

INTRODUCCIÓN

EL COSTE DE UN SECTOR BANCARIO «SIN CAJAS»

El objetivo general de un análisis del tipo «qué pasaría sin la concurrencia de las cajas de ahorros en el sector bancario español» requiere confrontar cuáles son sus elementos distintivos y cuáles serían los costes si se perdiese esa idiosincrasia y esa contribución. Además, cualquier análisis de este tipo debe considerar, en una situación como la actual de crisis financiera y económica, que las cajas deben afrontar también, como lo han hecho históricamente, reformas.

¿Qué ocurriría sin la concurrencia de las cajas de ahorros en el sector bancario español o con una concurrencia desnaturalizada? Aunque el modelo español de cajas no debería estar en entredicho, las relativas dificultades por las que atraviesan las cajas junto a otras entidades de depósito en el entorno de la crisis financiera, ha abierto de nuevo el debate sobre la necesidad de cambios y reformas en las cajas de ahorros españolas. Aun cuando algunas transformaciones parecen oportunas para solventar las dificultades a la hora de aumentar los recursos propios o reforzar la profesionalidad del sector, lo que no parece justificado es emprender iniciativa alguna que altere su naturaleza fundacional, su vinculación social y su aportación diferencial a la economía española. Los estudios empíricos y la propia evidencia de la pujanza competitiva, rentabilidad y solvencia del sector de cajas en su conjunto parecen atestiguar este papel diferencial. En este documento¹ se muestran, a modo de resumen, un conjunto de indicadores y resultados empíricos que ponen de manifiesto que:

— El nivel de servicio de las cajas es significativamente más elevado que el de los bancos, lo que favorece el acceso a los servicios financieros. Bien es cierto que la expansión de oficinas de la última década –que permitió reforzar aún más el nivel de servicio– ha dado lugar a una sobrecapacidad del sector que se debe corregir en buena parte. En todo caso, descontada esta sobrecapacidad, el nivel de servicio de las cajas es significativamente mayor por las propias características de su especialización de negocio y su función social.

— Los indicadores de competencia, eficiencia y rentabilidad no muestran diferencias significativas entre bancos y cajas. En cualquier caso, la diversidad institucional parece tener un efecto significativo de estimulación de la competencia en el sector.

— La contribución de las cajas a la reducción de la exclusión financiera es considerable y su papel social es positivamente percibido por la sociedad como un elemento diferencial de la actividad de estas instituciones.

¹ El autor agradece las sugerencias y comentarios recibidos de Victorio Valle Sánchez y Carlos Balado García que han ayudado a clarificar y ampliar algunos de los contenidos de este informe, así como la asistencia técnica de Eduardo Maqui López y Francisco Rodríguez Fernández.

PARTE A

¿QUÉ DISTINGUE A LAS CAJAS DE AHORROS?

1. UN MODELO DE BANCA SINGULAR Y NECESARIO

Históricamente, las crisis financieras han supuesto cambios de relevancia en los sectores bancarios a escala internacional, encontrándose entre las consecuencias más habituales, una tendencia hacia la consolidación. En Europa, donde una de las características principales de numerosos sectores bancarios es la diversidad de estructuras jurídicas en las entidades financieras, esta tendencia también se ha observado. En todo caso, la consolidación ha afectado a todo tipo de entidades, sin que ningún conjunto de instituciones en particular se haya visto afectada por estos procesos de forma más significativa como consecuencia exclusiva de su estructura de propiedad. En este sentido, no parece oportuno que por una situación de cierta inestabilidad financiera y de crisis económica como la actual, que afecta al conjunto del sistema financiero, se ponga en entredicho la vigencia de unos u otros modelos de entidad de depósito y, en particular, el de aquellas que por su naturaleza fundacional y su doble función objetivo financiera y social –como las cajas de ahorros– parecen presentar rasgos diferenciales respecto al modelo convencional de banca comercial por acciones.

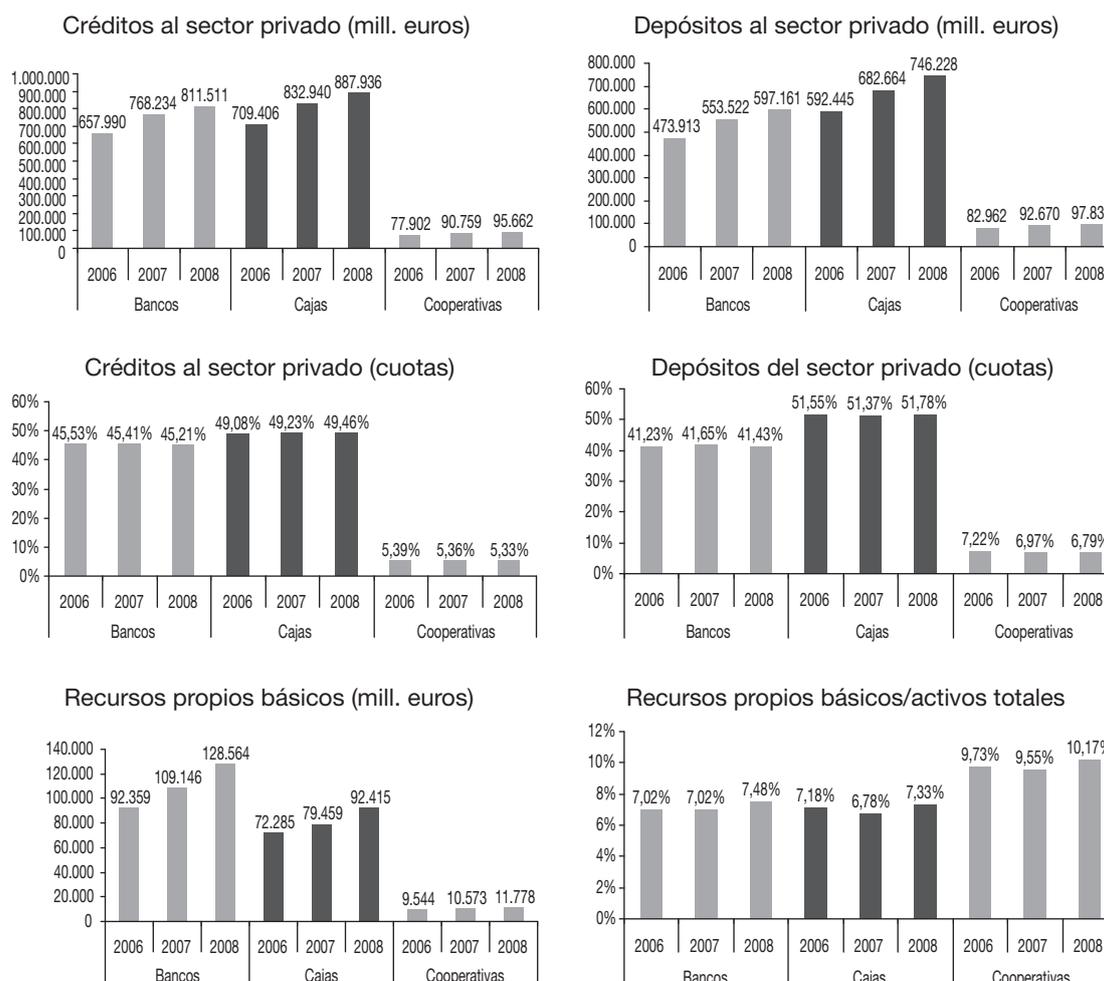
Los principales ejemplos de diversidad institucional en Europa lo constituyen las cajas de ahorros alemanas y las españolas. Estas últimas, además, han protagonizado una de las transformaciones competitivas más significativas en Europa en las últimas tres décadas, aumentando de forma continuada su cuota de mercado hasta convertirse en las entidades líderes en los segmentos básicos de intermediación (crédito y depósitos). Las dificultades que se han producido en el conjunto del sector con la crisis –y siendo las cajas de ahorros precisamente el principal proveedor de servicios financieros minoristas en España– han vuelto a poner de manifiesto algunos debates sobre el papel de las cajas y la posible necesidad de reformas. Como punto de partida y como se ha señalado anteriormente, las crisis traen de por sí reformas en la estructura competitiva de la industria bancaria. Eso sí, el alcance de estas reformas suele tener su origen en la propia iniciativa privada, si bien es posible que se arbitren –como así de hecho sucede– mecanismos y «reglas de juego» que orienten y ordenen el proceso de reestructuración. En este documento se tratan algunos de estos aspectos, si bien se trata de hacer especial hincapié en el papel diferencial de las cajas y la necesidad de preservar o, al menos, no alterar artificialmente, este papel.

Como muestra el gráfico 1, en el epicentro de la crisis, hacia finales de 2008, las cajas de ahorros mantenían su liderazgo en la intermediación financiera en España. En particular, en el mercado de crédito su cuota alcanzaba el 49,46%, frente al 45,21 de los bancos y el 5,33% de las cooperativas. Por otro lado, en el mercado de depósitos las cajas contaban con el 51,78% de la cuota, seguidas por los bancos (41,43%) y las cooperativas de crédito (6,79%). Este liderazgo en la actividad, se encontraba, además, acompañado de niveles de solvencia relativa elevados. Así, por ejemplo, la ratio «recursos propios básicos/activos totales» era muy similar en las cajas de ahorros (7,33%) y en los bancos comerciales (7,48%) y también era elevado en el caso de las cooperativas (10,17%).

