

**LAS CAJAS DE AHORRO EN EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL.
TRAYECTORIA HISTÓRICA Y REALIDAD ACTUAL***

Prof. Joan Cals Güell
Universitat Autònoma de Barcelona

* El origen de este documento se encuentra en la ponencia presentada el 28 de mayo de 2001 en la Universidad de Zaragoza, en el marco de las Jornadas sobre *La singularidad de las cajas de ahorros españolas*.

1. Las cajas de ahorro tradicionales en los primeros años de reforma y liberalización del sistema financiero español: la equiparación operativa con la banca

La OCDE (1971) calificaba al sistema financiero español, a comienzos de los años setenta, como uno de los más rígidos y reglamentados de los países que integraban la organización. A su vez, las cajas de ahorros españolas figuraban entre las que de forma más restrictiva debían desarrollar sus actividades (Ros, 1967). Por ello, era lógico que a partir de 1973-74 y, especialmente, 1977, se iniciara un proceso de reforma y liberalización que operaría en diversos frentes y daría paso a la equiparación funcional de las cajas con los bancos, la apertura limitada del negocio bancario a las entidades extranjeras, la libertad de tipos de interés, la reducción de los circuitos de financiación privilegiada, la ampliación de la muy restringida gama de activos y pasivos financieros y la liberalización de la normativa de expansión de la red de oficinas.

El R. Decreto 2290/1977, de 27 de agosto, abrió las puertas a la “desespecialización” de las cajas, permitiéndoles realizar las mismas operaciones que la banca, lo cual implicaba autorizar su entrada en el descuento de efectos comerciales y en el negocio de comercio exterior, y venía a sumarse a la admisión reciente a las operaciones de regulación monetaria y a las cámaras de compensación. Previamente, en 1975 se había reforzado la dimensión financiera de estas entidades y su solvencia al obligarlas a destinar como mínimo el 50% de sus excedentes líquidos a reservas, cuando la situación anterior venía marcada por la obligación de que dicho porcentaje fuera el mínimo dedicado a la Obra Social. Sin embargo, tan importante como la equiparación operativa en actividades clásicas de la banca era, para las cajas, que la liberalización les llegaba justo en el momento en que el sistema financiero español iniciaba el gran proceso de innovación de sus productos y servicios, tanto de activo como de pasivo¹.

En 1977, la parte más importante de los recursos ajenos de estas entidades (el 50,4%) eran depósitos constituidos en forma de libretas a la vista y la segunda posición (33,3%) la ocupaba el ahorro a plazo convencional, sin ninguna presencia, aún, de recursos captados mediante cesiones temporales de activos, títulos hipotecarios u otras operaciones (CECA, 1985). Por su parte, las inversiones estaban muy fuertemente condicionadas por la legislación, principalmente a través de unos coeficientes que en dicho año -hasta la correspondiente Orden Ministerial, de 23 de julio- ascendían al 43% de los recursos computables y de la determinación de unos créditos de regulación especial en niveles del 26%. La disminución paulatina de la financiación intervenida que se contenía en aquella norma se vió alterada por disposiciones posteriores basadas en la conveniencia de alargar los plazos de financiación en algunas actividades y, particularmente, por las necesidades financieras del Tesoro, en un contexto de fuerte crecimiento del déficit público. A pesar de ello, el margen de libertad de las cajas para las operaciones de activo se amplió notablemente en aquellos años.

Las limitaciones legales a la inversión no solían plantear problemas a las entidades a la hora de atender a sus clientes, sino más bien al contrario. Las cuentas tesoreras abiertas en los bancos -en las que depositaban los recursos ociosos- presentaban con frecuencia unos saldos acreedores muy considerables y, durante los años setenta, los descensos de los coeficientes de inversión obligatoria, el desarrollo del mercado interbancario y las subidas de los tipos de interés hicieron aumentar aún más el volumen de esta tesorería prestada a los bancos.

Era normal, pues, que las inversiones de las cajas de ahorros tradicionales tuvieran una rentabilidad menor que las de los bancos (Pereira, 1981). Con la partida más rentable -la de la cartera de efectos- empezando su rodaje y con unos préstamos y créditos afectados en su rendimiento por las disposiciones de la época y el conservadurismo de la gestión, el conjunto de los activos rentables de las cajas producía en 1978 un 10,02% en términos de balance, frente a un 11,29% de la banca (Banco de España, 1979). Esta situación se modificará al cabo de unos pocos ejercicios, de modo que ya en 1983 puede hablarse de rentabilidades parecidas y de una ventaja de las cajas en 1985 (Banco de España, varios años).

Las reformas legales de los años setenta mantuvieron un tratamiento diferencial para las cajas en materia de expansión geográfica, en línea con el tradicional principio de territorialidad. Así, frente a la libertad de apertura de oficinas conseguida por la banca en 1974, la Orden Ministerial de 7 de febrero de 1975 restringía tal libertad para las cajas a lo que consideraba su ámbito normal de actuación, definido por los límites de la provincia en que radicaba su sede central, más unos ámbitos complementarios. En 1979, la Orden Ministerial de 20 de diciembre amplía el ámbito normal a la región y autoriza a las entidades mayores y con más recursos propios a instalar hasta 12 oficinas entre Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza y Bilbao (García Alonso, 1980). Las posibilidades abiertas por ambas disposiciones y, particularmente, por la de 1979, fueron ampliamente utilizadas, provocando en pocos años no sólo un incremento rápido de la red operativa sino también una profunda alteración en la estructura espacial del mercado de las cajas.

El principio de territorialidad, bastante respetado en líneas generales por la inversión libre (Méndez 1984; Cuadrado y Villena, 1978), se veía desvirtuado en la práctica por el elevado nivel histórico de las inversiones obligatorias. Cuando la legislación acababa de reducir éstas, el R. Decreto 2291/1977, de 27 de agosto, y la Orden Ministerial de 17 de mayo del año siguiente intentan forzar la corrección de dicha situación, para lo cual establecieron que las entidades debían destinar a la zona donde desarrollaran su actividad el 50% como mínimo de su cartera de valores y el 75% de las inversiones restantes. Nótese que ello venía a coincidir con el comienzo del profundo proceso de descentralización política del Estado y su configuración en comunidades autónomas, siendo opinión ampliamente extendida en la época que las cajas debían tener un papel relevante como instrumento financiero del nuevo nivel de gobierno. Pero el cambiante escenario de competencia en el que empezaban a realizar sus

actividades estrechaba progresivamente las posibilidades para que ello fuera así. Las competencias autonómicas sobre cajas están recogidas en todos los Estatutos de Autonomía, con grados diversos de atribución de las mismas, que van desde la competencia exclusiva -a veces limitada por las bases y la ordenación económica general, y la política monetaria del Estado- hasta el desarrollo legislativo en el marco de la legislación básica estatal (Latorre, 1998).

En lo relativo a sus órganos rectores, las cajas habían funcionado hasta 1977 por la vía de la cooptación en su tradicional órgano único, el Consejo de Administración o su equivalente, Junta de Gobierno o Patronato. El R. Decreto 2290/1977, de 27 de agosto, cambiará dicha estructura para conseguir, según el preámbulo de la disposición, *“una extensa base de representación de la que surjan los miembros que integrarán los citados órganos de gobierno, articulándose la selección mediante amplios criterios objetivos que permitan excluir influencias o vinculaciones que pudieran condicionar, en alguna forma, el libre y racional desenvolvimiento de la gestión de las Cajas de Ahorros y la eficaz realización de sus objetivos”*. Los nuevos órganos de gobierno pasaron a estar constituidos por la Asamblea General -con una amplia representación de los impositores elegidos mediante el sistema de compromisarios-, el Consejo de Administración, la Comisión de Control y la Comisión de Obras Sociales.

