oficinas para algunas entidades en centros financieros situados fuera de la región en que radicase su sede central (5).

Sin embargo, la posibilidad, abierta para los bancos, desde el año 1974, de establecer sus actividades por todo el territorio nacional, junto con los deseos de algunas de las cajas de ahorros (las de mayor dimensión) de disfrutar de la mismas libertades de expansión que éstos y las perspectivas de entrada de España

en la entonces Comunidad Económica Europea, pronto revelaron la insuficiencia de la reforma de 1979 (6). Como consecuencia de todo ello, se promulgó el Real Decreto 1582/1988, de 29 de diciembre (7), que permite a las cajas de ahorros libertad de establecimiento y apertura de oficinas por todo el territorio español (8).

III. EL PROCESO DE EXPANSIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

El cuadro n.º 1 muestra la evolución del número de oficinas de bancos y cajas de ahorros entre los años 1986 y 1996. En él se observa cómo, a pesar de que se produce un aumento en el número de oficinas en ambos tipos de intermediarios financieros, la magnitud de este incremento es considerablemente distinta. Así, mientras en los bancos el aumento es de apenas un 7 por 100 (9), en las cajas es de un 40 por 100. En todo caso, es importante destacar cómo una parte sustancial de dicho incremento tiene lugar

CUADRO N.º 1

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OFICINAS DE BANCOS Y CAJAS

AÑO	BANCOS		CAJAS DE AHORROS	
	Oficinas	Porcentaje var.	Oficinas	Porcentaje var.
1986	16.471	—	11.306	—
1987	16.449	-0,1	11.711	3,6
1988	16.651	1,2	12.308	5,1
1989	16.623	-0,2	13.156	6,9
1990	16.835	1,3	13.685	4,0
1991	17.923	6,5	13.944	1,9
1992	18.154	1,3	14.121	1,3
1993	17.713	-2,4	14.264	1,0
1994	17.405	-1,7	14.595	2,3
1995	17.841	2,5	15.010	2,8
1996	17.674	-0,9	15.874	5,7

Fuente: CSB y CECA.

en los años iniciales del período objeto de análisis, antes de producirse la eliminación de restricciones a la apertura de oficinas (10), lo que resulta de especial interés, ya que pone de manifiesto que el proceso de crecimiento de las cajas de ahorros no se inicia con la liberalización de 1988, sino que comienza algunos años antes. Algunas de las razones de este proceso han sido ya apuntadas en el apartado anterior (recordemos que la reforma de 1979 amplía la definición de *ámbito normal y complementario de actuación*). En todo caso, estas razones no parecen suficientes para justificar la magnitud del fenómeno observado, ya que una parte importante del crecimiento observado se produce dentro del propio *mercado natural* de actuación de la entidad.

El aumento en el número de oficinas coincide parcialmente en el tiempo con un acusado proceso de fusiones entre cajas de ahorros, que en tan sólo dos años (1990-1991) hace que el número de entidades presentes en el mercado se reduzca de 76 a 56, disminución superior al 25 por 100 (11). En todo caso, la existencia de fusiones debería afectar negativamente al número de oficinas, ya que en bastantes ocasiones estas fusiones se producen entre entidades que compiten en los mismos mercados, por lo que cabe esperar que, como resultado de ellas, se produzca la eliminación de algunas oficinas redundantes. Este hecho no haría sino infravalorar el proceso de instalación de nuevas oficinas, cuya tasa de crecimiento en el total del período superaría el 40 por 100 mencionado anteriormente.

El proceso de expansión no ha sido, en cualquier caso, homogéneo, sino que el comportamiento seguido por las diferentes cajas ha seguido pautas claramente di-

ferenciadas. El anexo 1 muestra la evolución en el tiempo del número de oficinas de cada entidad, y constituye una primera aproximación a estas diferencias. El número de oficinas aumenta en la mayoría de las cincuenta cajas presentes en España en 1996 (12). Las únicas excepciones vienen dadas por algunas entidades que, ubicadas en mercados total o parcialmente solapados, deciden emprender un proceso de fusión. Es el caso de las tres cajas vascas, así como de la Caja Castilla-La Mancha y Unicaja. En el polo opuesto, encontramos un total de veinte entidades con un crecimiento en el número de oficinas por encima de la media, con aumentos, en algunos casos, superiores al 100 por 100 (Murcia, Penedés, Pollensa). Entre las mayores cajas del país, destacar los incrementos de la Caja de Madrid (95 por 100), La Caixa (106 por 100), Galicia (87 por 100), Ibercaja (46 por 100) o Caja Duero (80 por 100) (13).

Retomando el argumento mencionado anteriormente, parece conveniente distinguir entre aquellas entidades que incrementan el número de oficinas en sus mercados originales, con el fin de defender su posición en éstos frente a los nuevos competidores, y las que optan por una estrategia expansiva, tendente a estar presentes en todo el territorio nacional, o al menos en una parte importante de éste.