Esta evolución competitiva es, en cualquier caso, la consecución de una vocación de servicio minorista de varias décadas. Tras la liberalización financiera acontecida fundamentalmente hacia finales de la década de 1980, las cajas de ahorros iniciaron una estrategia

GRÁFICO 1

INDICADORES DE NEGOCIO DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS (2006-2008)

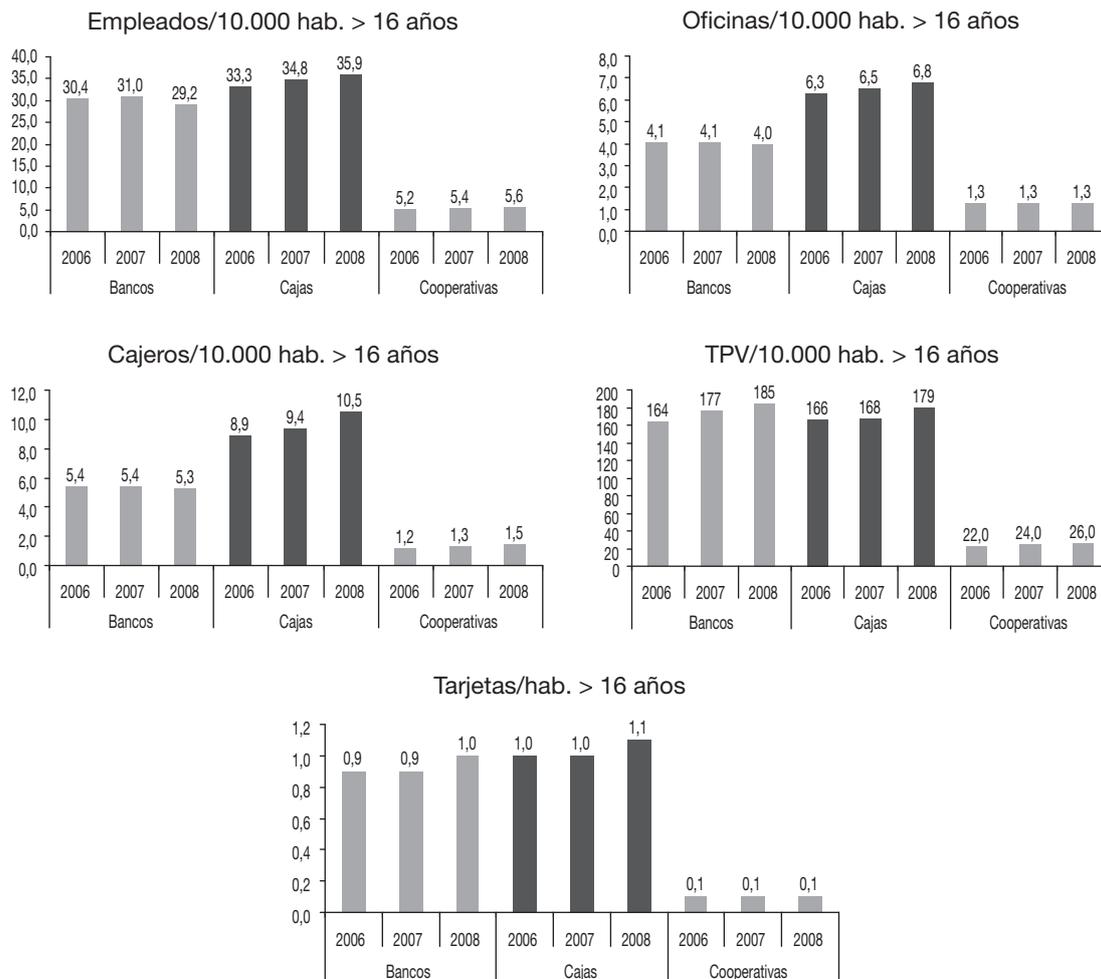


Fuente: Banco de España, y elaboración propia.

marcada de expansión y presencia en el territorio nacional. En la actualidad, las cajas de ahorros españolas continúan siendo instituciones con un doble objetivo financiero y social. Su naturaleza de carácter privado y la inexistencia de la apropiación privada de los beneficios, les permite combinar el desarrollo de su actividad financiera con su profunda vocación social. No obstante, a finales de 2008, se estimaba que las cajas proveían sus servicios al 96,3% de la población con oficinas en sus propias ciudades y al 3,7% restante de manera itinerante, según los datos de la Memoria de Responsabilidad Social Corporativa de la CECA. Como muestra el gráfico 2, los datos muestran la presencia relativa de las cajas de ahorros respecto a otros tipos de entidades financieras en los últimos años. En 2008, las cajas contaban con 35,9 empleados por cada 10.000 habitantes mayores de 16 años, frente a los 29,2 de los bancos y los 5,6 de las cooperativas de crédito. De forma similar, ponían

GRÁFICO 2

**INDICADORES DE SERVICIO DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS
 (2006-2008)**



Fuente: Banco de España, y elaboración propia.

a disposición de su clientela 6,8 oficinas por cada 10.000 habitantes, mientras que esta ratio era de 4 en los bancos y de 1,3 en las cooperativas de crédito. Asimismo, en este afán de servicio no se ha obviado el componente tecnológico. En particular, también en 2008, las cajas de ahorros contaban con 10,5 cajeros automáticos por cada 10.000 habitantes mayores de 16 años, frente a los 5,3 de los bancos y los 1,5 de las cooperativas. Contribuyen también las cajas a la difusión del uso de medios de pago electrónicos en los comercios, con más de 179 terminales en punto de venta (TPV) instaladas por cada 10.000 habitantes, una cifra similar a las 185 de los bancos y sensiblemente superior a las 26 de las cooperativas de crédito.

Al margen de los datos anteriores conviene señalar que, con la crisis, se ha abierto un debate en torno a la sobredimensión del sector y a la necesidad de racionalizar el número

de oficinas y la capacidad productiva para afrontar un entorno competitivo más exigente y una racionalización de costes operativos. Aun cuando es todavía pronto para evaluar estas cuestiones, en este documento se abordarán algunas claves estratégicas que pueden determinar esta necesidad de redimensionamiento, pero también sus límites y consecuencias desde el punto de vista económico-social. El análisis de la situación competitiva y sus determinantes es un buen punto de partida.

2. COMPETENCIA, EFICIENCIA Y DIMENSIÓN

Como se ha señalado en el apartado anterior, las cajas de ahorros españolas ejercen el liderazgo en los mercados de créditos y depósitos en España. Si bien ofrecen una amplia variedad de productos, actúan principalmente en sus respectivas regiones de origen, actuando como entidades financieras especializadas en la movilización de los ahorros de los clientes y en la financiación de las familias y PYME. Sin duda, la crisis abre retos en el apartado competitivo y estratégico si bien, en una perspectiva temporal amplia, las cajas de ahorros han debido afrontar en otras ocasiones grandes retos competitivos. Sin ir más lejos, cuando se inició el proceso de liberalización, su ámbito operativo estaba considerablemente limitado. No resulta muy coherente argumentar que las cajas se han visto beneficiadas históricamente por el marco regulatorio y que han podido afrontar la desregulación desde una mayor protección y con un mayor poder de mercado. Más bien al contrario, tras la liberalización financiera, las cajas han contribuido a incrementar la competencia en todos los mercados (nacional, regional y local), si bien con un mayor compromiso en actividades de intermediación típica, orientadas, fundamentalmente, al cliente minorista. Sin abandonar su especialización crediticia y su nivel de servicio a través de una amplia red de sucursales, las cajas de ahorros españolas han apostado por una estrategia competitiva de cercanía al cliente que le ha proporcionado importantes réditos en términos de cuota de mercado. También se ha demostrado que las cajas de ahorros compiten en plenas condiciones de igualdad frente a los bancos, a pesar de tener mercados-objetivo distintos. Puesto que gran parte de la aportación competitiva de las cajas radica en que tienen una función objetivo distinta, su ausencia propiciaría una disminución significativa de la competencia en los mercados regionales y locales, incluso si se mantuviera el número de competidores (naturaleza cualitativa de la competencia), como se mostrará más adelante.

Mención aparte merecen, en cuanto a sus implicaciones competitivas, los procesos de consolidación. Si bien es cierto que las cajas experimentaron numerosos procesos de fusión, estos procesos han sido interpretados, en la mayor parte de los casos, como una reestructuración ante el entorno competitivo de las décadas de 1990 y 2000, más que como una búsqueda del poder de mercado. Así, estudios recientes han demostrado que la competencia no se ha visto resentida tras estos procesos de concentración, al igual que se ha mejorado el nivel de servicio (Carbó, Humphrey y Rodríguez, 2003; Salas y Saurina, 2003).

Un breve análisis muestra cómo, en 2008, las cajas de ahorros españolas continuaban mostrando una buena situación en términos de márgenes y rentabilidad, como muestra el gráfico 3. En particular, tanto el margen de intermediación como el margen ordinario sobre activos totales medios (ATM) eran superiores en el conjunto de cajas de ahorros a los bancos. También era más elevado el margen de explotación (como expresión del negocio recurrente de la entidad, antes de la aplicación de provisiones y resultados extraordinarios). Todo ello ha dado lugar a que la rentabilidad sobre activos de las cajas españolas en 2008 se elevara al 1,11%, frente al 1,09% de los bancos y al 0,84% de las cooperativas.

de oficinas y la capacidad productiva para afrontar un entorno competitivo más exigente y una racionalización de costes operativos. Aun cuando es todavía pronto para evaluar estas cuestiones, en este documento se abordarán algunas claves estratégicas que pueden determinar esta necesidad de redimensionamiento, pero también sus límites y consecuencias desde el punto de vista económico-social. El análisis de la situación competitiva y sus determinantes es un buen punto de partida.