2. Dos décadas para la innovación y el éxito

Los efectos de las reformas antes expuestas y de las que, en la misma línea liberalizadora, se producirían hasta principios de los años noventa, fueron muy beneficiosos para las cajas, que se adaptaron bien a la nueva situación y salieron reforzadas de su competencia con la banca. Aquellas se desespecializaron, pero ésta también, originándose una convergencia e interpenetración en las actividades de los dos grupos de entidades. Una mención especial merece la financiación y captación de recursos del mundo empresarial, que abrirá a las cajas un prometedor nuevo ámbito de negocio, para el que habrán de dotarse de instrumentos y productos adecuados, así como de una cultura financiera distinta a la tradicional.

Los años ochenta vieron la continuidad del lento proceso de liberalización de los tipos de interés -que no culminará hasta marzo de 1987- y una profunda innovación en los productos financieros y en la forma de operar de las entidades. En esta innovación jugó un papel destacado la tendencia hacia la desintermediación y el auge de los mercados financieros, principalmente los monetarios y de deuda pública. Como la banca, las cajas reaccionaron decididamente frente a la desintermediación, reflejo parcial de lo cual fue el peso creciente de las partidas de cesiones de activos en sus balances².

Desde que la crisis de la banca se agudiza en los primeros años ochenta, las cuotas de

mercado de las cajas crecerán de forma casi continua, aún sin poder contar con la igualación de coeficientes a los de aquella y la liberalización de la expansión territorial fuera del ámbito regional, que deberán esperar a mediados y final, respectivamente, de la década. El Cuadro 1 refleja esta positiva evolución para el período 1985-2000, que podría ampliarse a los ejercicios inmediatamente anteriores. La cuota de recursos ajenos asciende desde el 34,6% de 1985 al 39,8% de 1990 y el 44,6% de 2000, es decir, 10 puntos. En créditos y valores el avance es mayor, desde el 27,6% de 1985 al 33,9% de 1990 y el 41,0% de 2000. En cambio, las cajas no pudieron repetir un comportamiento parecido en el floreciente negocio de los noventa en fondos de inversión; así, a partir de 1992 -una vez que la estadística recoge plenamente los efectos de la creación de Argentaria- la cuota correspondiente aparece bastante estancada en niveles modestos, por debajo del 30%, y con tendencia a a decrecer en los dos últimos ejercicios.

CUADRO 1
CUOTAS DE MERCADO DE LAS CAJAS (en %)*

Año	Recursos de clientes	Créditos y valores	Fondos de inversión
1985	34,6	27,6	-
1990	39,8	33,9	38,3
1991	41,0	33,1	31,2
1992	41,9	35,3	27,5
1993	42,4	34,4	27,9
1994	43,6	36,8	28,8
1995	42,5	37,4	29,1
1996	43,8	38,2	28,5
1997	43,6	39,1	28,7
1998	44,9	39,6	29,2
1999	44,5	39,8	27,2
2000	44,6	41,0	25,3

* Porcentaje de las cajas en el mercado que forman con los bancos y las cooperativas de crédito y, en el caso de los fondos de inversión, con otros intermediarios financieros.

Fuente: Elaboración propia con datos de la CECA e INVERCO

Las cajas aumentaron sus cuotas de mercado mediante una fuerte expansión de la red operativa y las plantillas de personal. El Cuadro 2 muestra como aquella pasó de las 10.081 oficinas de 1983 a las 13.685 de 1990 y las 19.297 de 2000. Por su parte, los empleados crecieron, sucesivamente, desde los 59.481 hasta los 76.878 y 103.222 en los mismos años. A pesar de que en 1989 pudieron empezar a instalar libremente sus puntos de venta en toda España y de que en la década de los noventa las nuevas oficinas se abrieron tanto dentro de las regiones correspondientes como fuera de ellas³, lo cierto es que en la actualidad -cuando las cajas cuentan desde 1998 con una red más extensa que la de la banca- sólo unas pocas entidades han alcanzado cobertura estatal. Este dato pone de relieve que, más allá de los profundos cambios experimentados, permanece la vocación regional y local, base hasta ahora de liderazgos en los mercados originarios que pueden llegar a sorprender.

CUADRO 2
ENTIDADES, OFICINAS Y EMPLEADOS
(a 31 de diciembre de cada año)

Año	Entidades	Oficinas	Empleados*
1983	80	10.081	59.481
1984	78	10.477	61.168
1985	77	10.854	63.213
1986	77	11.306	65.196
1987	77	11.711	66.488
1988	77	12.308	70.590
1989	76	13.156	74.960
1990	64	13.685	76.878
1991	56	13.942	78.902
1992	53	14.121	82.997
1993	51	14.255	83.349
1994	51	14.586	84.552
1995	50	15.010	84.866
1996	50	15.874	88.081
1997	50	16.647	90.853
1998	50	17.598	94.846
1999	49	18.350	98.372
2000	48	19.297	103.222

* Incluye empleados de la Obra Benéfico-Social

Fuente: CECA

Desde mediados de los ochenta, la normativa limitadora de la expansión de la red operativa estaba empezando a ser desbordada por la vía de los hechos. Así, la Caixa de Pensions había abierto ya un centenar de oficinas de su filial Grup Caixa fuera del territorio Cataluña-Baleares, y tanto ella como la Caja de Madrid y otras entidades crecieron fuera de su ámbito territorial a través de la adquisición de cajas rurales y cooperativas de crédito. Esta dinámica, unida a la proximidad del mercado único europeo, decidió al Gobierno a autorizar, a través del R. Decreto 1582/1988, de 29 de diciembre, la libre expansión geográfica antes aludida, que no era bien vista por un elevado número de entidades y que puso de relieve la existencia de una divisoria - con diversos episodios posteriores- en el seno de la Confederación Española de Cajas de Ahorros entre los intereses de las de mayor dimensión y el resto.

Paralelamente a las grandes operaciones de concentración en la banca privada que tienen lugar en la misma época, el sector de las cajas va a vivir numerosas fusiones entre 1989 y 1993, que reducirán el censo de 77 a 51 entidades, tal como puede verse en el Cuadro 2. La diversidad en las motivaciones y posiciones de partida de las cajas protagonistas daban al proceso una variedad de causas, pero tenían como denominador común, en términos de García Roa (1994, pág. 348) *“la necesidad de reducir los costes operativos unitarios como medio de soportar en el futuro la presión de un mercado más amplio, dinámico y competitivo, en el cual los márgenes financieros van a continuar estrechándose considerablemente”*.