Antes de continuar con el análisis, es necesario identificar lo que en este trabajo denominamos *mercado natural* de una caja de ahorros. Debido a que la relajación de las restricciones ha sido, en cierto modo, gradual, algunas entidades han podido ampliar su ámbito de actuación con anterioridad a 1989, con la consiguiente dificultad para precisar cuándo comienza exactamente el

proceso, o en qué provincias está inicialmente ubicada una caja de ahorros. Para tratar de resolver este problema, sólo se considera que una caja de ahorros opera en una determinada provincia, distinta de aquella en la que está ubicada su sede social, cuando su presencia en la misma le permite llevar a cabo una actividad de banca al por menor, y consideramos que para ello es necesario que disponga al menos de un 5 por 100 del total de oficinas ubicadas en la provincia.

Con este criterio, de las 77 cajas de ahorros existentes en España en 1986, el ámbito de actuación es claramente provincial en 58 (aunque ello no les impide tener una pequeña presencia —normalmente inferior a cinco oficinas— en algunas provincias adyacentes, o en las principales capitales españolas), mientras que diez tienen presencia activa en todas las provincias de una comunidad autónoma (a veces, en algunas provincias adicionales) (14). De las restantes, siete están presentes en dos provincias, una en tres y otra en cuatro (15).

El cuadro n.º 2 recoge la evolución del número total de oficinas, distinguiendo entre las oficinas presentes en el mercado original de la entidad y las ubicadas en otros mercados. A partir de la observación de este cuadro, se identifican dos períodos claramente diferentes. Antes de la eliminación total de las restricciones que impedían la libertad de establecimiento (1986-1988) las cajas tratan de consolidar su posición en los mercados en los que ya están compitiendo, con el fin de alcanzar una posición sólida que les permita afrontar el previsible aumento de la competencia. La proporción de oficinas en nuevos mercados, aunque ligeramente creciente, supone todavía un porcentaje pequeño del

CUADRO N.º 2

DESAGREGACIÓN DEL NÚMERO DE OFICINAS DE CAJAS DE AHORROS (*)

AÑO	Total de oficinas (1)	Incremento	Mercado original (2)	Incremento	Nuevos mercados (3)	Incremento	(3)/(1) (Porcentaje)
1986	11.291	—	11.037	—	254	—	2,2
1987	11.707	416	11.320	283	387	133	3,3
1988	12.295	588	11.797	477	498	111	4,1
1989	13.135	840	12.157	360	978	480	7,4
1990	13.664	529	12.402	245	1.262	284	9,2
1991	13.839	175	12.298	-104	1.541	279	11,1
1992	14.107	268	12.310	12	1.797	256	12,7
1993	14.245	138	12.294	-16	1.951	154	13,7
1994	14.578	333	12.348	54	2.230	279	15,3
1995	14.989	411	12.509	161	2.480	250	16,5
1996	15.851	862	12.728	219	3.123	643	19,7

(*) Se excluyen oficinas en el extranjero, Ceuta y Melilla.

Fuente: CECA.

total de oficinas de las cajas. Es a partir de 1989 cuando tiene lugar un crecimiento acelerado en la lucha por alcanzar una presencia relevante en los mercados recientemente liberalizados, de manera que mientras que en 1988 sólo un 4,1 por 100 de las oficinas de las cajas de ahorros estaban ubicadas en provincias diferentes de las que constituían su ámbito de actuación, ocho años después esta cifra se eleva al 19,7 por 100. Como ya se ha comentado anteriormente, la tendencia no es, ni mucho menos, homogénea, por lo que a continuación se distingue según sea la naturaleza del proceso de expansión, analizando por separado las cajas que pretenden ampliar su ámbito tradicional de actuación y las que utilizan el crecimiento como estrategia defensiva frente a las nuevas condiciones de rivalidad.

1. La expansión defensiva de las cajas de ahorros

El análisis realizado hasta el momento ha puesto de manifiesto cómo el número de ofici-

nas crece de forma continuada a lo largo de los últimos años. No obstante, debemos hacer notar que una parte de dicho incremento no puede considerarse como expansión en sentido estricto, sino que se trata de una simple adaptación a la evolución de la demanda de servicios bancarios en el mercado. En la literatura sobre diferenciación espacial, encontramos algunas referencias que muestran la relación existente entre tamaño del mercado y nivel de servicio, de manera que, ante un aumento de aquél, la respuesta necesaria por parte de las entidades que deseen garantizar un servicio similar al prestado inicialmente pasa por incrementar el tamaño de su red de oficinas (suponiendo, lógicamente, que las oficinas estuvieran operando en su escala eficiente).