2. COMPETENCIA, EFICIENCIA Y DIMENSIÓN

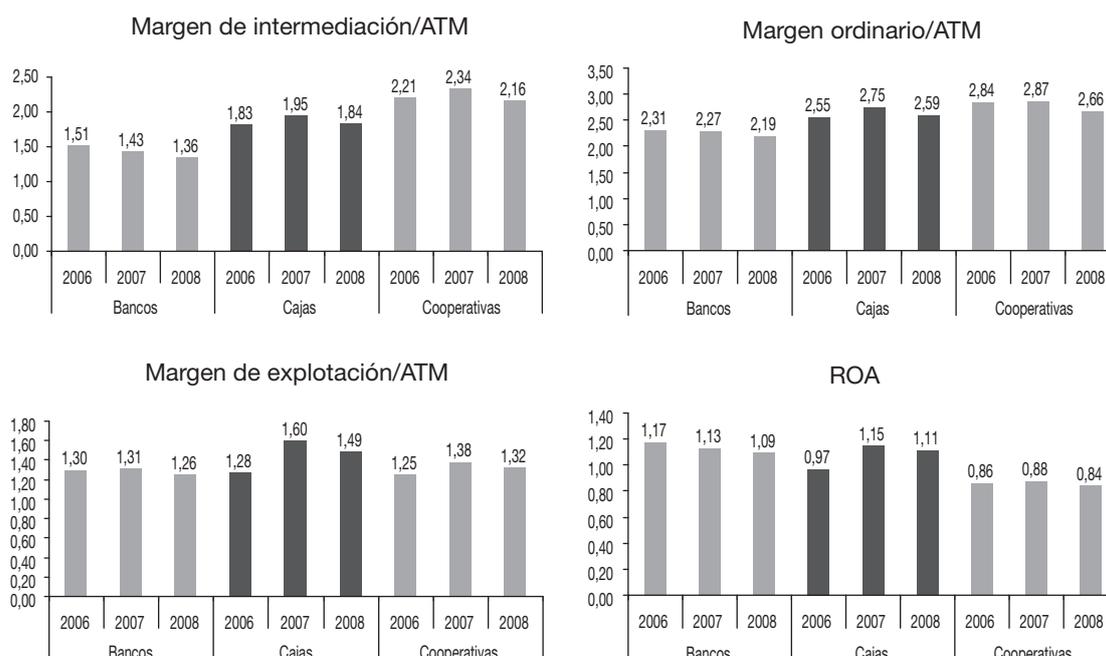
Como se ha señalado en el apartado anterior, las cajas de ahorros españolas ejercen el liderazgo en los mercados de créditos y depósitos en España. Si bien ofrecen una amplia variedad de productos, actúan principalmente en sus respectivas regiones de origen, actuando como entidades financieras especializadas en la movilización de los ahorros de los clientes y en la financiación de las familias y PYME. Sin duda, la crisis abre retos en el apartado competitivo y estratégico si bien, en una perspectiva temporal amplia, las cajas de ahorros han debido afrontar en otras ocasiones grandes retos competitivos. Sin ir más lejos, cuando se inició el proceso de liberalización, su ámbito operativo estaba considerablemente limitado. No resulta muy coherente argumentar que las cajas se han visto beneficiadas históricamente por el marco regulatorio y que han podido afrontar la desregulación desde una mayor protección y con un mayor poder de mercado. Más bien al contrario, tras la liberalización financiera, las cajas han contribuido a incrementar la competencia en todos los mercados (nacional, regional y local), si bien con un mayor compromiso en actividades de intermediación típica, orientadas, fundamentalmente, al cliente minorista. Sin abandonar su especialización crediticia y su nivel de servicio a través de una amplia red de sucursales, las cajas de ahorros españolas han apostado por una estrategia competitiva de cercanía al cliente que le ha proporcionado importantes réditos en términos de cuota de mercado. También se ha demostrado que las cajas de ahorros compiten en plenas condiciones de igualdad frente a los bancos, a pesar de tener mercados-objetivo distintos. Puesto que gran parte de la aportación competitiva de las cajas radica en que tienen una función objetivo distinta, su ausencia propiciaría una disminución significativa de la competencia en los mercados regionales y locales, incluso si se mantuviera el número de competidores (naturaleza cualitativa de la competencia), como se mostrará más adelante.

Mención aparte merecen, en cuanto a sus implicaciones competitivas, los procesos de consolidación. Si bien es cierto que las cajas experimentaron numerosos procesos de fusión, estos procesos han sido interpretados, en la mayor parte de los casos, como una reestructuración ante el entorno competitivo de las décadas de 1990 y 2000, más que como una búsqueda del poder de mercado. Así, estudios recientes han demostrado que la competencia no se ha visto resentida tras estos procesos de concentración, al igual que se ha mejorado el nivel de servicio (Carbó, Humphrey y Rodríguez, 2003; Salas y Saurina, 2003).

Un breve análisis muestra cómo, en 2008, las cajas de ahorros españolas continuaban mostrando una buena situación en términos de márgenes y rentabilidad, como muestra el gráfico 3. En particular, tanto el margen de intermediación como el margen ordinario sobre activos totales medios (ATM) eran superiores en el conjunto de cajas de ahorros a los bancos. También era más elevado el margen de explotación (como expresión del negocio recurrente de la entidad, antes de la aplicación de provisiones y resultados extraordinarios). Todo ello ha dado lugar a que la rentabilidad sobre activos de las cajas españolas en 2008 se elevara al 1,11%, frente al 1,09% de los bancos y al 0,84% de las cooperativas.

GRÁFICO 3

MÁRGENES Y RENTABILIDAD DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS (2006-2008)



Fuente: Banco de España, y elaboración propia.

Una vez que se observa que las cajas compiten de forma activa en los principales mercados minoristas con rentabilidades similares o superiores a las de otras entidades, conviene analizar si lo hacen en los mismos parámetros de eficiencia que el conjunto del sector. Más aún, parece oportuno valorar si la menor dimensión media que muestran las cajas frente a la banca comercial supone una desventaja en términos de eficiencia, tanto en la vertiente de costes como de beneficios. En este terreno, numerosos estudios han reflejado que las cajas de ahorros se encuentran en niveles de eficiencia similares al resto de entidades financieras europeas (Carbó y Humphrey, 2003; Carbó, Humphrey y López, 2007). Si se atiende a un indicador básico de eficiencia en costes –la ratio «costes/ingreso»–, se constata que durante la década de 1990 las cajas de ahorros habían ya sido, en términos medios, más eficientes que los bancos privados en numerosos países europeos como Bélgica, Dinamarca, Alemania, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, España y el Reino Unido. Los sectores de cajas de ahorros más eficientes son los de Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y España –los tres últimos tienen una ratio media de costes/ingresos en torno al 60% (Carbó, Gardener y Williams, 2002).

Recientemente, al comparar la evolución en términos de eficiencia de las cajas de ahorros y la banca en España, se ha comprobado que la inclusión de variables de entorno y de productividad puede explicar posibles ineficiencias –no detectadas previamente– de las entidades de depósito españolas (Carbó, Humphrey y López, 2007). Teniendo en cuenta un amplio conjunto de influencias internas, externas y de gestión, este estudio muestra que, si bien tanto

bancos como cajas de ahorros desplazan su frontera de eficiencia hacia las «mejores prácticas» a lo largo del tiempo, la mejora de eficiencia es mayor en las cajas, así como la reducción global de los costes operativos. Asimismo, las diferencias de eficiencia dentro del propio sector de cajas de ahorros se han reducido a lo largo del tiempo, lo que indica una cierta convergencia entre las cajas de ahorros hacia esas «mejores prácticas». Las cajas de ahorros españolas se encuentran entre las entidades que más han progresado en este terreno, demostrando que la dimensión es relativamente poco relevante en relación a las ganancias de eficiencia (sobre todo de gestión). En este contexto, debe asumirse que la banca al por menor tiene umbrales de eficiencia que varían según la estructura del negocio objetivo. Por lo tanto, aunque hayan aumentado los niveles medios de eficiencia en los últimos años, cabe pensar que ha sido la calidad de la gestión más que el tamaño lo que ha decidido la suerte de las entidades financieras en los últimos años.

Finalmente, cabe destacar la existencia de evidencia empírica reciente que ofrece algunas conclusiones similares a las señaladas en este apartado, así como algunos resultados adicionales de interés. En particular, en el estudio del *Centre for European Policy Studies-CEPS* (2009) se realizan algunas comparaciones de los principales determinantes de la competencia en bancos y cajas de ahorros en varios países europeos, incluido el caso español. La referencia comparativa se realiza para un horizonte de largo plazo que cubre el período 1996-2007. Como muestra el cuadro 1, en el período considerado no parecen existir diferencias en la rentabilidad, eficiencia –medida según la ratio «costes de explotación/margen ordinario»– o el poder de mercado entre bancos y cajas de ahorros. Eso sí, se observa una cierta ventaja para las cajas españolas frente a los bancos en la estabilidad de los beneficios, medida según la volatilidad del RoA.