El fuerte crecimiento de su actividad y la asunción de niveles de riesgo sustancialmente mayores planteaban la cuestión de los recursos propios, más bien escasos en la historia de las

cajas. La Ley 13/1985, de 25 de mayo, de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros, y el R. Decreto 1370/1985, de 1 de agosto, que la desarrolla, dieron respuesta a la misma, al tiempo que sustituían el anterior coeficiente de garantía de las entidades de crédito, definido por la relación entre recursos propios y ajenos, por otro que en el denominador pasaba a computar activos, ponderados en función de su riesgo. La nueva normativa incorporaba, con determinadas limitaciones, la deuda subordinada al concepto de recursos propios y, desde entonces, las emisiones de obligaciones con este carácter realizadas por las cajas serán cuantiosas y suficientes, junto a las reservas ordinarias y las de revalorización, para cumplir con los requerimientos de fondos propios. Avanzada la década de los noventa, algunas entidades usarán las participaciones preferentes con la misma finalidad, en tanto quedaban inéditas las cuotas participativas previstas en una disposición adicional de la Ley 26/1988, de 29 de julio, de disciplina e intervención de las entidades de crédito, y reglamentadas a través del R. Decreto 664/1990, de 25 de mayo⁴

Precisamente las disposiciones de 1985 mencionadas en el párrafo anterior igualarán el coeficiente de inversión de las cajas al de las otras entidades de depósito, en el contexto de la tendencia hacia su supresión al finalizar 1992. La eliminación legal del coeficiente no supuso, lógicamente, la desaparición *ipso facto* en los balances de los títulos a través de los cuales aquel se había cumplido, pero estos valores residuales dejaron de penalizar el rendimiento de los activos de las cajas por efecto de las fuertes reducciones que experimentaron los tipos de interés en la economía española.

Salvo en el caso ya citado de los fondos de inversión, las cajas supieron responder bien a los cambios importantes que se produjeron en la colocación del ahorro desde mediados de los ochenta, como resultado de los cuales ha disminuido considerablemente la preferencia por los depósitos en favor de las cesiones temporales de activos y las operaciones de seguros⁵, primero, y la inversión colectiva, después. El desarrollo de estas cuentas externas -fuera de balance- llevó a la constitución de sociedades filiales o participadas, que junto a las creadas para ofrecer nuevos instrumentos de financiación -al estilo del *leasing* y el *factoring*- y las destinadas a operar en unos mercados financieros en auge, significaron el surgimiento de grupos financieros en torno a las principales cajas y la CECA. La gama de las sociedades que conforman tales grupos es bastante amplia y, a partir de un cierto momento, alcanza, incluso, la compra de bancos, favorecida a finales de los ochenta y principios de los noventa por el proceso de concentración bancaria y el abandono de la política de segundas marcas por parte de la gran banca⁶.

El desarrollo de las participaciones de las cajas, imitando el que había sido un comportamiento tradicional de la mayoría de los grandes bancos españoles, se fue extendiendo, igualmente, hacia empresas no financieras. La caída de los márgenes en los noventa estimuló el proceso, que contó con las oportunidades creadas por la liberalización de determinadas actividades de

servicios y la privatización de empresas públicas. Ello ha provocado un descenso muy considerable en el peso relativo de la renta fija dentro de la cartera de valores de las cajas y, junto al auge de los títulos no cualificados de renta variable -destinados a la negociación- han difuminado la que había sido una seña de identidad de las operaciones de activo de este grupo de entidades, que, a su vez, ha pasado a ser accionista de referencia de numerosas y muy importantes empresas. Sus participaciones son particularmente significativas en los sectores de energía, agua, telecomunicaciones, autopistas, construcción e inmobiliario (Cals, 1998; Sáez y Martín, 2000).

La Ley 31/1985, de 2 de agosto, sobre órganos rectores de las cajas, modificó notablemente lo establecido en 1977. En la composición de la Asamblea General y el Consejo de Administración se dió entrada hasta un 40% de representantes de los ayuntamientos, se limitaron las funciones del Director general -al tiempo que se permitía la figura del Presidente ejecutivo- y se suprimía la Comisión de Obras Sociales, cuyo cometido se encargaba al Consejo de Administración. Cataluña y Galicia aprobaron poco antes sus propias leyes y otras comunidades autónomas han ido regulando la materia con posterioridad. El Tribunal Constitucional tuvo que resolver diversos recursos de inconstitucionalidad y conflictos de competencias.

3. Las cajas de ahorros en la actualidad

3.1. El mapa de cajas

A finales de 2000 formaban este mapa 47 entidades y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Las 10 cajas de la federación catalana constituían el grupo más numeroso, al que seguían la andaluza y la castellano-leonesa con 6 cada una. En el Cuadro 3 se puede observar la existencia de hasta 37 grupos consolidables, en los que se encontraban 297 entidades integradas globalmente, 59 consolidadas proporcionalmente y 918 puestas en equivalencia, de las cuales 255 eran no financieras del grupo económico.

Según muestra el Anexo 2, en el balance del sector destaca el peso de la primera entidad -"la Caixa"-, que equivale al 20% del total. En recursos ajenos, hay 13 cajas que superan el billón de pesetas y 20 que no alcanzan el medio billón. Así, pues, continua siendo un rasgo distintivo del panorama actual la existencia de un número relativamente elevado de entidades de pequeña y mediana dimensión, que hasta el momento se han defendido bien en un mercado con una competencia muy dura. La cooperación entre entidades, desarrollada principalmente a través de la CECA, ha sido decisiva al respecto, pero con el paso del tiempo afloran conflictos de intereses -últimamente en medios de pago y cajeros automáticos- que dificultan seguir con el mismo modelo de cooperación generalista y aconsejan deslindar más claramente los servicios asociativos de los operativos, así como la puesta en práctica de fórmulas específicas

para subconjuntos variables de cajas⁷.

CUADRO 3
GRUPOS CONSOLIDABLES DE LAS CAJAS DE AHORROS (2000)

Composición	Número
Grupos	37
Entidades integradas globalmente	297
Entidades de depósito españolas (incluida la matriz)	45
Establecimientos financieros españoles	14
Entidades de crédito fuera de España	6
Resto*	232
Consolidadas proporcionalmente	59
Puestas en equivalencia**	918
De las que: no financieras del grupo económico	255

* Sociedades y agencias de valores, gestoras, sociedades de inversión mobiliaria, de tenencia de acciones e instrumentales, 40 de las cuales fuera de España

** Puestas en equivalencia directamente e incluidas indirectamente por formar parte del perímetro de consolidación de un subgrupo puesto en equivalencia

Fuente: Banco de España

3.2. Modelo competitivo, eficiencia y rentabilidad

El Cuadro 4 pone de relieve el descenso que en los últimos años han seguido experimentado los márgenes financieros de las cajas. El margen de intermediación de las cuentas individuales de las entidades, que en 1997 aún representaba un 3,19% sobre los activos totales medios (ATM), en 2000 se había reducido hasta el 2,66%. El margen ordinario ofrece una evolución muy parecida: si el primer año suponía un 3,91% en términos del balance individual, los continuos descensos lo situaron en 3,34% en el último. El crecimiento de comisiones como las que se aplican a los medios de pago y a la comercialización de los fondos de inversión -con una desfavorable evolución reciente por la caída de rentabilidades y patrimonios-, pensiones y operaciones de seguros no han podido evitar en el margen ordinario el recorte proveniente del de intermediación.