Sin embargo, es importante destacar que este aumento en el número de oficinas es menos que proporcional al aumento en el tamaño del mercado. Así, Fuentelsaz y Salas (1992) aproximan el tamaño del mercado en el segmento de cajas de ahorros

a través del volumen de depósitos captados por éstas, y obtienen que, en presencia de costes de transportes lineales (16), la densidad de oficinas (número de oficinas por kilómetro cuadrado de superficie) es directamente proporcional a la raíz cuadrada de la densidad de depósitos. En definitiva, y dado que entre 1986 y 1996 los depósitos al sector privado pasan de 8,73 a 24,76 billones de pesetas (14,82 billones si se descuenta la inflación), lo que supone un incremento del 70 por 100 en términos reales, el número de oficinas debería aumentar en torno al 30 por 100 para mantener un nivel de servicio equivalente (17). Consideramos, por tanto, que aquellas cajas de ahorros que incrementan su red de oficinas por debajo de esa cifra no hacen sino mantener la calidad del servicio, mientras que aumentos superiores a la misma sí podrán considerarse como decisiones estratégicas tendentes, probablemente, a disuadir la entrada de nuevos competidores (18).

El cuadro n.º 3 recoge aquellas cajas con una posición más

CUADRO N.º 3

CAJAS DE AHORROS CARACTERIZADAS POR UNA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN DEFENSIVA

ENTIDAD / AÑO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Madrid	679	697	717	730	767	812	812	841	862	896	935
Galicia	301	316	368	396	409	414	416	419	424	426	435
Murcia.....	109	118	198	189	190	190	190	190	188	189	187
Inmaculada.....	113	119	124	129	136	141	151	166	169	177	180
Pamplona	68	72	74	76	78	80	78	81	86	98	101
Baleares	114	121	128	139	130	135	138	144	147	151	158
Girona.....	86	89	90	94	100	106	115	115	116	118	121
Laietana	82	84	84	85	88	89	92	98	102	109	117
Penedés	168	176	181	196	207	211	229	238	263	284	312
Sabadell	100	108	109	120	127	132	138	142	144	151	155
Tarrasa	72	76	80	86	90	97	100	106	113	121	129
TOTAL 50 CAJAS ..	11.037	11.320	11.797	12.157	12.402	12.298	12.310	12.294	12.348	12.509	12.728

activa en cuanto a expansión de la red de oficinas en su ámbito tradicional de actuación (19). Las diferencias en su tamaño y posición competitiva nos conducen a pensar en la existencia de cierta heterogeneidad en los factores que determinan la estrategia adoptada. Más concretamente, caracterizamos los siguientes grupos de entidades:

a) El primero estaría constituido exclusivamente por una de las dos grandes cajas del país: la Caja de Madrid. Esta entidad, a diferencia de La Caixa, no se ha visto inmersa en ningún proceso de fusión, por lo que ha debido orientar su crecimiento a través de la creación y adquisición de nuevas oficinas. Además, su posición de monopolio en su *ámbito normal* de operación hace que dicho mercado pueda resultar especialmente atractivo para otros competidores interesados en adoptar estrategias de crecimiento, y que anticiparán un menor grado de rivalidad en las provincias con bajos índices de concentración (20), por lo que la Caja de Madrid se verá obligada a reforzar su posición para mantener el liderazgo en el mercado.

b) En segundo lugar, deben mencionarse cuatro entidades geográficamente dispersas (Caja de Galicia, Murcia, Inmaculada y Pamplona), cuya característica más reseñable es su destacada posición en los *rankings* de rentabilidad dentro del sector. Como veremos, las dos primeras, una vez consolidada su posición, completan su estrategia ampliando, además, su ámbito de actuación. Las cajas de Pamplona e Inmaculada no muestran ningún interés por acceder a nuevas provincias, y se limitan a consolidar su posición en unos mercados en los que están bien situadas.

c) Por último, destacan seis entidades de tamaño medio ubicadas en Cataluña y Baleares (21). Al contrario de lo que ocurre en la Comunidad de Madrid, las cuatro provincias catalanas (y, en menor medida, Baleares) son los mercados que presentan menores índices de concentración y donde cabe esperar, por tanto, una mayor rivalidad entre las entidades. Tal vez la proliferación de oficinas sea para éstas una respuesta necesaria a esa mayor intensidad competitiva. Un hecho que caracteriza a las entidades

incluidas en este grupo es el momento del tiempo en el que tienen lugar las nuevas aperturas. Mientras que en la mayor parte de las entidades del grupo anterior el aumento de la red tiene lugar con intensidad en un breve período de tiempo, las cajas de este grupo (tal vez con la excepción de la Caja Laietana) crecen de forma más o menos regular a lo largo del tiempo, probablemente debido a la existencia de una estrategia a largo plazo planificada al producirse la apertura de los mercados.