De forma similar, como muestra el cuadro 2, el estudio elaborado por CEPS muestra que no parecen existir diferencias significativas en el poder de mercado que puedan ejercer bancos y cajas de ahorros derivadas de la concentración de mercado o de la dimensión relativa de la entidad. Estos resultados están en consonancia con los estudios empíricos seña-

CUADRO 1

**COMPARACIÓN DE PARÁMETROS DE COMPETENCIA,
EFICIENCIA Y RENTABILIDAD EN LAS CAJAS DE AHORROS
Y LA BANCA COMERCIAL EUROPEA
(1996-2007)**

	Rentabilidad		Costes de explotación /margen ordinario)	Poder de mercado	Estabilidad de los beneficios
	RoA	RoE			
Austria	0	0	0	+	0
Bélgica	0	0	0	0	n.d.
Alemania	0	0	0	0	-
Italia	-	0	0	-	n.d.
España	0	0	0	0	+

Nota: = +/- indica que existen ventajas/desventajas para las cajas frente a los bancos en algunos de los parámetros (según test de diferencia de medias con valor-p < 5%). 0 indica que no existen diferencias entre ambos tipos de entidades.

Fuente: CEPS (2009).

CUADRO 2

DETERMINANTES DEL PODER DE MERCADO EN LAS CAJAS DE AHORRO Y LA BANCA COMERCIAL EUROPEA (1996-2007)

	Concentración del sector	Costes de explotación /margen ordinario	Dimensión	Número de oficinas
Austria	0	-	0	-
Bélgica	0	-	0	-
Alemania	-	-	0	-
Italia	0	-	+	-
España	0	-	0	-

Nota: +/- indica el signo estimado y que éste es estadísticamente significativo con un valor-p $p < 5\%$. 0 indica que el parámetro no es significativo.

Fuente: CEPS (2009).

lados anteriormente en los que se indica que el tamaño o la consolidación no implican necesariamente ventajas competitivas para unos u otros tipos de entidades. Eso sí, el estudio revela que existen dos factores que pueden estimular la competencia como son la eficiencia en costes y la expansión de oficinas. En el primer caso, la interpretación es que las ventajas de eficiencia pueden trasladarse al consumidor, ofreciendo mejores precios y servicios. En el caso de la expansión de oficinas, este resultado parece confirmar que la mayor presencia territorial de las cajas de ahorros en España en los últimos años ha estimulado la competencia en los ámbitos local y regional.

De forma similar, el cuadro 3 recoge los determinantes de la estabilidad de los ingresos de las entidades de depósito europeas, como indicador de estabilidad financiera (a mayor volatilidad, menor estabilidad). En el caso español, se observa cómo el tamaño de las cajas de ahorros parece estar positivamente relacionado con la estabilidad de los ingresos. Sin embargo, en el caso de los bancos, la inestabilidad parece aumentar con la dimensión. Por otro lado, sí que parece observarse que la concentración conduce a una mayor estabilidad de ingresos, uno de los principales objetivos que se persigue con los procesos de consolidación.

CUADRO 3

DETERMINANTES DE LA ESTABILIDAD DE LOS INGRESOS EN LAS CAJAS DE AHORRO Y LA BANCA COMERCIAL EUROPEA (1996-2007)

	Tamaño de las cajas de ahorros	Tamaño de los bancos comerciales	Concentración del sector	Costes de explotación /margen ordinario
Austria	0	-	+	0
Alemania	+	-	+	+
España	+	-	+	0

Nota: +/- indica el signo estimado y que éste es estadísticamente significativo con un valor-p $p < 5\%$. 0 indica que el parámetro no es significativo.

Fuente: CEPS (2009).

3. EXCLUSIÓN FINANCIERA Y CONTRIBUCIÓN SOCIAL

Como se ha señalado anteriormente, uno de los elementos distintivos de las cajas de ahorros es su vocación social. Esta vocación, que puede manifestarse en sus ámbitos de negocio, su vinculación territorial, su red de servicios o su Obra Benéfico Social ha ganado especial relevancia en los últimos años en el contexto de la inclusión y el bienestar social. En particular, la exclusión financiera se ha convertido en una de las principales preocupaciones relacionadas con el crecimiento de la exclusión social en Europa (Peachey y Roe, 2004). En particular, en torno al 10% de los agentes económicos se halla financieramente excluido en los países occidentales. En Europa, un 18% de la población (65 millones de personas) vive por debajo del 60% del nivel medio de renta nacional que marca el umbral de la pobreza. La magnitud del problema se percibe, asimismo, cuando se aproxima el porcentaje de población que no posee ni tan siquiera una cuenta corriente en algunos países de la Unión Europea. Aunque las diferencias son apreciables entre países, entre los casos más preocupantes destacan los de Italia (22,4% de población carece de estos servicios), Grecia (17,9%), Irlanda (16,7%), Portugal (16,7%), Austria (13,5%) o el Reino Unido (10,6%). En España el porcentaje de población excluida se estima cercano al 7%.

Varias iniciativas han sido consideradas, tanto desde el sector público como el privado, con el objeto de abordar esta problemática. En el caso de España, las iniciativas del sector privado presentan un claro dominio, lideradas mayoritariamente por las cajas de ahorros (Carbó, Gardener y Molyneux, 2005). En este contexto, España se encuentra probablemente entre los principales países que abordan el problema de la exclusión financiera a través de canales privados. Dejando de lado la especialización y otras características de negocio generalizadas, las cajas de ahorros españolas asumen un papel activo dentro de la promoción de la inclusión financiera, llevando a cabo una serie de actuaciones en lo relativo a: la cobertura demográfica y la red de oficinas, la implicación con las PYME y empresas familiares, la inmigración y las remesas y las microfinanzas.

El incremento en el número de oficinas experimentado en los últimos años ha supuesto una gran contribución en cuanto a la presencia de las cajas de ahorros en regiones diferentes a sus territorios de actuación tradicionales, sin reducir su proximidad con los clientes y regiones originales. Entre 2005 y 2008, el 20% de las nuevas oficinas han sido abiertas en las regiones de origen. En 2008, aproximadamente el 60% de las oficinas de las cajas de ahorros se encontraban situadas en sus regiones de origen, un 10%, en regiones vecinas y el 30% en otras regiones. En cuanto a la distribución territorial, junto con el criterio de rentabilidad, uno de los aspectos considerados ha sido la posibilidad de alcanzar el mayor número de habitantes posible. El continuado incremento del número de oficinas a lo largo de los años ha significado que el porcentaje de la población española que cuenta con la cobertura y la atención de las oficinas de las cajas de ahorros permanezca en el 97,3%, con 4.185 ciudades en las que al menos se encuentra presente una oficina de las cajas.

En este contexto, la inclusión financiera se une a otras iniciativas económicas y sociales como mecanismo de mejora social. De este modo, se ha demostrado que una adecuada descentralización de servicios financieros, con una localización geográfica definida y con productos específicos para determinados segmentos de población, puede contribuir a la equidad y al capital social. Para ello, existen numerosos modelos de lucha contra la exclusión, incluyendo tanto iniciativas públicas como privadas, si bien han sido estas últimas las que se han manifestado como más eficaces. Este es el caso de las cajas de ahorros en países como España. Se ha demostrado que las cajas han reducido y reducen el problema de la

exclusión financiera en los mercados locales y regionales, dada su proximidad al cliente y al territorio donde se insertan. Más aún, estas entidades favorecen el ahorro y la previsión financiera de sus clientes en mayor medida que sus competidoras. Esta «banca de proximidad» ha logrado que, en países como España, en torno a un 3,7% de la población haya sido rescatada de la exclusión financiera, en la medida en que en su ámbito de actuación no existirían oficinas bancarias de no ser por la presencia de las cajas de ahorros.

Asimismo, la lucha contra la exclusión en las cajas de ahorros españolas no se desarrolla ad hoc, sino en sentido dinámico. El ejemplo más representativo es la Obra Social, una de las características diferenciales de las cajas de ahorros españolas, con la que reafirman su compromiso y adaptación a las necesidades de la sociedad. En este sentido, los recursos destinados a Obra Social en 2008 ascendieron a 2.058 millones de euros, suponiendo un 18,7% de los resultados netos de las cajas en dicho ejercicio. En cuanto a su evolución, dicho importe refleja un incremento del 12% en relación a la inversión en Obra Social en 2007, triplicando la cantidad destinada a Obra Social en 1996. El carácter dinámico de estas aportaciones se pone de manifiesto cuando se tiene en cuenta que los destinos de esta Obra Social han variado en el tiempo en función de las necesidades sociales y en complementariedad con otras acciones públicas y privadas. En 2008, sin ir más lejos, la mayor parte de los recursos los concentra el Área de Asistencia Social y Sanitaria con 774 millones de euros, experimentando un incremento del 13,7% en relación con el ejercicio anterior. De esta forma, el peso relativo de esta área sobre el total de la Obra Social supera el 38%. Por otro lado, la inversión en el Área de Cultura y Tiempo Libre presenta un porcentaje de aumento en relación con 2007 del 6,7%. Con una inversión de 715 millones de euros representa un 35,2% de la inversión total destinada a Obra Social en 2008. En cuanto al Área de Educación e Investigación, si bien ha cedido peso relativo, la inversión en la misma asciende a los 321 millones de euros en 2008, suponiendo un incremento del 8% respecto al año anterior. Por último, el Área de Patrimonio Histórico Artístico y Natural experimenta un incremento superior al 25%, al pasar de los 175 millones de euros invertidos en 2007 a los más de 220 millones de 2008. Este fuerte crecimiento es el más intenso de todas las áreas de la Obra Social y pone de manifiesto el profundo interés de las cajas de ahorros por las cuestiones medioambientales, como una expresión más de compromiso social actualizado.