Hasta 2000, la trayectoria de los márgenes de las cajas no difirió de la seguida por la de los bancos, pero fueron y son más holgados. La causa principal se encuentra en las actividades típicas de financiación e inversión de las entidades de depósito, recogidas en su margen de intermediación, de las cuales se desprende que las cajas obtenían hasta hace poco una rentabilidad de sus activos algo superior a los bancos y, sobre todo, que captan recursos a un coste sensiblemente inferior⁸. Así, por ejemplo, en 1999 la cajas financiaban un 80% de sus activos rentables con recursos procedentes de clientes -que son los más baratos- mientras que los bancos lo hacían sólo en un 50%, lo cual les obligaba a depender en mucho mayor medida de la financiación interbancaria y en moneda extranjera.

CUADRO 4
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN Y ORDINARIO

Año	Intermediación (% s. ATM)				Ordinario (% s. ATM)			
	Bancos		Cajas		Bancos		Cajas	
	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.
1997	1,96	2,27	3,19	3,20	2,83	3,42	3,91	4,01
1998	1,88	2,40	2,94	2,94	2,69	3,61	3,74	3,88
1999	1,80	2,43	2,76	2,79	2,62	3,71	3,50	3,67
2000	1,81	2,54	2,66	2,61	2,74	4,02	3,34	3,40

Fuente: Banco de España

CUADRO 5
GASTOS DE EXPLOTACIÓN Y EFICIENCIA

Año	Gastos explotación/ATM (%)				Gastos explotación/MO (%)			
	Bancos		Cajas		Bancos		Cajas	
	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.
1997	1,85	2,32	2,48	2,51	65,41	67,65	63,39	62,62
1998	1,76	2,46	2,40	2,48	65,55	68,11	64,30	64,03
1999	1,75	2,47	2,27	2,40	66,61	66,48	64,71	65,44
2000	1,70	2,56	2,15	2,20	62,26	63,61	64,23	64,61

Fuente: Banco de España y elaboración propia

En las cuentas consolidadas, las cajas repiten el recorte de sus márgenes de intermediación y ordinario que, por otro lado, son muy semejantes a los de las cuentas individuales. En esto difieren de los bancos, cuyos márgenes consolidados son bastante superiores a los individuales y se están recuperando de manera muy notable, fundamentalmente debido a la aportación creciente de entidades financieras filiales localizadas en mercados exteriores, América Latina en primer lugar. Las cajas se encuentran en este proceso en una situación de clara inferioridad, que probablemente se acentuará en los próximos años⁹.

Los gastos de explotación de las cajas son relativamente elevados y, a medio plazo, suponen un serio riesgo para su competitividad. Superan ampliamente a los de la banca en las cuentas individuales, aunque no en las consolidadas. Las agresivas expansiones de ambos grupos de entidades -en el interior la de las cajas y en el exterior la de los bancos- dificultan su contención, pero en el caso de los bancos tiene la compensación de unos márgenes financieros bastante mayores que los del mercado español. Los gastos en cuestión de las cajas - a pesar de la reducción que desde 1997 puede observarse en el Cuadro 5¹⁰ - se sitúan muy por encima de los que son habituales en las entidades de depósito de los países europeos. Así, su valor sobre ATM para 1999 era del 2,40%, frente a un 1,76% de media ponderada en el Espacio Económico Europeo (Banco de España, 2001; Maudos y Pastor, 2000; Pérez, Quesada y Fernández de Guevara, 2000).

Parecería lógico pensar que la nueva etapa de fusiones de cajas que se inició en 1999 y que, probablemente, va a continuar en el próximo futuro, ayudará a reducir el peso de los gastos de

explotación, pero el factor decisivo de su evolución continuará siendo la estrategia de crecimiento de las entidades y las modulaciones que vaya incorporando el criterio de la proximidad física a la clientela como consecuencia del desarrollo de la banca electrónica.

Efectivamente, la era Internet está planteando a las cajas bastante más que un reto tecnológico, que, en sí mismo, pueden afrontar satisfactoriamente, tal como hicieron en su día con la mecanización, la informatización o la innovación financiera¹¹. La naturaleza del reto actual es que modifica profundamente la prestación de servicios financieros y que su poderosa fuerza de arrastre erosiona seriamente algunas de las bases sobre las que están asentadas determinadas estrategias competitivas de las cajas. En la comercialización de los productos - sobre todo los que se configuran en torno a elementos simples y fácilmente estandarizables- el carácter decisivo del precio se reforzará aún más, lo cual comportará decisiones especialmente delicadas para estas entidades que, según se ha puesto de relieve anteriormente, operan con un modelo de márgenes financieros más amplios que los de la banca. Internet tiende a rebajar la importancia de ciertos factores de calidad, no tanto porque este atributo sea marginado del escenario de la competencia, sino porque provoca desplazamientos parciales de los factores propios de la relación directa empleado-cliente y los sustituye por otros como la rapidez de respuesta, las prestaciones de la plataforma tecnológica o la fiabilidad del sistema. Pero Internet - como los cajeros automáticos- no elimina las oficinas y el personal; requiere, cosa bien distinta, su adaptación.

Tampoco puede esperarse un impacto fuertemente positivo de las fusiones sobre la eficiencia, incluso en el caso de que éstas llegaran a ser numerosas, salvo que tuvieran alcance interregional. El trabajo de Humphrey y Carbó (2000), que estudia veinte fusiones de cajas en España durante el período 1986-98, concluye que el efecto más favorable y claro de la concentración fue el aumento de la solvencia, mientras que las mejoras que detecta en eficiencia -aún admitiendo que pueda haber algunas que no fueron captadas- fueron reducidas y menores que las obtenidas por las entidades que quedaron al margen del proceso. Con todo, la eficiencia operativa de las cajas españolas, medida por la *ratio* entre los gastos de explotación y el margen ordinario, se sitúa en niveles por encima del 64% y es peor que la de los bancos, pero está en línea con la media de los sistemas bancarios europeos.

CUADRO 6
MARGEN DE EXPLOTACIÓN Y RENTABILIDAD

Año	Margen de explotación/ATM (%)				ROA* (%)				ROE** (%)			
	Bancos		Cajas		Bancos		Cajas		Bancos		Cajass	
	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.	Ind.	Cons.
1997	0,98	1,11	1,43	1,50	0,62	0,54	0,86	0,98	12,19	15,75	15,45	17,35
1998	0,93	1,15	1,33	1,40	0,61	0,60	0,91	1,02	12,73	17,93	15,83	17,43
1999	0,88	1,24	1,24	1,27	0,62	0,68	0,89	1,01	13,38	21,75	15,66	17,52
2000	1,03	1,46	1,20	1,20	0,76	0,99	0,87	1,04	14,15	27,17	15,61	18,38

* Resultado después de impuestos sobre activos totales medios

** Rentabilidad del grupo sobre recursos propios (capital, reservas y fondos para riesgos generales)

Fuente: Banco de España

La posición de las cajas es buena en lo relativo al margen de explotación y la rentabilidad. Aquel viene reduciéndose desde hace años, pero rebasa con creces el 1% sobre ATM - en 2000 fue del 1,20%, tanto en las entidades matrices como en sus grupos-, nivel al que llegan muy pocos sistemas bancarios europeos. Esta particular amplitud del margen se traduce en una rentabilidad elevada que, además, no le acompaña en sus recortes, al menos en términos consolidados. Prácticamente durante toda la década de los noventa, las cajas fueron bastante más rentables que los bancos, pero la situación se está modificando ultimamente: las cajas conservan una ligera ventaja en la rentabilidad sobre activos y también en la rentabilidad sobre recursos propios de las cuentas individuales, mientras que se han visto claramente superadas en la *ratio* sobre recursos propios de los resultados consolidados.