2. La expansión ofensiva de las cajas de ahorros

A pesar de que las consecuencias derivadas de la eliminación total de las restricciones que impedían a una caja de ahorros abrir nuevas oficinas en cualquier punto del territorio nacional son, sin duda, importantes, el número de entidades que han decidido hacer un uso efectivo de esta potestad es, hasta el momento, reducido. El cuadro n.º 4 recoge aquellas cajas que apoyan decididamente una estrategia de expansión más allá de lo

CUADRO N.º 4

CAJAS DE AHORROS CARACTERIZADAS POR UNA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN OFENSIVA

ENTIDAD / AÑO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
La Caixa	16	56	81	348	430	530	586	627	655	824	1.213
Madrid	20	77	102	106	163	252	317	351	394	398	424
Ibercaja.....	13	13	13	31	46	68	109	138	160	176	228
Cataluña.....	6	6	6	14	40	48	54	54	67	72	88
Vigo	5	6	16	34	50	53	55	56	56	56	56
Pontevedra.....	2	2	2	3	13	22	22	27	27	29	36
Penedés	5	20	23	35	51	62	69	74	77	83	91
Galicia	2	2	2	2	8	9	58	65	75	77	132
Bancaja	4	4	4	4	5	8	10	12	16	25	26
Duero	3	3	28	119	125	127	130	135	137	146	154
Murcia.....	0	1	1	31	32	30	30	33	56	56	67
Caja España.....	1	1	1	1	1	1	1	6	92	90	92
TOTAL 50 CAJAS ..	254	387	498	978	1.262	1.541	1.797	1.951	2.230	2.480	3.120

que ha constituido su ámbito tradicional de actuación (22): las 12 cajas incluidas en el cuadro suponen en torno al 84 por 100 de las nuevas aperturas más allá de los mercados tradicionales.

La casuística es también variada, puesto que además el crecimiento se ve completado a través de la adquisición de algunos bancos por parte de determinadas cajas de ahorros (23), aunque estas adquisiciones no afectan de forma importante a nuestros resultados. El único hecho destacable en este contexto es la adquisición por parte de Bancaja de los bancos de Valencia y Murcia. Dicha adquisición sí amplía el ámbito de actuación de la entidad, por lo que, a pesar de seguir una política moderada de expansión, si se entiende este fenómeno en sentido estricto, esta entidad debe ser incluida dentro del grupo de cajas de ahorro expansionistas, por lo que ha sido incluida en el cuadro. De este modo, pueden identificarse los siguientes comportamientos:

a) La Caixa y Caja de Madrid. Son, sin duda, las dos únicas cajas en España con una vocación

verdaderamente global. La Caixa tiene presencia en todas las provincias españolas, mientras que Caja de Madrid la tiene en 51 (24). Ambas acaparan más de la mitad de las nuevas aperturas en el período considerado. Su comportamiento, y el tamaño que han conseguido alcanzar en estos últimos años, hace que estas dos entidades sean comparables, y compitan en condiciones similares, a los grandes grupos bancarios del país.

b) En un segundo grupo deberían incluirse dos entidades que adoptan una estrategia que podemos denominar como *expansión selectiva*: Ibercaja, que centra su crecimiento en el cuadrante noreste de la Península (con una importante presencia en Aragón, La Rioja, Madrid, Guadalajara y Lérida, y, en menor medida, en Navarra, Castellón, Valencia y el resto de Cataluña) y la Caja de Cataluña (localizada en el arco mediterráneo, y cuyas oficinas se sitúan principalmente en las cuatro provincias catalanas, Baleares y la Comunidad Valenciana —principalmente a través de las oficinas del Banco de la Exportación,

adquirido en 1996 y cuyas 61 oficinas se integran definitivamente en la red de la Caja de Cataluña en junio de 1997—, además de en Madrid y, en menor medida, en otras provincias).

c) Por último, debemos mencionar un subconjunto heterogéneo de entidades con una estrategia de expansión limitada a un ámbito geográfico muy reducido. Dentro de ellas, podemos distinguir entre las que tratan de completar su presencia en el resto de provincias de su comunidad autónoma en las que no estaban presentes, y las que además tratan de llegar a una o dos provincias adyacentes a lo que ha constituido su área tradicional de actuación. Entre las primeras, deben citarse las cajas de Vigo, Pontevedra y del Penedés. Entre las segundas, las de Galicia (Galicia y León), Bancaja (Baleares, Almería y Murcia —estas dos últimas a través del Banco de Murcia—, además de una pequeña presencia en Madrid), Caja Duero (Cáceres y algunas provincias de Castilla y León), Murcia (que se extiende por Albacete, y en menor medida, Alicante) y Caja España (51 oficinas en Madrid, y

una presencia reducida en veinte provincias).

IV. CONCLUSIONES

En este trabajo, se ha presentado un análisis descriptivo de las consecuencias que ha tenido para las cajas de ahorros españolas el proceso de liberalización producido en el sector bancario durante las dos últimas décadas y, en particular, la eliminación definitiva de las restricciones que les impedían extender su actuación más allá de un ámbito geográfico limitado. A pesar de la importancia que han tenido estas medidas en la dinámica competitiva del sector, apenas existen referencias en la literatura tendentes a esclarecer este fenómeno.