Unos elementos muy importantes con relación a la Obra Social son aquéllos ofrecidos por el informe final de la CECA sobre *Evaluación del impacto de la actuación de la Obra Social de las Cajas de Ahorros de España en el Tercer Sector Social*, de próxima aparición. Según los resultados que se desprenden del mismo, la Obra Social de las Cajas de Ahorros españolas financió aproximadamente un 50% del coste de los programas realizados por las entidades del Tercer Sector Social. En este sentido, la colaboración media directa de la Obra Social en el período 2006-2008 representa más de 48.200 € por programa anualmente, y hasta 164 € por persona beneficiaria de los programas. Por otro lado, la Obra Social realiza también su contribución a través de las administraciones públicas autonómicas y locales, facilitando la consecución de diferentes convenios con el Tercer Sector Social.

Asimismo, las cajas se han involucrado de forma activa en la oferta de servicios financieros debidamente adecuados al colectivo de inmigrantes extranjeros –de rápido crecimiento en nuestro país– con el desarrollo de una plataforma tecnológica para el envío de remesas. Otro ejemplo de la anticipación de las cajas a problemas sociales asociados a la exclusión es la concesión de microcréditos, bien de forma independiente –donde algunas de las cajas de ahorros españolas han tenido un papel pionero–, bien como principales gestoras del programa de microcréditos del Instituto de Crédito Oficial.

En su conjunto, esta amplia gama de contribuciones sociales de las cajas de ahorros se refleja, por lo tanto, tanto en su negocio, como en su ámbito de acciones de inclusión social. En cualquier caso, cabe preguntarse si este modelo reporta beneficios sociales significativamente distintos. Una aproximación cuantitativa a este fenómeno es la realizada por Valle (2004), llevada a cabo mediante la consideración conjunta de cinco tipos de contribuciones diferenciales respecto a otras entidades de depósito (obra social, contribución a la competencia, eficiencia productiva, exclusión financiera y financiación productiva). Este estudio arroja un dividendo social que, en 2002, se cifraba en 7.384 millones de euros, aproximadamente siete veces la obra social de las cajas de ahorros en aquel año (1.069,861 millones de euros). Calculando la proporción de aquél por persona y hogar, la contribución social se situaba en 182,1 euros y 517,5 euros, respectivamente. En este sentido, tomando como referencia la magnitud y evolución del dividendo social y los recursos propios brutos corregidos, la respectiva comparación entre cajas de ahorros y bancos comerciales refleja un considerable dominio de las primeras a lo largo del período analizado (1992-2002), estimándose que su contribución social supera a la de los bancos en un 41% en el período considerado.

Junto con la aproximación anterior, el estudio de CEPS (2009) aporta alguna evidencia que parece corroborar la contribución económica diferencial de las cajas. En particular, en este estudio se incluye un análisis empírico de los determinantes del crecimiento del PIB a escala regional en tres países donde las cajas de ahorros tienen especial presencia: Austria, Alemania y España. Junto con los determinantes habituales de los modelos de crecimiento económico, en el análisis se incluyen factores como la diversidad institucional –medido como la presencia relativa de cajas de ahorros con relación a otros tipos de entidades bancarias–, la competencia –empleando distintos indicadores de concentración y márgenes– la expansión de las oficinas bancarias o el número de cajeros automáticos (cuadro 4). Entre estos factores, la diversidad institucional aparece como un factor positivo y significativo de crecimiento económico, así como la expansión de oficinas y cajeros automáticos. En particular, para el caso español se estima que un 1% de incremento de la ratio «activos totales de las cajas/activos totales del sector bancario» a escala regional conlleva un aumento de la tasa de crecimiento del PIB regional (cambio porcentual de la tasa) del 7,1%. En este sentido, la contribución de las cajas de ahorros en el desarrollo regional parece especialmente significativa, sobre todo cuando se considera su vinculación territorial.

CUADRO 4

**DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO DEL PIB REGIONAL EN AUSTRIA,
ALEMANIA Y ESPAÑA: SELECCIÓN DE FACTORES FINANCIEROS
(1996-2007)**

	Diversidad institucional	Competencia	Expansión de oficinas	Cajeros automáticos
Austria	+	0	+	n.d.
Alemania	+	0	+	+
España	+	0	+	+

Nota: +/- indica el signo estimado y que éste es estadísticamente significativo con un valor-p $p < 5\%$. 0 indica que el parámetro no es significativo.

Fuente: CEPS (2009).

4. EL VALOR DE LA CONFIANZA

La combinación de su relevancia financiera y su contribución social invita a reflexionar sobre el valor y la percepción de la marca «cajas de ahorros» para los clientes bancarios. La encuesta realizada por FUNCAS entre octubre y noviembre de 2008 sobre un total de 1.601 clientes bancarios (de bancos y de cajas de ahorros) dentro de un proyecto global sobre «el valor de la confianza en las cajas de ahorros» arroja algunos resultados de interés al respecto.

En primer lugar, entre los criterios más valorados en la elección de un banco o caja destaca la proximidad de las oficinas, seguido de la calidad de la información suministrada y de la atención personalizada. En relación con la proximidad, este criterio presenta un considerable peso relativo. Del número total de encuestados, un 19,2% afirma ser cliente de su entidad por la proximidad a su domicilio y un 4,5% por la proximidad a su lugar de trabajo. Esta información otorga una gran importancia a la cercanía de las oficinas respecto a sus hogares y a sus lugares de trabajo. Como se ha señalado anteriormente, es precisamente la cercanía al cliente, mediante una amplia red de oficinas, uno de los principios que rigen la idiosincrasia de las cajas de ahorros españolas. Por otro lado, un 34,9% del total de encuestados entiende que el criterio de proximidad de las oficinas merece, en una escala del uno al diez (siendo 10 la mejor nota posible y 0 la peor), la mayor puntuación en la valoración de diversos aspectos a tener en cuenta a la hora de ser cliente de una entidad financiera.

Entre otros resultados de interés cabe destacar que el 70% de los encuestados declara conocer al empleado que le atiende habitualmente. Asimismo, el 55,5% declara haber cambiado de entidad en alguna ocasión. El 82% cree que la atención recibida es adecuada. Resulta interesante comprobar, asimismo, que para un 10% de los clientes, la vinculación social de las cajas es el principal factor que determina su elección (0% en el caso de los bancos).

Asimismo, el cliente de las cajas presenta un perfil más elevado en su nivel de «confianza en la sociedad» y en su nivel de «confianza en los servicios financieros».

Respecto a la incidencia de la crisis financiera en estos resultados, el 50,9% cree que las entidades bancarias han cambiado su comportamiento con la crisis, de los cuales el 26,7% cree que lo han hecho a mejor y el 66,1% a peor. Un 8,2% cree que los bancos han cambiado más que las cajas con la crisis en su actitud frente al cliente, y un 5,1% considera que han sido las cajas las que más han cambiado.

PARTE B

¿QUÉ CONSECUENCIAS TENDRÍA UN SECTOR BANCARIO SIN CAJAS?

En este apartado se realizan algunos ejercicios empíricos para simular qué ocurriría en un hipotético sector bancario español en el que no concurrieran cajas de ahorros o que lo hicieran de un modo desnaturalizado (porque se reformara su naturaleza jurídica), con objeto de analizar, desde otro prisma, qué contribución competitiva, económica y social tienen estas entidades en el sector bancario español.

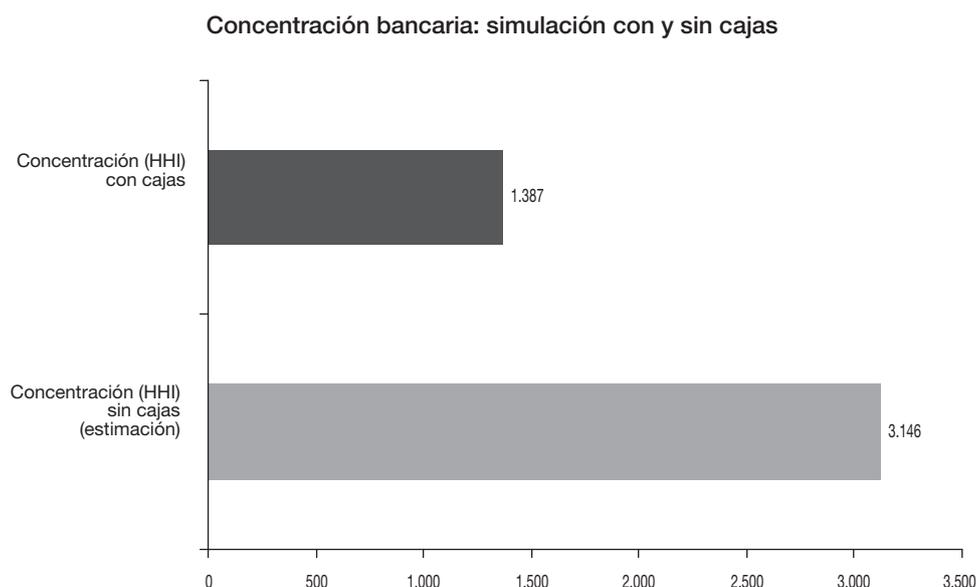
1. EFECTOS COMPETITIVOS INMEDIATOS

En lo que se refiere a los efectos competitivos de la no concurrencia de cajas en el sector bancario español, el supuesto de partida es que los bancos y las cooperativas de crédito expandirían sus oficinas para hacerse cargo de la red de las cajas exceptuando un porcentaje equivalente a los solapamientos de red.