El distinto comportamiento del margen de explotación y la rentabilidad se explica, fundamentalmente, por la buena coyuntura económica y por sus efectos en la disminución de la morosidad, que ha permitido a las entidades disminuciones sucesivas en el importe neto de las dotaciones correspondientes¹². Sin embargo, la introducción por el Banco de España de un nuevo fondo para la cobertura estadística de insolvencias a partir del segundo semestre de 2000 ha empezado a tener un fuerte impacto sobre los resultados, que va a prolongarse en los próximos ejercicios.

Entre las partidas que componen el bloque final de las cuentas consolidadas de las cajas, destaca, en sentido favorable, el crecimiento sostenido experimentado por los resultados de las sociedades puestas en equivalencia, que en 2000 aumentó un 62,6% sobre el año anterior (Banco de España, 2001)¹³. Tal vez por ello, el gobernador del Banco de España incluyó en su reciente discurso ante la Asamblea general ordinaria de la CECA, en la primavera de 2001, el siguiente mensaje relativo a las inversiones industriales: *“La adquisición de acciones en empresas, como inversión de carácter financiero, es una alternativa por la que las Cajas pueden diversificar su estructura de negocio. (...) Sin embargo, las inmovilizaciones permanentes en inversiones en empresas industriales con vocación de control o de influencia notable en la gestión, representan compromisos a largo plazo con responsabilidades adicionales y si sobrepasan determinados límites o alcanzan proporciones relativas importantes en el balance pueden ser extrañas a su naturaleza y objetivos. (...) Por todo lo expuesto, y*

porque tales participaciones pueden desviar a las Cajas de aquellas características que mejor se corresponden a su naturaleza, creo que este es un terreno en el que son necesarias la prudencia, la automoderación a la que antes he hecho referencia, así como una gran transparencia y amplia participación en la definición de su estrategia”.

3. Naturaleza jurídica y gobierno

Desde hace años, son frecuentes las opiniones de algunos analistas y sectores para reformar la regulación de las cajas. En su versión radical, se trataría de “privatizar” dichas entidades mediante la transformación en sociedades mercantiles¹⁴. En ausencia de precisiones adicionales, la “privatización” aplicada a las cajas constituye, obviamente, una expresión impropia, puesto que ya son privadas, a pesar de que una parte de las mismas debe su creación a instituciones públicas y de que algunas actuaciones aisladas en ámbitos autonómicos en relación con ellas se produzcan impregnadas por una filosofía de empresa pública que es extraña a su historia. Otro tipo de propuestas descartan el cambio de naturaleza jurídica, para centrarse, básicamente, en la modificación de la normativa sobre los órganos de gobierno y/o en el replanteamiento de los instrumentos que sirven a las cajas para obtener recursos propios.

Justamente el dar una respuesta definitiva a la cuestión de los recursos propios fue en España, como en bastantes países europeos, el primer y más repetido argumento aducido en favor de la “privatización”, sin la cual sus defensores veían como inevitable el freno al crecimiento. Sin embargo, según es evidente, las cajas españolas han podido realizar una expansión extraordinaria con los instrumentos examinados en páginas anteriores y manteniendo inalterable su estatuto jurídico, a diferencia de otros sistemas de cajas, que por ello se han desnaturalizado o visto seriamente perjudicados, normalmente en beneficio de la banca. Ante la desautorización temporal de este argumento, pasaron a ocupar un lugar destacado en el debate el relativo a la supuesta asimetría provocada en la competencia financiera por la peculiaridad de las cajas y el de los inconvenientes que representa la indefinición de los derechos de propiedad tanto a efectos de disciplina y eficiencia de las entidades como de lograr el aumento de la dimensión de las entidades vía fusiones.

En la nota 5 se ha resumido el origen del proceso de la compra de bancos por las cajas y la polémica que desencadenó, la cual alumbró el argumento de la asimetría, en la medida, se decía, que no era posible la reciprocidad en la adquisición de entidades. Que las cajas pueden comprar bancos y los bancos no pueden hacer lo mismo con las cajas es una verdad a medias, puesto que nada impide la venta, total o parcial, del activo y el pasivo de una caja, o la de sus oficinas. Sea, pues, por esta vulnerabilidad o, más probablemente, por la implícita deslegitimación que supone para las formas de empresa distintas de las sociedades

mercantiles, lo cierto es que este argumento ha desaparecido del debate.

Mucha mayor entidad tienen las razones que giran en torno a la cuestión de la indefinición de los derechos de propiedad. No es esta la ponencia a la que corresponde abordar esta discusión, pero sí que procede destacar, como han señalado numerosos autores y recordaban hace poco Garrido y Martínez Serrano (2000), que durante el largo período que hemos venido examinando los episodios de dificultades o insolvencia en las cajas han sido minúsculos y se han resuelto en el seno del sector sin necesidad de recursos públicos, en claro contraste con la importantísima crisis de la banca entre 1977 y 1985, sus nuevos episodios de principios de los noventa y la elevada factura que todo ello supuso para los contribuyentes. Las cajas, pues, se han ganado en el plano económico una legitimidad indudable, que les ha sido valiosa para hacer que se respetara su estatuto jurídico y que les concede autoridad para pedir que este respeto no sea coyuntural o condicional.

Sin embargo, por su naturaleza fundacional y carácter social, las cajas están obligadas a adquirir una legitimación suplementaria a través de las actuaciones de su Obra Social y del funcionamiento de sus órganos de gobierno. En este segundo aspecto la situación actual es susceptible de ser mejorada sustancialmente y la adopción de códigos de buen gobierno, adaptados a sus peculiaridades, no debería demorarse más. Ello puede inscribirse en las propuestas de reforma de los órganos rectores, entre cuyos objetivos principales estaría el extender al conjunto del sector el equilibrio adecuado -que es normal en la mayoría de entidades- entre la gestión y alta dirección de las entidades -a cargo de los profesionales- y las funciones de aquellos órganos. No parecen recomendables las superposiciones de los dos ámbitos y sí, en cambio, crear las condiciones para que el gobierno de las cajas y el control de la gestión se puedan ejercer de forma activa, competente e independiente, al tiempo que los consejos de administración vean reguladas o autoregulen sus pautas de conducta, se incremente la transparencia y mejore la rendición de cuentas.

Se trataría, por tanto, de una reforma para fortalecer la autoridad de los órganos de gobierno de las cajas, no para debilitarla ni para incrementar facultades. Prevenir contra la politización de estas entidades es un empeño loable, con tal que no empobrezca el debate por reducirlo a la cuestión de la presencia pública en dichos órganos, que se ha ido modificando durante los últimos años¹⁵. Sorprende, en este sentido, que apenas sea considerado el problema que plantea la duración corta y rotación continua de la mayoría de los componentes de las asambleas, consejos y comisiones, formada por los representantes de los impositores, y sin cuya solución será difícil avanzar satisfactoriamente hacia los objetivos anteriormente expuestos.