Uno de los argumentos empleados con mayor frecuencia al comienzo del proceso de apertura hacía referencia a la sobredimensión de la red de oficinas en el sistema bancario español y a las consecuencias, en términos de ineficiencia, derivadas de dicha sobredimensión. La gradual convergencia con los países de nuestro entorno más próximo —se argumentaba— podía provocar una reducción generalizada en el número de oficinas de las diferentes entidades, e incluso la desaparición de aquellos bancos y cajas con una posición competitiva más débil.

Obviamente, estas previsiones no se han visto en absoluto confirmadas. Al contrario, el número de oficinas ha crecido de manera ininterrumpida desde entonces, y en este trabajo se trata de identificar algunas actitudes implícitas en ese crecimiento. La principal consecuencia que se desprende de nuestro análisis es que las pautas de crecimiento no han sido en absoluto homogé-

neas, de manera que la expansión se ha concentrado en un número limitado de entidades. Dentro de éstas, es importante además destacar dos tendencias claramente definidas. En primer lugar, un grupo de once cajas optan por fortalecer su posición en aquellos mercados en los que ya estaban presentes antes de la liberalización. Entre ellas, debemos destacar algunas entidades de pequeño y mediano tamaño ubicadas en el arco mediterráneo, y donde la rivalidad ha sido más intensa que en otras regiones españolas, así como un grupo de cuatro entidades (Caja de Galicia, Inmaculada, Murcia y Pamplona) sólidamente asentadas en sus respectivos mercados y cuyos niveles de eficiencia han sido tradicionalmente superiores a la media, por lo que la expansión puede entenderse como una respuesta encaminada a consolidar su posición en los mercados tradicionales. Mención especial merece la Caja de Madrid, una de las dos grandes entidades del país, cuya estrategia de expansión le ha conducido a incrementar sustancialmente su presencia tanto en su mercado original como en el resto de provincias españolas.

Por otra parte, un segundo grupo, constituido por doce cajas que optan por aprovechar el nuevo marco legal para ampliar su ámbito de actuación más allá de sus mercados tradicionales. En todo caso, el uso que se ha hecho de esta posibilidad ha sido limitado. Sólo las dos grandes cajas del país han optado por estar presentes en todo el territorio nacional, mientras el resto ha restringido su expansión a un área geográfica reducida, que se limita, en general, a las provincias adyacentes a lo que constituía su mercado tradicional. Los únicos intentos por superar estos límites regionales son los de Ibercaja y

la Caja de Cataluña, y, en menor medida, los de Galicia, Caja Duero, Caja España y Bancaja.

Es importante mencionar que la explicación que se ofrece en este trabajo al fenómeno objeto de estudio es, en todo caso, parcial, y requeriría de un análisis más detallado en el futuro. Lo que aquí se presenta es solamente el resultado final del proceso (elección por parte de las cajas de ahorros de los mercados en los que se desea competir), pero nada se dice acerca de la intensidad de esa competencia (número de oficinas o cuota de mercado en cada provincia) ni de los factores que han conducido a esta situación. La decisión por parte de una entidad de acceder a nuevos mercados, o de hacerlo en uno u otro momento del tiempo, estará condicionada tanto por la situación de partida de la entidad (que condicionará la estrategia a seguir) como por las características estructurales de los diferentes mercados (grado de rivalidad existente, tamaño del mercado potencial), por lo que el análisis queda incompleto en la medida en la que no seamos capaces de profundizar en los factores que determinan estas decisiones.

Finalmente, destacar que la expansión de la red de oficinas no es la única actuación posible para afrontar la nueva situación competitiva. Muchas entidades han ofrecido una respuesta distinta, materializada, en bastantes ocasiones, en fusiones entre diferentes entidades. Aunque el análisis de éstas queda fuera del alcance de este trabajo, una tercera parte de las cajas presentes en España antes de la liberalización definitiva han optado por esta estrategia. En todo caso, reseñar que, con independencia de la respuesta ofrecida por las entidades, el resultado final parece haber sido satisfactorio. Frente a

las dudas iniciales, y a pesar de algunas dificultades puntuales, parece que la reacción de las cajas al aumento de competencia ha sido satisfactoria, logrando incluso fortalecer su posición competitiva dentro del sistema financiero.

NOTAS

(*) Los autores agradecen la ayuda económica recibida de la DGICYT, proyecto PB95-0808 (Lucio Fuentesaz) y la CICYT, proyecto 96-0712 (Jaime Gómez). Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el VII Congreso Nacional de ACEDE (Almería, 1997).

(1) Con anterioridad al comienzo de las reformas, las cajas de ahorros estaban más limitadas en sus actuaciones que el resto de los intermediarios financieros, debido al mayor intervencionismo del que tradicionalmente han venido siendo objeto.

(2) Esta posibilidad existe para las cajas de ahorros desde el año 1989, en virtud del R.D. 1582/1988, de 29 de diciembre. Los bancos tenían plena libertad de instalación desde el año 1974.

(3) Véanse, por ejemplo, GARCÍA ALONSO (1980) o LAGARES (1991).