El primer indicador analizado es el índice Herfindhal-Hirschman (HHI) de concentración. Este índice varía entre $1/n$ y 10.000 siendo «n» el número de entidades participantes en el mercado. El HHI se calcula como la suma al cuadrado de las cuotas de mercado de las entidades bancarias en las distintas provincias en las que actúan. Cuanto menor es este índice se entiende que el mercado es menos concentrado, mientras que el valor 1 equivale a una situación de

GRÁFICO 4

SIMULACIONES COMPETITIVAS DE UN SECTOR BANCARIO SIN CAJAS DE AHORROS: PROMEDIO DEL HHI PROVINCIAL



Nota: Estimación del autor.

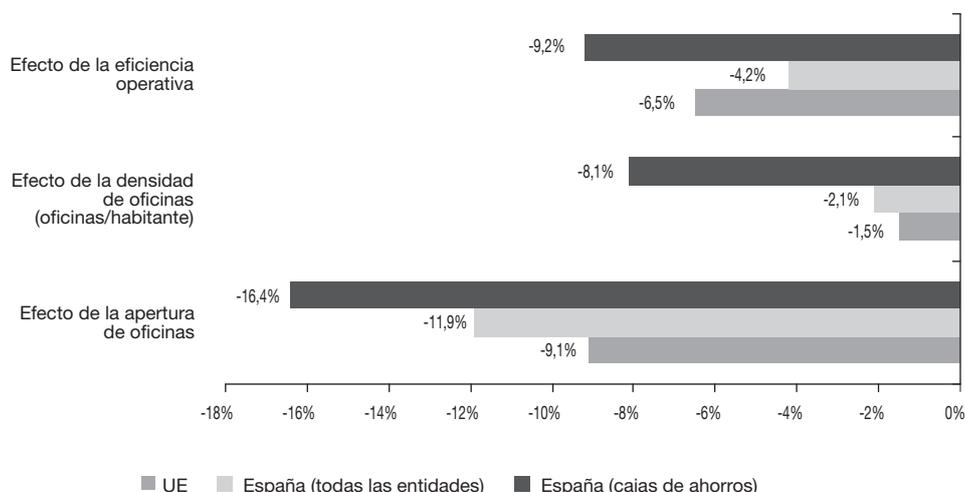
monopolio. El parámetro competitivo sobre el que se calcula el HHI son las oficinas, dato sobre el que se dispone de la distribución territorial de las mismas. El índice de concentración actual, medido con los datos de oficinas de 2008 es de 1.387. Sin embargo, si desaparecieran las cajas de ahorro y los bancos y las cooperativas de crédito adquirieran las oficinas de las cajas y practicasen una estrategia de expansión comercial en la que se consideraran posibles reducciones de solapamientos, este índice se multiplicaría por más de dos, hasta 3.146. Los supuestos fundamentales para este aumento son dos. En primer lugar, sería necesario cerrar algunas de las oficinas de la red adquirida, debido a los solapamientos que se producirían entre las oficinas existentes de los bancos y cooperativas adquirientes y las de las cajas. En segundo lugar, se asume que las cooperativas y los bancos no mantendrían operativas las oficinas que las cajas mantenían en poblaciones donde sólo las cajas tenían oficinas.

La segunda de las simulaciones sobre la situación competitiva se refiere al efecto marginal estimado de algunos de los determinantes de la competencia en el caso de las cajas de ahorros, respecto al conjunto del sector. Para ello, se emplean algunos de los resultados empíricos del estudio realizado por CEPS (2009) para el período 1996-2007 y se muestran los efectos de estos determinantes sobre el diferencial entre el precio medio de los activos y su coste marginal. En una situación de competencia perfecta, se estima que este margen sería cero y cuanto mayor es el margen, más elevado es el poder de mercado. Los resultados se muestran en el gráfico 5, en el que se recogen los efectos sobre el citado margen de la eficiencia operativa (ratio «costes de explotación/margen ordinario»), la densidad de oficinas bancarias («oficinas/habitante») y la apertura

GRÁFICO 5

**SIMULACIONES COMPETITIVAS DE UN SECTOR BANCARIO
 SIN CAJAS DE AHORROS: EFECTOS DE UNA SELECCIÓN DE VARIABLES
 SOBRE LOS MÁRGENES**

Efecto marginal estimado de la eficiencia, el crecimiento de oficinas y la densidad de oficinas sobre los márgenes precio-coste marginal



Fuente: CEPS (2009). PERÍODO DE ESTIMACIÓN: 1996-2007.

de oficinas (variación anual oficinas) para la media del sector bancario de la Unión Europea, la media del sector bancario español y el caso específico de las cajas de ahorros españolas.

En el gráfico 5 queda patente que el efecto de la eficiencia y la densidad y apertura de oficinas en la mejora competitiva (menor margen precio-coste marginal) es significativamente más elevado en las cajas de ahorros españolas que en la media de la Unión Europea o en el propio promedio del sector bancario español.

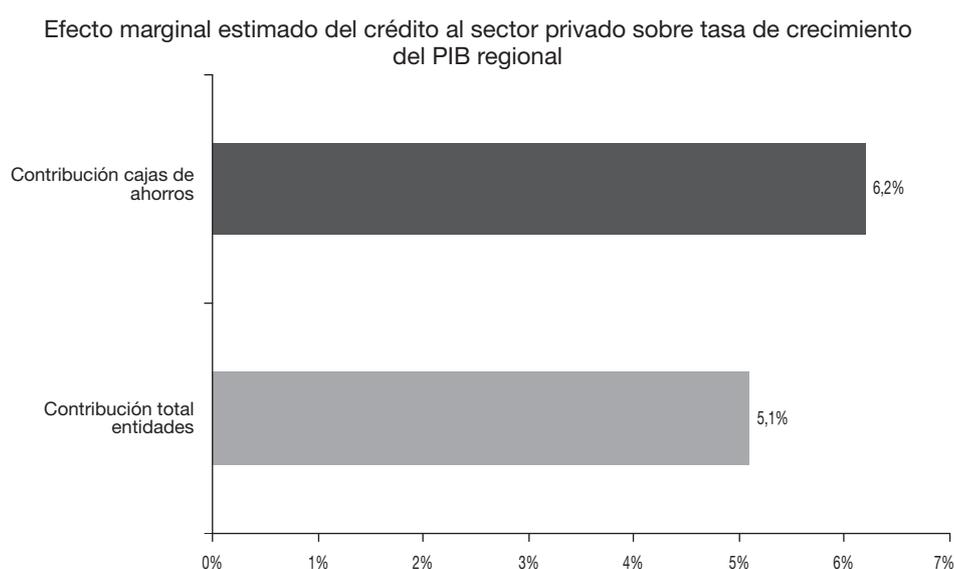
2. IMPACTO ECONÓMICO

En lo que se refiere al impacto puramente económico, algunos resultados mostrados previamente, como los que revela el estudio de CEPS (2009), han mostrado la importancia de la diversidad institucional o la expansión de la red de oficinas como factores que contribuyen de forma significativa y positiva al crecimiento económico regional. En este apartado, se plantea qué ocurriría con esta contribución económica de no concurrir las cajas de ahorros en España.

Para mostrar esta contribución se parte de la metodología del estudio elaborado por Carbó, Humphrey y Rodríguez (2003), en el que se propone un modelo de crecimiento económico regional con inclusión de variables financieras. La referencia regional la constituyen las diferentes comunidades autónomas. Entre las diferentes variables del modelo destaca, por su impacto cuantitativo, el crédito, a través del cual se presupone que se canaliza fundamentalmente el nexo entre sector bancario y crecimiento regional. Para los objetivos de la presente simulación, se estima nuevamente el modelo de Carbó, Humphrey y Rodríguez (2003) con dos variaciones:

GRÁFICO 6

SIMULACIONES DE IMPACTO ECONÓMICO DE UN SECTOR BANCARIO SIN CAJAS DE AHORROS: EFECTOS DE LA CONTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO



Fuente: Carbó, Humphrey y Rodríguez (2003). PERÍODO DE ESTIMACIÓN (ACTUALIZADO): 1996-2007.

de oficinas (variación anual oficinas) para la media del sector bancario de la Unión Europea, la media del sector bancario español y el caso específico de las cajas de ahorros españolas.

En el gráfico 5 queda patente que el efecto de la eficiencia y la densidad y apertura de oficinas en la mejora competitiva (menor margen precio-coste marginal) es significativamente más elevado en las cajas de ahorros españolas que en la media de la Unión Europea o en el propio promedio del sector bancario español.