Está, finalmente, otra vez presente la cuestión de los recursos propios y, con ella, la de las

cuotas participativas, prácticamente sin utilizar -a pesar de los casi trece años transcurridos desde su aprobación por la legislación española- a causa, principalmente, de los temores que suscita un instrumento equivalente a acciones sin derecho de voto. Su hora parece acercarse, porque la vía de las participaciones preferentes -abierto por la banca para financiar su expansión en el exterior y seguida por una parte de las cajas- no está exento de riesgos y dudas sobre la garantía efectiva que aporta esta categoría de recursos propios¹⁶. Así las cosas, la nueva regulación de las cuotas debería incorporar las cautelas y medidas de seguridad para que su uso no provocara, directa o indirectamente, transformaciones de mayor alcance.

Bibliografía

Banco de España (varios años), "La cuenta de resultados de...", *Boletín Económico*, varios números (generalmente, mes de abril de cada año)

Bergés, A., Ontiveros, E. y Valero, F.J. (2000), "Les caixes d'estalvis en els anys noranta", *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 40, págs. 74-92.

Cals, J. (1998), "Las participaciones empresariales de las cajas de ahorros españolas", *Papeles de Economía Española*, núm. 74-75, págs. 89-108.

Carbó, S., Gardener, E. y Williams, J. (2000), "Efficiency and Technical Change in Europe's Saving Banks Industry", *Revue de la Banque*, vol 6/2000, págs.381-390.

Caruana, J. (2001), *Discurso pronunciado por D. Jaime Caruana, Gobernador del Banco de España, en la Asamblea General Ordinaria C.E.C.A.*, Banco de España, Madrid.

CECA (1985), *Evolución y desarrollo de las cajas de ahorros confederadas 1977-1982*, CECA, Madrid.

Cuadrado J.R. y Villena J.E. (1978), *Las Cajas de Ahorros y los desequilibrios regionales*, Instituto de Desarrollo Regional, Sevilla.

García Alonso, J.M^a (1980), "La expansión de las Cajas de Ahorros", *Papeles de Economía Española*, núm. 2, págs. 206-226.

García Roa, J. (1994), *Las cajas de ahorros españolas: cambios recientes, fusiones y otras*

estrategias de dimensionamiento, Ed. Civitas, Madrid

Garrido, A. y Martínez Serrano, J.A. (2000), "Les caixes d'estalvis en el segle XXI", *Revista Econòmica de Catalunya*, núm 40, págs. 93-101.

Humphrey, D.B. y Carbó, S. (2000), "Las fusiones de las entidades financieras: costes, beneficios, servicios y precios", *Papeles de Economía Española*, núm. 84-85, págs. 88-107.

Lagares, M.J. (1980), "Cajas de ahorros: las exigencias de la libertad", *Papeles de Economía Española*, núm 3, págs. 106-113.

Latorre Díez, J. (1998), "Regulación financiera y cajas de ahorros", *Papeles de Economía Española*, núm. 74-75, págs. 128-141.

Maudos, J. y Pastor, J.M. (2000), "La eficiencia del sistema financiero español en el contexto de la Unión Europea", *Papeles de Economía Española*, núm. 84-85, págs. 155-168

Méndez, J.L. (1984), "Las cajas de ahorros y el desarrollo regional", *Papeles de Economía Española*, núm. 18, págs. 211-215.

OCDE (1971), *Le marché financier. Les mouvements internationaux de capitaux. Les restrictions sur les operations de capital en Espagne*, OCDE, París.

Pampillón, F., Bustarviejo, A. y Hernangómez, F. (1991), "Evolución de los recursos ajenos de las cajas de ahorros", *Papeles de Economía Española*, núm. 46, págs. 71-81.

Pérez, F., Quesada, J. y Fernández de Guevara, J. (2000), "Especialización y costes en los sistemas bancarios europeos (1992-1998)", *Papeles de Economía Española*, núm. 84-85, págs. 136-154.

Ros Hombravella, J. (1967), *Las cajas generales de ahorro en la economía española (1941-66)*, CECA, Madrid.

Sáez Fernández, F.J. y Martín Rodríguez, M. (2000), "Las participaciones empresariales de la banca y las cajas de ahorros españolas, 1992-1998", *Papeles de Economía Española*, núm 84-85, págs. 222-236.

Toribio, J.J. (1984), "La innovación financiera en España", *Papeles de Economía Española*, núm. 19, págs 100-135.

Tribunal de Defensa de la Competencia (1995), *La competencia en España: balance y nuevas*

propuestas, Tribunal de Defensa de la Competencia, Madrid.

Valle, V. (1984), "Las cajas de ahorros y el futuro del sistema financiero", *Papeles de Economía Española*, núm. 19, págs. 136-140

Notas

1. Toribio (1984) clasifica las innovaciones introducidas a partir de 1977 hasta mediados de los ochenta en los tres grupos siguientes: las relativas la control monetario, las del sector público y las del sector bancario. En el primero destacan las subastas para la asignación de préstamos de regulación monetaria, los certificados de regulación monetaria -que desde abril de 1980 sustituyeron a los bonos y certificados de depósito del Banco de España- y los pagarés del Tesoro. En el segundo grupo, las innovaciones obedecieron a la necesidad de diversificar los títulos de la deuda pública y elevar su retribución como consecuencia de la limitación de su colocación automática y obligatoria provocada por la reducción de los coeficientes. Finalmente, entre las innovaciones del sector bancario destacan los créditos a interés variable que en 1980 empiezan a ofrecer los bancos extranjeros instalados en España, una gama de bonos bancarios, el mercado de letras inaugurado en 1980 en la Bolsa de Madrid, los pagarés de empresa, los pagarés bancarios y los títulos hipotecarios, en sus modalidades de bonos, cédulas y participaciones.

2. Valle (1984, pág 138) se refería a la irrupción de la desintermediación en España y al dilema que planteaba a las entidades de depósito con estas palabras: *"Frente a la aparición de activos financieros competitivos de los tradicionales pasivos bancarios, las entidades bancarias pueden optar por combatirlos. Sin embargo, esta opción no tiene ningún futuro porque es luchar contra molinos de viento, oponiéndose a lo que la experiencia demuestra que es la tendencia más generalizada en los sistemas financieros con mayor grado de desarrollo. Una segunda opción, más alineada con lo que parece ser un proceso irreversible, es operar en los distintos mercados de activos financieros, logrando que la desintermediación procure una rentabilidad de la estructura comercial, obteniendo el rendimiento propio a la labor de colocación de tales activos"*. Pampillón, Bustarviejo y Hernangómez (1991) destacaban, unos pocos años más tarde, que en 1989 las cesiones temporales de activos superaban ya los 2,5 billones de pesetas.

3. Un estudio reciente de Bergés, Ontiveros y Valero (2000) señalaba, con datos de 1999, que el peso de las oficinas fuera de las comunidades autónomas originarias era del 24,1% y que en un número significativo de entidades la presencia en otras comunidades presentaba, ya, valores muy relevantes.

4. Las cuotas participativas son valores negociables cuya retribución se condiciona a la existencia de excedentes, su duración es indefinida y carecen de derechos políticos. Por su parte, las participaciones preferentes son títulos de retribución predeterminada con carácter de dividendo, emitidas por sociedades filiales radicadas en paraísos fiscales, que cuentan con la garantía de la entidad principal y tienen, también, duración indefinida.