(4) En FUENTELSAZ (1996) se estudian las consecuencias de la liberalización sobre la rivalidad dentro del sector bancario, pero la perspectiva adoptada y los objetivos a alcanzar son claramente diferentes. En el mencionado trabajo, se utiliza el proceso de entrada de nuevos competidores en un mercado como uno de los elementos determinantes de su estructura y, en consecuencia, de la intensidad competitiva dentro de los mismos. Por otra parte, la unidad de análisis utilizada es la provincia, a diferencia de este trabajo, donde la comparación se realiza tomando como referencia las entidades.

(5) La expansión quedaba supeditada en este caso al cumplimiento de ciertos requisitos de dimensión y solvencia. Aun así, el número de oficinas máximo a instalar en esas plazas (por aquel entonces Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza y Bilbao) no era libre, sino que estaba limitado.

(6) A partir de 1993, las entidades financieras de cualquier estado miembro poseen libertad de instalación en cualquier país de la Comunidad. Ello hacía necesaria una reforma que evitase que las cajas de ahorros se viesen limitadas en su expansión y pudieran establecerse en todo el territorio nacional, como reflejo de sus estrategias competitivas. La reforma urgía, a fin de dar a las cajas tiempo suficiente para desarrollar sus estrategias y poder afrontar con garantías el incremento en los niveles de competencia procedentes de la entrada de las entidades comunitarias en el territorio nacional.

(7) Con anterioridad, el Real Decreto 1370/1985 consagró el principio de libertad

de expansión dentro del territorio nacional para las entidades de depósito, pero, en el caso de las cajas de ahorros, la norma mantuvo vigente el régimen limitativo de la Orden de 20 de diciembre de 1979.

(8) La posibilidad de expansión en el extranjero de las cajas de ahorros había sido anteriormente regulada por los reales decretos 329/1983 del Ministerio de Economía y Hacienda de 9 de noviembre y 1370/1985, de 1 de agosto.

(9) Téngase además en cuenta que la mayor parte de este incremento se produce en 1991, como consecuencia de la incorporación de Caja Postal, Banco de Crédito Agrícola, Banco de Crédito Local, Banco Hipotecario de España y Corporación Bancaria de España al grupo de los bancos, con un total de 680 oficinas en ese año, por lo que si descontamos este aumento, el crecimiento total quedaría reducido a tan sólo un 3 por 100.

(10) El aumento en el número de oficinas entre 1980 y 1986 es también importante, con una tasa acumulativa anual de torno al 5 por 100.

(11) La reducción en el número de competidores (a través de fusiones o por otras vías) podía ser una consecuencia previsible de la desregulación, ya que ésta seguramente conduciría a una intensificación de la rivalidad con la que las entidades se disputan los mercados. Este argumento, utilizado con cierta frecuencia en la literatura de economía industrial, puede verse, por ejemplo, en SUTTON (1991), que establece la existencia de una clara relación (inversa) entre intensidad competitiva y número de competidores presentes en el mercado.

(12) Cuando se producen fusiones entre dos o más entidades, el número de oficinas de la caja resultante, en los años anteriores a la fusión, se considera igual a la suma de las oficinas que tenía cada una de las entidades que dan origen a la fusionada.

(13) En algunos casos, se produce un crecimiento espectacular en el número de oficinas entre dos años consecutivos, justificando normalmente por la absorción, por parte de la caja en cuestión, de alguna caja rural.

(14) Se trata de las cajas de Ronda (Andalucía), Ibercaja (Aragón, La Rioja y Guadalupe), Inmaculada (Aragón), Barcelona y Cataluña (Cataluña), La Caixa (Cataluña y Baleares), Plasencia (Extremadura), Galicia (Galicia), Valencia (Comunidad Valenciana) y Albacete) y Madrid (Comunidad de Madrid, Ciudad Real, Toledo y Tarragona).

(15) Las cajas presentes en dos provincias son la C.A.M.P. Córdoba (Córdoba y Jaén), General de Granada (Granada y Jaén), Albacete (Albacete y Ciudad Real), Cuenca y Ciudad Real (Cuenca y Ciudad Real), Toledo (Toledo y Ciudad Real), Tarragona (Tarragona y Lérida), y Alicante y Murcia (Alicante y Murcia). La Caja San Fernando opera en Sevilla, Cádiz y Huelva, y la Caja de Salamanca, en Salamanca, Valladolid, Palencia y Zamora.

(16) La consideración de otras modelizaciones alternativas para la función de costes de transporte conduce a expresiones ligeramente distintas en cuanto a la relación entre densidad de depósitos y densidad de oficinas;

en cualquier caso, el aumento de ésta es menor que proporcional al aumento en el tamaño del mercado. La razón a este hecho deberíamos buscarla en la presencia de costes fijos, que permitirán un mejor aprovechamiento de las economías de escala al aumentar el tamaño de la empresa.