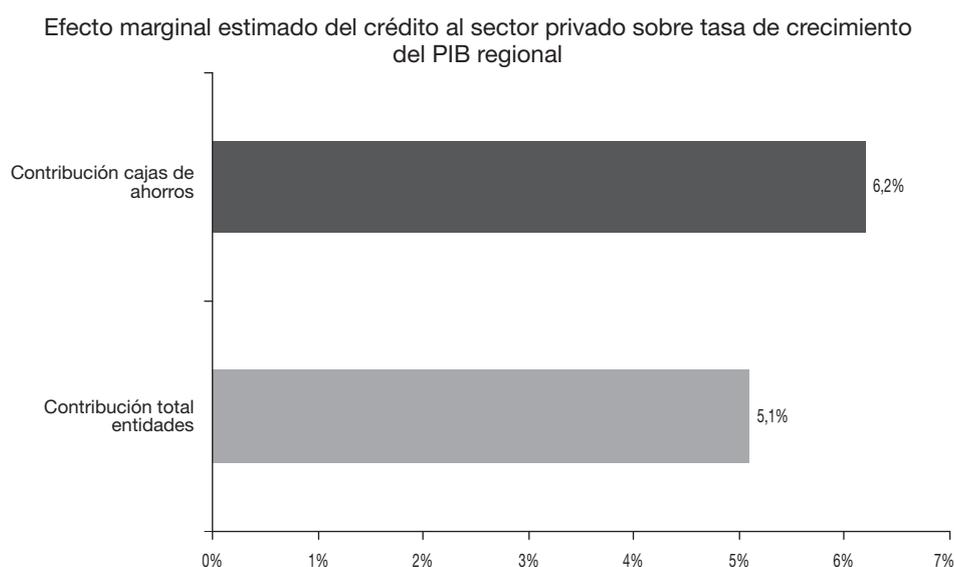
2. IMPACTO ECONÓMICO

En lo que se refiere al impacto puramente económico, algunos resultados mostrados previamente, como los que revela el estudio de CEPS (2009), han mostrado la importancia de la diversidad institucional o la expansión de la red de oficinas como factores que contribuyen de forma significativa y positiva al crecimiento económico regional. En este apartado, se plantea qué ocurriría con esta contribución económica de no concurrir las cajas de ahorros en España.

Para mostrar esta contribución se parte de la metodología del estudio elaborado por Carbó, Humphrey y Rodríguez (2003), en el que se propone un modelo de crecimiento económico regional con inclusión de variables financieras. La referencia regional la constituyen las diferentes comunidades autónomas. Entre las diferentes variables del modelo destaca, por su impacto cuantitativo, el crédito, a través del cual se presupone que se canaliza fundamentalmente el nexo entre sector bancario y crecimiento regional. Para los objetivos de la presente simulación, se estima nuevamente el modelo de Carbó, Humphrey y Rodríguez (2003) con dos variaciones:

GRÁFICO 6

SIMULACIONES DE IMPACTO ECONÓMICO DE UN SECTOR BANCARIO SIN CAJAS DE AHORROS: EFECTOS DE LA CONTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO



Fuente: Carbó, Humphrey y Rodríguez (2003). PERÍODO DE ESTIMACIÓN (ACTUALIZADO): 1996-2007.

– Se considera una muestra en la que se incluye la contribución financiera del total de entidades bancarias que actúan en cada región y una muestra en la que se estima la contribución específica de las cajas de ahorros.

– El período de estimación se amplía para contemplar el horizonte 1996-2007.

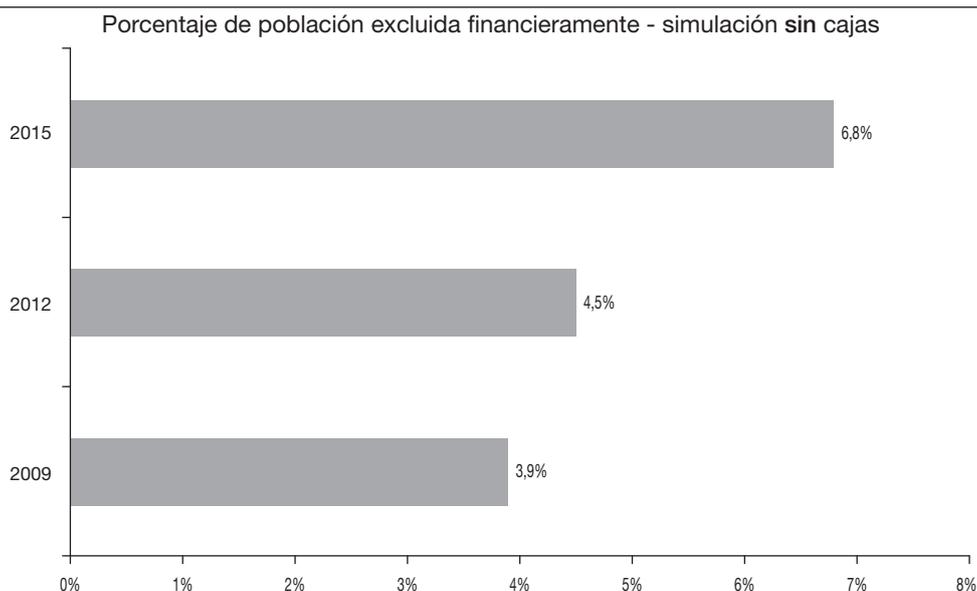
Los resultados (gráfico 6) revelan una mayor contribución relativa de las cajas de ahorros al crecimiento económico regional que la media del sector bancario español. En particular, el efecto marginal del crédito en el conjunto de entidades bancarias sobre la variación anual del PIB regional es del 5,1%, mientras que para el sector de cajas de ahorros es del 6,2%. La diferencia entre ambos coeficientes es significativa estadísticamente.

3. IMPACTO EN EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS

Finalmente, cabe cuestionarse que ocurriría con el acceso a los servicios financieros de no concurrir las cajas de ahorros en España. ¿Estarían amenazados algunos sectores poblacionales? ¿Qué asimetrías podrían producirse? En este caso, el ejercicio es simple y consiste en medir la exclusión financiera según el porcentaje de población excluida de no existir las cajas de ahorros. Para ello se considera tanto el porcentaje de población que se considera actualmente rescatado por las cajas de ahorros en 2009 (3,9%) como la proyección de este nivel de exclusión al desaparecer las cajas (gráfico 7). Se presupone una evolución de las oficinas bancarias de bancos y cajas de ahorros, similar a la realizada en los últimos cinco años (entre 2004 y 2008), lo que equivale a una disminución progresiva de la presencia física que, de prolongarse linealmente, elevaría el porcentaje de población excluida hasta el 6,8%.

GRÁFICO 7

SIMULACIONES DE IMPACTO SOBRE EXCLUSIÓN FINANCIERA DE UN SECTOR BANCARIO SIN CAJAS DE AHORROS



Nota: Estimación del autor.

– Se considera una muestra en la que se incluye la contribución financiera del total de entidades bancarias que actúan en cada región y una muestra en la que se estima la contribución específica de las cajas de ahorros.

– El período de estimación se amplía para contemplar el horizonte 1996-2007.

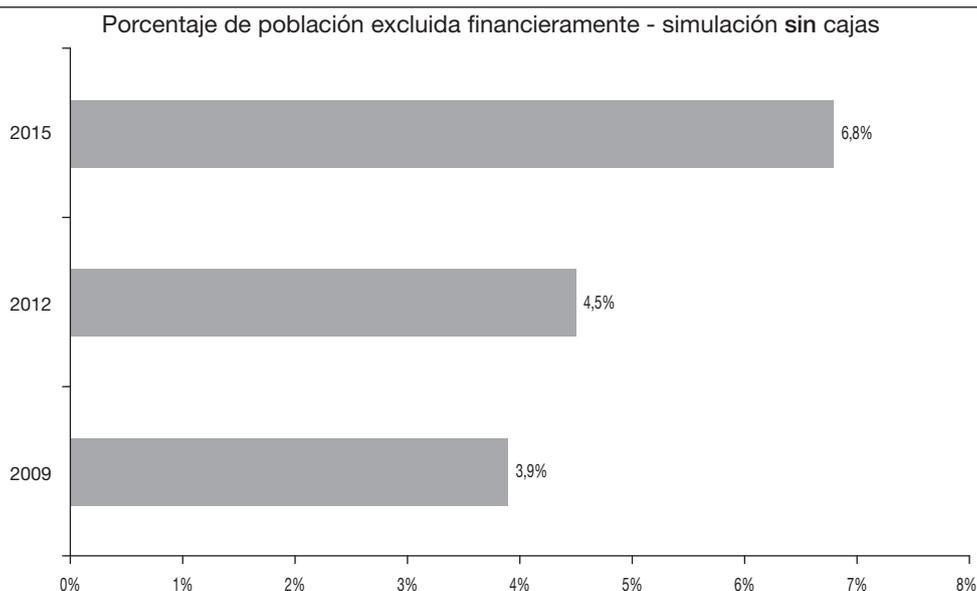
Los resultados (gráfico 6) revelan una mayor contribución relativa de las cajas de ahorros al crecimiento económico regional que la media del sector bancario español. En particular, el efecto marginal del crédito en el conjunto de entidades bancarias sobre la variación anual del PIB regional es del 5,1%, mientras que para el sector de cajas de ahorros es del 6,2%. La diferencia entre ambos coeficientes es significativa estadísticamente.

3. IMPACTO EN EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS

Finalmente, cabe cuestionarse que ocurriría con el acceso a los servicios financieros de no concurrir las cajas de ahorros en España. ¿Estarían amenazados algunos sectores poblacionales? ¿Qué asimetrías podrían producirse? En este caso, el ejercicio es simple y consiste en medir la exclusión financiera según el porcentaje de población excluida de no existir las cajas de ahorros. Para ello se considera tanto el porcentaje de población que se considera actualmente rescatado por las cajas de ahorros en 2009 (3,9%) como la proyección de este nivel de exclusión al desaparecer las cajas (gráfico 7). Se presupone una evolución de las oficinas bancarias de bancos y cajas de ahorros, similar a la realizada en los últimos cinco años (entre 2004 y 2008), lo que equivale a una disminución progresiva de la presencia física que, de prolongarse linealmente, elevaría el porcentaje de población excluida hasta el 6,8%.