5. En la segunda mitad de los ochenta, algunas cajas practicaron una activa política de captación de recursos mediante la realización de operaciones de seguros, que en determinadas modalidades tuvieron una gran aceptación entre el público. Aunque legalmente, y formalmente, tenían la consideración de seguros, su diferenciación respecto a las operaciones de depósito aparecía a veces como poco relevante para la clientela, mientras que tenían la ventaja de no computar a efectos de coeficientes y, por tanto, permitían una retribución relativamente más elevada que las operaciones de depósito equivalentes, a lo cual debía añadirse la no realización de retenciones fiscales por parte de las entidades. Esta circunstancia actuó como estímulo para que parte de la clientela ocultara patrimonios y rendimientos a la Hacienda pública mediante dichas operaciones. El volumen alcanzado por esta bolsa de defraudación y las quejas de la banca y el sector asegurador fueron determinantes para que la Ley 4/1990, de Presupuestos Generales del Estado, prohibiera dichas operaciones. Ello aumentó el interés de las cajas por crear compañías de seguros o por tomar participaciones en las ya existentes.

6. "La Caixa" inició esta política en el extranjero en la segunda mitad de los ochenta, con la toma de una participación importante en Crèdit Andorrà y la compra de la Société de Crèdit et de Banque de Monaco y del banco francés Banque pour la Construction et l'Équipement, que transformaría en Caixabank CGIB. Unos años después, otras operaciones análogas abrirían esta vía con bancos españoles. En mayo de 1991 la Caja de Madrid adquirió al Banco Bilbao Vizcaya el Banco de Crédito y Ahorro, mientras que en octubre del mismo año Caixa de Catalunya compró el Banco de la Exportación al Banco Atlántico. A mediados de los noventa, portavoces autorizados de la banca denunciaban la continuidad de esta práctica y solicitaban al Gobierno que, en contrapartida, se realizaran los cambios legislativos necesarios para que también los bancos pudieran comprar cajas. El Tribunal de Defensa de la Competencia, en su informe correspondiente a 1995, observaba la existencia de una asimetría o discriminación a favor de las cajas y el Banco de España optó en 1996 por recomendar a éstas que incorporasen los bancos comprados a sus redes, renunciando a mantenerlos como filiales. La recomendación, aún con notables retrasos, ha sido mayoritariamente respetada.

7. A causa, principalmente, de las comisiones, un numeroso grupo de entidades -entre las cuales se encuentran las más importantes- acaba de abandonar el Sistema 6000 de cajeros automáticos y tarjetas de las cajas, que tenía un liderazgo destacado en España, para incorporarse al de su competidor Servired, de Visa y el BBVA.

8. El Banco de España, en su estudio de la cuenta de resultados de las entidades de depósito en 2000 escribe (pág.14): *"La expansión del negocio que vienen realizando las cajas y las cooperativas en los últimos años está basada, en gran parte, en una contención de los precios activos, de tal manera que si en 1997 la rentabilidad media de las cajas y cooperativas se situaba 58 pb y 83 pb por encima de los bancos, respectivamente, en el año 2000 se sitúan 31 pb y 15 pb por debajo. No obstante, esta evolución está posibilitada por el bajo coste medio de los pasivos en cajas y cooperativas, que se encuentran, respectivamente, 61pb y 123 pb por debajo del de los bancos, diferencia que, además, se ha incrementado en el último año de forma sustancial"*.

9. Esta suposición se basa en el montante relativamente reducido de las participaciones internacionales de las cajas en entidades financieras. Ciertamente, ello está empezando a cambiar y diversos movimientos recientes -entre los que destacan los paquetes accionariales del Deutsche Bank y del brasileño Banco Itaú comprados por "la Caixa"- apuntan hacia el crecimiento de esta cartera de valores, pero su influencia sobre la cuenta de resultados consolidada y, más precisamente, sobre los márgenes financieros necesita que el paso del tiempo confirme la permanencia e

intensificación del proceso.

10. La partida de costes de personal también ha disminuido su participación sobre ATM -balance individual- desde el 1,48% de 1977 hasta el 1,29% de 2000 y la tradicional diferencia de sus valores unitarios en relación con los de la banca desde 1999 se ha invertido, de modo que en 2000 el gasto por empleado activo de las cajas era de 48,6 miles de euros frente a los 49,0 miles de sus competidores (Banco de España, 2001).

11. Es ilustrativo de la buena gestión comparada del cambio técnico por parte de las cajas españolas el trabajo de Carbó, Gardener y Williams (2000).

12. Se trata de cantidades muy considerables, porque el año 1993 -en su punto álgido- la *ratio* de morosidad - porcentaje de activos dudosos sobre el riesgo total- era del 7,4% y en 1995 estaba aún en el 5,3%, en tanto que en 2000 llegó al nivel mínimo del 1% (Banco de España, varios años).

13. Tales resultados están muy concentrados en "la Caixa", que encabeza a gran distancia las cantidades correspondientes a las principales cajas y que supera, igualmente, a las que por el mismo concepto obtienen el BBVA y el BSCH.

14 El FMI y la OCDE incluyeron esta recomendación en sus últimos informes sobre la economía española.

15. La modificación de la presencia pública se ha producido a través de la incorporación de representantes de las comunidades autónomas, compensada, generalmente, con un descenso de la representación de la administración local. La Comisión Europea está examinando esta cuestión en distintos países, por si se desprendiera de la misma que debe considerar las cajas como públicas y vigilar, por tanto, para que determinadas operaciones no escondan alguna fórmula de subvención contraria a las normas de la competencia.

16. El Gobernador del Banco de España compartía esta opinión en el discurso realizado el pasado mes de abril ante la asamblea de las cajas y consideraba no recomendables niveles por encima del 30% ni su uso para financiar políticas de expansión en nuevas actividades o mercados.

ANEXO

ANEXO 1
VARIACIONES PRODUCIDAS EN EL MAPA DE CAJAS DE AHORROS DESDE 1977

Año	Variaciones	Cajas
1977	Baja	Caja de Alhama y Murcia, fusionada en la Caja de Alicante y Murcia
1978	Alta	Caja de Galicia
1978	Bajas	Caja de La Coruña y Lugo Caja de El Ferrol del Caudillo
1979	Bajas	Caja de la Sagrada Familia, fusionada en la Caja de Barcelona Caja de Lérida, fusionada en la Caja de Pensiones de Cataluña y Baleares
1980	Baja	Caja de Santiago de Compostela, fusionada en la Caja de Galicia
1981	Alta	Caja Provincial de Jaén
1982	Baja	Caja de Lugo, fusionada en la Caja de Galicia
1983	Alta	Caja Provincial de Valencia
1984	Bajas	Caja de Palencia, fusionada en la Caja de Salamanca Caja Insular de La Palma, fusionada en la Caja General de Canarias
1985	Alta	Caja de Avila
	Bajas	Caja Central de Avila Caja General de Avila
1988	Cambio de nombre	La Caja de Alicante y Murcia pasa a denominarse Caja del Mediterráneo
1989	Baja	Caja de Segorbe, fusionada en la Caja de Valencia
1990	Alta	Caja Bilbao Bizkaia Kutxa
	Bajas	Caja Municipal de Bilbao Caja Vizcaína Caja de Ceuta, fusionada en la Caja de Madrid Caja de Torrent, fusionada en la Caja del Mediterráneo
	Alta	Monte de Piedad y Caja de Huelva y Sevilla
	Bajas	Caja Provincial y Monte de Piedad de Huelva Monte de Piedad y Caja de Sevilla
	Alta	Caja de Vitoria y Alava - Caja Vital
	Bajas	Caja de Vitoria Caja Provincial de Alava
	Alta	Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona - "la Caixa"
	Bajas	Caja de Pensiones de Cataluña y Baleares Caja de Barcelona
	Alta	Caja España
	Bajas	Caja de León Caja de Palencia Caja Popular de Valladolid Caja Provincial de Valladolid Caja Provincial de Zamora
	Alta	Caja de Extremadura
	Bajas	Caja de Cáceres Caja de Plasencia
	Alta	Caja de Gipúzkoa y San Sebastián - Kutxa
	Bajas	Caja Municipal de San Sebastián Caja Provincial de Guipúzcoa
1991	Baja	Caja Provincial de Granada, fusionada en la Caja General de Granada
	Alta	Montes de Piedad y Caja de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera - Unicaja
	Bajas	Monte de Piedad y Caja de Almería Caja de Antequera Caja de Cádiz Caja Provincial de Málaga Monte de Piedad y Caja de Ronda