(17) Con independencia de la relación exacta entre densidad de oficinas y densidad de depósitos, sólo seis cajas de ahorros (La Caixa, Caja de Asturias, Caja de Huelva y Sevilla, Caja de Cataluña, Caja de Ahorros de Ávila y Caja de Ahorros de Santander) presentan aumentos en su red de oficinas comprendidos entre el 20 y el 30 por 100, lo que, de alguna manera, pone de manifiesto la existencia de dos grupos de entidades claramente diferenciados en lo que se refiere a la gestión de la red como consecuencia de la liberalización: 29 entidades mantienen o reducen el tamaño relativo de aquélla, frente a 15 que adoptan la estrategia opuesta.

(18) El papel del exceso de capacidad como barrera disuasoria a la entrada de nuevas empresas en el mercado ha sido analizado con detalle en la literatura de economía industrial. A este respecto, puede consultarse, por ejemplo, TIROLE (1990, cap. 8).

(19) Se excluyen las cuatro cajas más pequeñas del país (Ontinyent, Jaén, Carlet y Pollensa), cuyo ámbito es exclusivamente comarcal, y con una red que en 1986 en ningún caso alcanza las 20 oficinas. Lógicamente, un aumento reducido en su número de oficinas supondrá para ellas un crecimiento porcentual importante.

(20) La existencia de una relación positiva entre grado de concentración inicial e incentivos a la entrada para los nuevos competidores se analiza con detalle en FUENTELSAZ (1996).

(21) Son las cajas de Baleares, Girona, Laietana, Penedés, Sabadell y Tarrasa.

(22) En ninguna de las entidades excluidas el número de oficinas abiertas en los nuevos mercados es superior a 30. En 21 entidades esta cifra es inferior a 10, y en 10 más, inferior a 20. Ocho cajas abren entre 21 y 30 oficinas, aunque, en general, no puede hablarse de expansión propiamente dicha. Se trata de Cajasur y la General de Granada, con 29 y 25 nuevas oficinas, que se reparten a lo largo de toda la Comunidad de Andalucía, sin alcanzar una presencia relevante en ninguna nueva provincia; la Caja de Badajoz, presente, además de en Extremadura, en 13 provincias, aunque casi siempre con una o dos oficinas (cuatro en Salamanca y tres en Madrid y Barcelona), la BBK, que abre la mayoría de sus 22 nuevas oficinas en Madrid, provincia en la que su presencia es poco relevante, la Caja del Mediterráneo, que alcanza una presencia relevante sólo en Castellón; las de Tarrasa y Tarragona, que aumentan, aunque de forma moderada, su presencia en el resto de Cataluña. La séptima entidad en este bloque es Bancaja, que aunque sólo abre 22 nuevas oficinas, adquiere, además, el banco de Murcia, con 56 oficinas, por lo que se incluye dentro del grupo de entidades expansivas.

(23) Estas adquisiciones son las siguientes: Caja Madrid adquiere el Banco de Crédito y Ahorro (más tarde Altae Banco); La

Caixa, los bancos Granada-Jerez, Caixa-bank, Europa y Herrero; la Caja de Cataluña, el Banco de la Exportación; Bancaja, los de Murcia y Valencia; Unicaja, el BEF, y EBN y Probanca son adquiridos por un grupo constituido por varias cajas de ahorros.

(24) La única ciudad española en la que la Caja de Madrid no está presente es Melilla.

BIBLIOGRAFÍA

FUENTELESZ, L. (1996), «Dinámica de la competencia entre cajas de ahorros españo-

las», *Investigaciones Económicas*, volumen XX (1), enero, págs. 125-141.

FUENTELESZ, L., y SALAS, V. (1992), *Estudios sobre banca al por menor*, Fundación BBV, Bilbao.

GARCÍA ALONSO, J. M. (1980), «La expansión de las cajas de ahorros», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 2, págs. 206-219.

GARCÍA ROA, J. (1994), *Las cajas de ahorros españolas: cambios recientes, fusiones y otras estrategias de dimensionamiento*, Biblioteca Cívitas Economía y Empresa, Editorial Cívitas, S. A., Madrid.

LAGARES, M. J. (1991), «Cajas de ahorros: las respuestas españolas», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 46, págs. 204-230.

SUTTON, J. (1991), *Sunk costs and market structure*, MIT Press, Cambridge.

TEDDE, P. (1991), «La naturaleza de las cajas de ahorros: sus raíces históricas», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 46, páginas 2-11.

TIROLE, J. (1990), *La teoría de la organización industrial*, Ariel, Barcelona.

TORIBIO, J. J. (1980), «El proceso de reforma de las cajas de ahorros», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 2, págs. 187-194.