GRÁFICO 7

SIMULACIONES DE IMPACTO SOBRE EXCLUSIÓN FINANCIERA DE UN SECTOR BANCARIO SIN CAJAS DE AHORROS



Nota: Estimación del autor.

PARTE C

RESUMEN DE LA SITUACIÓN DE UN SECTOR BANCARIO «SIN CAJAS»: VALORACIÓN

El análisis realizado en este informe pretende poner de manifiesto la contribución diferencial de las cajas en un contexto de concurrencia y diversidad institucional en el sistema financiero español mediante dos tipos de análisis. El primero de ellos se recoge en la «Parte A» y se refiere al análisis de la evolución de las cajas en términos de servicio, contribución a la competencia, rendimiento y eficiencia y contribución económica y social, de acuerdo a los principales indicadores empleados en este tipo de análisis y a los resultados empíricos de algunos estudios realizados en los últimos años. La segunda aproximación es algo más novedosa y consiste en una suerte de «reducción al absurdo» en el que se examina, bajo determinados supuestos, qué ocurriría en un sector bancario español sin cajas de ahorros.

De los resultados ofrecidos en ambos apartados se pueden extraer, de forma genérica y sin carácter exclusivo, las siguientes conclusiones:

a) Las cajas de ahorros españolas han mostrado una creciente competencia en los servicios bancarios minoristas españoles que les ha conducido a la consecución y consolidación del liderazgo en los mercados de créditos y depósitos.

b) La vocación de servicio de estas entidades y su estrategia de expansión territorial ha propiciado gran parte de esa ganancia de cuota y aumento de presencia en el mercado bancario español. En cualquier caso, en el entorno actual de la crisis se plantean algunos cambios derivados de un posible problema de sobrecapacidad que está implicando cierta reestructuración.

c) La evidencia más reciente de una tendencia hacia la corrección de un posible «sobredimensionamiento» abre algunas dudas sobre los límites de la expansión territorial –en particular, en un contexto de crisis financiera– si bien aún es pronto para evaluar las consecuencias de una posible reducción en el número de oficinas de las cajas de ahorros o de un probable proceso de consolidación financiera.

d) Las cajas de ahorros han contado con indicadores de eficiencia, rentabilidad y solvencia en los estándares de sus competidores nacionales e iguales o superiores a los de las entidades de la UE.

e) La contribución social de las cajas se manifiesta en múltiples dimensiones entre las cuales la inclusión financiera y la contribución económica regional destacan de forma particular. Estas contribuciones parecen producirse de forma diferencial respecto a otras entidades, según muestra la evidencia empírica reciente.

f) La existencia de entidades de depósito de diferente naturaleza jurídica –y, en particular de las cajas de ahorros– parece estar positivamente correlacionada con los niveles de crecimiento regional a escala europea. Esta evidencia encuentra también respaldo en España. En particular, estimaciones recientes cifran la contribución económico-social de las cajas por habitante y hogar en 182,1 euros y 517,5 euros, respectivamente. Asimismo, se ha estimado que un incremento del 1% en la ratio «activos cajas de ahorros/activos sector bancario»

a escala regional pueden conllevar un aumento porcentual de la tasa de crecimiento del PIB regional medio del 7,1%.

g) Las simulaciones realizadas en este informe sugieren que, de no existir las cajas de ahorros tal y como las conocemos, se resentiría de forma considerable la competencia bancaria en España y se reducirían sensiblemente las posibilidades de financiación e inversión de hogares y PYME en los territorios en que estas actúan.

En cualquier caso, junto con estas conclusiones, es preciso señalar que la consideración de estos indicadores y resultados empíricos no es óbice para emprender ciertas reformas en el entorno de las cajas de ahorros, en consonancia con el resto del sector y la experiencia de lo que sucede en otros países. La crisis ha abierto la puerta a procesos de ordenación, consolidación y reestructuración en los que las cajas deberán volver a mostrar su histórica capacidad de adaptación. Los resultados del presente informe, eso sí, sugieren que no existe fundamento para que estas reformas pasen por una transformación de su naturaleza jurídica, que podría ser lesiva en términos de bienestar.

En cualquier caso, al margen de estas contribuciones, la crisis ha podido poner de manifiesto la necesidad, al menos, de llevar a debate algunos aspectos de posible mejora en las cajas de ahorros:

- El equilibrio entre la representación política y la gestión para reforzar la profesionalidad.
- Un posible exceso de capacidad en el sector.
- La consideración del impacto de la posible reestructuración bancaria sobre la contribución financiera y social de las cajas.
- La consideración de los mecanismos para el reforzamiento de los recursos propios.

REFERENCIAS

- CARBÓ VALVERDE, S.; E.P.M GARDENER, P. MOLYNEUX (2005), *Financial Exclusion*, Basinstoke, Palgrave Macmillan.
- CARBÓ VALVERDE, S., y HUMPHREY, D. (2003), «Predicted and actual costs from individual bank mergers», *Journal of Economics and Business*, 56: 137-157.
- CARBÓ VALVERDE, S.; HUMPHREY, D., y R. LÓPEZ DEL PASO (2007), «Opening the Black Box: Finding the Source of Cost Inefficiency», *Journal of Productivity Analysis*, vol. 27(3), junio: 209-220.
- CARBÓ, S.; HUMPHREY, D., y F. RODRÍGUEZ (2003), «Deregulation, bank competition and Regional Growth», *Regional Studies*, 37: 227:237.
- CENTRE FOR EUROPEAN POLICY STUDIES-CEPS (2009), *Investigating diversity in the banking sector in Europe*, CEPS, 2009.
- PEACHEY, S., y A. ROE (2004), *Access to finance: a study for the World Savings Banks Institute*, Instituto Mundial de Cajas de Ahorros.
- SALAS, V., y J. SAURINA (2003), «Deregulation, market power and risk behavior of Spanish banks», *European Economic Review*, 47: 1061-1075.
- VALLE SÁNCHEZ, V. (2004), «El dividendo social de las cajas de ahorros españolas», *Papeles de Economía Española*, número 100: 281-305.

a escala regional pueden conllevar un aumento porcentual de la tasa de crecimiento del PIB regional medio del 7,1%.

g) Las simulaciones realizadas en este informe sugieren que, de no existir las cajas de ahorros tal y como las conocemos, se resentiría de forma considerable la competencia bancaria en España y se reducirían sensiblemente las posibilidades de financiación e inversión de hogares y PYME en los territorios en que estas actúan.

En cualquier caso, junto con estas conclusiones, es preciso señalar que la consideración de estos indicadores y resultados empíricos no es óbice para emprender ciertas reformas en el entorno de las cajas de ahorros, en consonancia con el resto del sector y la experiencia de lo que sucede en otros países. La crisis ha abierto la puerta a procesos de ordenación, consolidación y reestructuración en los que las cajas deberán volver a mostrar su histórica capacidad de adaptación. Los resultados del presente informe, eso sí, sugieren que no existe fundamento para que estas reformas pasen por una transformación de su naturaleza jurídica, que podría ser lesiva en términos de bienestar.

En cualquier caso, al margen de estas contribuciones, la crisis ha podido poner de manifiesto la necesidad, al menos, de llevar a debate algunos aspectos de posible mejora en las cajas de ahorros:

- El equilibrio entre la representación política y la gestión para reforzar la profesionalidad.
- Un posible exceso de capacidad en el sector.
- La consideración del impacto de la posible reestructuración bancaria sobre la contribución financiera y social de las cajas.
- La consideración de los mecanismos para el reforzamiento de los recursos propios.

REFERENCIAS

- CARBÓ VALVERDE, S.; E.P.M GARDENER, P. MOLYNEUX (2005), *Financial Exclusion*, Basinstoke, Palgrave Macmillan.
- CARBÓ VALVERDE, S., y HUMPHREY, D. (2003), «Predicted and actual costs from individual bank mergers», *Journal of Economics and Business*, 56: 137-157.
- CARBÓ VALVERDE, S.; HUMPHREY, D., y R. LÓPEZ DEL PASO (2007), «Opening the Black Box: Finding the Source of Cost Inefficiency», *Journal of Productivity Analysis*, vol. 27(3), junio: 209-220.
- CARBÓ, S.; HUMPHREY, D., y F. RODRÍGUEZ (2003), «Deregulation, bank competition and Regional Growth», *Regional Studies*, 37: 227:237.
- CENTRE FOR EUROPEAN POLICY STUDIES-CEPS (2009), *Investigating diversity in the banking sector in Europe*, CEPS, 2009.
- PEACHEY, S., y A. ROE (2004), *Access to finance: a study for the World Savings Banks Institute*, Instituto Mundial de Cajas de Ahorros.
- SALAS, V., y J. SAURINA (2003), «Deregulation, market power and risk behavior of Spanish banks», *European Economic Review*, 47: 1061-1075.
- VALLE SÁNCHEZ, V. (2004), «El dividendo social de las cajas de ahorros españolas», *Papeles de Economía Española*, número 100: 281-305.