1991	Alta	Caja Provincial de Alicante y Valencia
	Bajas	Caja Provincial de Alicante Caja Provincial de Valencia
	Alta	Caja de Salamanca y Soria - Caja Duero
	Bajas	Caja de Salamanca Caja General de la Provincia de Soria
	Cambio de nombre	Caja de Valencia pasa a denominarse Caja de Valencia, Castellón y Alicante - Bancaja
	Baja	Caja General de Castellón, fusionada en la Caja de Valencia, Castellón y Alicante - Bancaja
1992	Baja	Caja Provincial de Alicante y Valencia, fusionada en la Caja del Mediterráneo
	Alta	Caja de Castilla - La Mancha
	Bajas	Caja Provincial de Albacete Caja de Cuenca y Ciudad Real Caja Provincial de Toledo
1993	Cambio de nombre	Caja de San Fernando pasa a denominarse Caja Provincial San Fernando de Sevilla y Jerez
	Bajas	Caja de Jerez de la Frontera, fusionada en la Caja Provincial San Fernando de Sevilla y Jerez Caja de Sagunto, fusionada en la Caja de Valencia, Castellón y Alicante - Bancaja
1995	Baja	Caja Provincial de Córdoba, fusionada en la Caja de Córdoba - CajaSur
1999	Cambio de nombre	Caja Municipal de Vigo, pasa a denominarse CaixaVigo e Ourense
	Baja	Caja Provincial de Ourense, fusionada en la Caja de Vigo y Ourense
2000	Cambio de nombre	CaixaVigo e Ourense pasa a denominarse CaixaVigo, Ourense e Pontevedra – Caixanova
	Baja	Caja de Navarra pasa a denominarse Caja y Monte de Piedad de Navarra Caja Provincial de Pontevedra, fusionada en CaixaVigo, Ourense e Pontevedra – Caixanova Caja y Monte de Piedad de Pamplona, fusionada en la Caja y Monte de Piedad de Navarra

Fuente: CECA y elaboración propia

ANEXO 2							
PRINCIPALES MAGNITUDES DE LAS CAJAS DE AHORRO ESPAÑOLAS (31/12/00)							
	Cajas	Balance*	Rec. Aj.*	Oficinas	Empleados**	Resultados***	O.B.S
1	"La Caixa"	14.191.501	9.135.007	4.226	19.126	145.553	24.965,8
2	Madrid	10.510.443	7.068.876	1.764	10.952	72.645	18.793,8
3	Catalunya	4.387.864	2.901.922	919	4.814	17.802	4.992,7
4	Bancaja	3.921.373	2.315.860	759	4.551	22.951	4.671,7
5	Galicia	2.977.902	1.762.760	654	3.442	22.286	5.853,0
6	Mediterráneo	2.582.096	2.142.353	782	5.019	27.130	4.406,5
7	Ibercaja	2.274.314	1.826.136	919	3.911	23.569	5.498,8
8	Bilbao Bizkaia Kutxa	2.064.840	1.716.871	305	2.125	38.126	8.768,8
9	Unicaja	1.927.060	1.640.083	737	4.150	20.268	4.573,0
10	España	1.860.230	1.394.498	535	2.648	13.728	2.838,7
11	Duero	1.472.224	1.223.120	558	2.403	11.462	4.447,3
12	Kutxa	1.423.064	1.165.301	164	1.637	24.800	7.184,8
13	Vigo, Ourense e Pon.	1.348.749	1.075.236	451	2.282	14.606	4.131,4
14	CECA	1.162.287	214.392	2	866	2.660	676,3
15	Castilla-La Mancha	1.155.985	956.054	416	2.168	5.771	1.901,0
16	Cajasur	1.109.596	912.078	412	2.117	10.536	2.877,0
17	Navarra	1.042.693	841.913	232	1.361	8.843	2.402,6
18	El Monte	1.030.246	831.481	321	1.947	10.795	1.915,1
19	Penedès	1.018.710	836.572	487	1.903	8.543	783,1
20	Murcia	978.552	800.766	316	1.503	11.081	2.424,0
21	General de Granada	917.088	773.512	425	2.034	7.638	2.794,2
22	Asturias	907.780	756.640	201	1.307	11.400	2.502,8
23	Municipal de Burgos	792.525	565.230	140	640	7.144	1.174,1
24	San Fernando	746.515	617.908	363	2.084	6.847	1.191,0
25	Inmaculada	703.219	513.550	198	1.225	8.263	1.587,3
26	Baleares	702.782	562.984	181	1.292	5.217	1.805,0
27	Vital	653.168	534.881	110	666	6.640	1.600,8
28	Sabadell	634.979	506.346	222	1.245	3.744	862,8
29	General de Canarias	614.946	519.191	178	1.038	10.395	1.720,2
30	Cantabria	537.777	437.312	142	893	3.814	2.222,1
31	Extremadura	521.518	411.206	225	1.088	4.499	1.701,4
32	Tarragona	500.210	450.507	275	1.169	3.870	608,5
33	Terrassa	490.128	420.374	212	1.088	5.380	1.070,5
34	Insular de Canarias	478.073	407.313	129	927	2.243	1.032,1
35	Girona	444.227	382.205	165	756	3.723	839,0
36	Laietana	399.458	320.559	184	773	2.602	577,0
37	Círculo C.C.O Burgos	394.129	289.778	159	534	4.473	943,9
38	Avila	339.508	231.709	101	524	3.784	792,2
39	Segovia	327.999	260.377	92	496	3.163	1.899,1
40	Badajoz	322.504	262.025	179	763	3.333	1.575,0
41	Manresa	313.070	269.529	125	583	2.753	887,3
42	La Rioja	230.150	180.612	106	411	2.398	768,0
43	Manlleu	158.436	138.683	77	378	1.385	245,7
44	Guadalajara	94.145	84.241	56	231	566	190,3
45	Ontinyent	72.712	57.370	33	216	404	156,7
46	Jaén	48.640	37.187	29	133	551	123,5

47	Pollensa	26.619	23.860	13	62	188	33,0
48	Carlet	24.488	20.832	16	83	-62	127,4
	Total	70.836.522	50.797.200	19.295	101.564	629.510	145.136,3
* Balance consolidado o, en su defecto, balance individual y recursos ajenos en millones de pta.							
** No incluye empleados de la Obra Social							
*** Datos en millones de pta. En el caso de cuentas consolidadas, resultado atribuido al grupo							
Fuente: CECA y elaboración propia							