ANEXO 1

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TOTAL DE OFICINAS: 1986-1996 (*)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Asturias.....	132	135	136	137	138	142	149	153	157	160	160
Ávila	70	70	71	78	79	79	81	84	89	92	96
Badajoz.....	125	126	126	130	132	142	146	150	154	154	161
Baleares	115	122	129	140	131	136	139	145	148	152	159
Bancaja.....	606	619	645	669	679	674	675	655	655	659	656
BBK.....	307	307	311	312	314	281	273	266	277	282	280
Burgos C.C.O.	117	118	117	119	120	122	126	128	133	143	146
Burgos Munic.....	117	118	121	122	123	125	132	132	133	134	135
Caja España	357	359	365	366	372	356	356	346	432	422	422
Canarias Gral.....	134	137	142	145	146	145	143	147	146	147	146
Canarias Insular	106	109	114	116	116	111	111	114	113	114	114
Carlet	8	8	11	11	12	12	12	12	12	12	13
Castilla	365	366	382	407	412	420	418	418	378	377	381
Cataluña	535	548	560	596	633	644	660	665	685	700	736
Córdoba	299	305	307	305	305	312	322	327	336	340	320
Extremadura	227	213	215	215	215	196	189	189	207	209	213
San Fernando.....	305	309	312	315	324	326	334	337	343	355	331
Galicia	303	318	370	398	417	423	474	484	499	503	567
Gerona	86	89	90	97	104	111	120	123	127	132	135
Granada Gral.....	288	295	284	289	300	272	285	298	301	307	314
Guadalajara	51	52	51	51	52	54	56	56	53	53	54
Guipúzcoa.....	212	214	216	217	219	192	188	186	168	164	169
Huelva-Sevilla.....	174	177	183	191	201	209	211	211	216	223	243
Ibercaja	563	562	568	595	617	646	689	721	746	765	820
Inmaculada	114	120	125	130	137	142	152	167	170	178	181
Jaén	11	13	15	15	16	18	19	19	19	20	21
La Caixa	1.475	1.638	1.833	2.164	2.287	2.291	2.311	2.357	2.389	2.585	3.051
Laietana	83	86	88	93	97	101	105	111	116	124	134
Madrid.....	699	774	819	836	930	1.064	1.129	1.192	1.256	1.294	1.359
Manlleu	62	62	62	63	63	63	63	65	66	66	68
Manresa	94	95	96	97	97	100	101	104	106	107	107
Mediterráneo.....	543	566	591	654	699	698	670	615	596	592	599
Murcia	109	119	199	220	222	220	220	223	244	245	254
Navarra	139	140	141	143	149	153	155	156	156	158	159
Ontinyent	19	20	24	26	27	27	27	27	27	28	29
Orense	103	105	105	105	110	112	114	117	121	127	130
Pamplona	68	73	74	78	79	82	80	83	88	100	103
Penedés	173	196	204	231	258	273	298	312	340	367	403
Pollensa	5	6	7	7	8	9	9	10	10	11	11
Pontevedra	71	73	73	77	89	101	101	106	106	109	116
Rioja	94	97	98	109	114	105	105	102	102	105	102
Sabadell	120	128	129	144	158	163	168	172	175	183	187
Duero	236	243	272	372	386	395	397	402	405	415	426
Santander	111	114	117	118	120	121	119	124	131	132	133
Segovia.....	58	59	61	61	61	63	63	63	63	63	63
Tarragona	196	185	188	190	198	205	227	209	210	212	224
Tarrasa	82	90	100	112	120	125	132	139	148	155	165
Unicaja	735	737	742	745	753	760	735	708	712	701	748
Vigo.....	138	143	154	173	189	193	196	197	198	198	201
Vital.....	151	149	152	151	136	125	122	118	116	115	115
TOTAL	11.291	11.707	12.295	13.135	13.664	13.839	14.107	14.245	14.578	14.989	15.860

(*) Se excluyen oficinas en el extranjero, Ceuta y Melilla.

Fuente: CECA.

Resumen

Este trabajo presenta un análisis descriptivo del proceso de expansión seguido por las cajas de ahorros españolas, una vez eliminadas completamente las restricciones que les impedían abrir oficinas fuera de un ámbito geográfico limitado. En él se pone de manifiesto la existencia de dos estrategias de crecimiento claramente diferenciadas. Por una parte, la adoptada por aquellas entidades que tratan de consolidar su posición en los mercados en los que venían actuando hasta entonces. Por otra, la que siguen aquellas cajas que aprovechan la liberalización para extender su ámbito de actuación, bien a todo el territorio nacional, bien a un área geográfica más reducida.

Palabras clave: cajas de ahorros, liberalización, expansión, ámbito geográfico.

Abstract

This study offers a descriptive analysis of the expansion process that has taken place in the Spanish savings banks once the restrictions that prevented them from opening branches outside a limited geographical area were completely removed. We explain the existence of two clearly differentiated growth strategies: on the one hand, the strategy adopted by those banks trying to consolidate their position in the markets where they had been operating hitherto, and on the other, that implemented by those savings banks taking advantage of liberalization in order to extend their sphere of action either to the whole of the country or else to a some smaller geographic area.

Key words: savings banks, liberalization, expansion, geographic sphere of action.

JEL classification: G21.