

La estrategia de grupo de las Cajas de Ahorros en el área financiera Europea de 1993

Klaus Meyer-Horn

Secretario General de la Agrupación Europea de Cajas de Ahorros.
Miembro del Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas

Señor Presidente de la Generalitat, señor Presidente de la Real Sociedad Económica, señor Presidente de la Caja de Ahorros de Valencia, señoras y señores,

Es para mí un gran honor y un enorme placer ser invitado por la Real Sociedad a hablar del porvenir de las cajas de ahorros en el área financiera europea preparada para el siglo XXI. Quién les está hablando es un europeo, de nacionalidad alemana, establecido desde hace más de tres decenios en Bruselas, y que se expresa en francés para facilitar la traducción al castellano.

Mirando la historia de su Real Sociedad Económica creada en 1776, he constatado que un siglo más tarde, en 1878, fundaron la Caja de Ahorros de Valencia y que un siglo más tarde, escogieron para el ciclo de conferencias «la Europa en el siglo XXI» y especialmente para la conferencia de hoy: «las cajas de ahorros en la Europa comunitaria de finales de siglo 20».

Me congratulo por la elección del tema y del lugar. En efecto, el antiguo Director General de la Caja de Ahorros de Valencia, el Señor Viñals Guimera, fue el primer observador español entre 1976 y 1984 en las asambleas generales de nuestra Agrupación Europea de cajas de ahorros, o sea antes de la adhesión de España en el mercado común y de la integración de la Confederación Española de cajas de ahorros en la Agrupación en 1985. Desde entonces, la Caja de Ahorros de Valencia está representada en la Asamblea General de nuestra Agrupación Europea y constituye un miembro fiel de la delegación española.

En la última cumbre de los Jefes de Estados y de Gobiernos, celebrada en su tierra, en España, más especialmente en el mes de junio en Madrid, se acordó lanzar la primera fase de la unión económica y monetaria el 1 de julio de 1990. Se habla del horizonte 2000 para el cumplimiento de dicha unión monetaria. La preparación jurídica del mercado interior parece en buen camino, especialmente y sobre todo en lo que respecta al área financiera y al mercado común bancario. Se va a respetar, pues, el plazo de final de 1992 prescrito por el Acta Unica. En dicha fecha repicarán las campanas, y especialmente en España: Ustedes van a celebrar un aniversario de 500 años. En 1492, Cristóbal Colón salía de España para descubrir América. En 1992, los europeos van a descubrir la Europa de las Comunidades.

De aquí al 1 de enero de 1993, nos quedan 650 días laborables para prepararnos al descubrimiento del área financiera europea. En esa fecha se transformará de modo decisivo el paisaje gracias al cumplimiento del mercado bancario, a la liberalización de los movimientos de capitales y a los progresos logrados hacia la realización de la unión monetaria. Un mercado común bancario europeo nunca ha existido bajo esa forma. Una ojeada hacia América poco nos ayuda: en Estados Unidos, todavía no existe un verdadero «inter-state banking»; la mayoría de las entidades crediticias de los Estados Unidos están limitadas al territorio de sus Estados federados respectivos.

La liberalización de todos los movimientos de capitales implicará que millones de inversores y solicitantes de crédito podrán elegir las mejores condiciones existentes en todo el territorio de la CEE. La libertad del mercado europeo de capitales no significa en ningún caso que se vaya a restablecer la situación que existía antes de 1914. En el momento actual, en la era de las masas, como decía Ortega y Gasset, todo el mundo está afectado por el incremento de la renta de las masas y por la movilidad de dicha clientela que se expresa por un turismo de masas en pleno crecimiento y una verdadera migración de los trabajadores. Esto significa que, por primera vez en la historia, varios centenares de millones de consumidores participan en una especie de concurso «sin fronteras» que afecta más especialmente a los clientes detentores de los 276 millones de cuentas abiertas en una caja de ahorro de la Comunidad Europea.

La existencia del mercado financiero europeo impone a todas las entidades crediticias el desarrollo de una estrategia y no sólo, como uno lo podría imaginar, a los que quieren salirse de sus fronteras nacionales y ampliar sus clientelas. La estrategia consistirá, en primer lugar, en defender, e incluso mejorar, la posición en el mercado en el campo actual de actividad. Dicho terreno estará sometido a condiciones de una competencia reforzada -nuevos productos, más competidores- y a un control más riguroso en materia de fondos propios, de solvencia y de liquidez.

La competencia entre los sistemas de control supondrá algunos riesgos para los ahorradores. En efecto, las directivas propuestas prevén una adaptación de las disposiciones de vigilancia cuando la exportación de las técnicas de financiación en otros países de la Comunidad Económica Europea donde dichas técnicas no se conocen, puede representar una desventaja a nivel competitivo para las entidades del mercado. Se llega así a cierta armonización de las disposiciones de vigilancia que la Comisión de las CE no hubiera desarrollado de modo sistemático y podría darse el caso de que se rebajen las exigencias en materia de derecho de vigilancia a un nivel de protección inferior.

Para ilustrarles la importancia de un mercado bancario, he aquí algunas estadísticas: en cuanto al producto nacional bruto, que asciende según las últimas estimaciones a 3,67 billones de ECUs, los servicios financieros ostentan una cuota media de 6'4%. Dicho promedio de 6'4% corresponde también a la cuota del sector financiero en España, mientras que en Luxemburgo y en Gran Bretaña (plazas financieras donde muchos bancos extranjeros están establecidos), dichas cuotas ascienden respectivamente a 14'9 y a 11'8%. El volumen del crédito bancario corresponde en la Comunidad a grosso modo a la cifra del producto nacional bruto: en España, representa el 100%; en Alemania, en Bélgica, en los Países Bajos, un 140% y en Gran Bretaña, un 200%.

En la Comunidad existen casi 11.000 entidades bancarias acreditadas, de las cuales 1.250 son cajas de ahorros. Las redes bancarias españolas ocupan con 33.800 implantaciones el segundo lugar en la Comunidad de los 12, después de Alemania con 43.900 y antes de Francia con 30.000 implantaciones. Dentro de la red de cajas de ahorros de la Comunidad que cuenta con 52.100 implantaciones, las cajas de ahorros españolas ocupan el segundo lugar con 12.100 implantaciones, después de Alemania, con 17.600 implantaciones. El peso de España se refleja también en las estadísticas del empleo: con una plantilla de unos 66.000 empleados, las cajas de ahorros ocupan el tercer lugar después de las cajas alemanas que cuentan con 230.000 empleados y las cajas italianas, 73.000.

El número de entidades de crédito va a reducirse en la Comunidad, especialmente en el sector de los bancos cooperativos. También van a modificarse las cuotas de mercado; en cuanto a los depósitos, esas cuotas ascendían a un promedio comunitario -últimas cifras conocidas- de 24% (730.000 millones de ECUs), para las cajas de ahorros; 14% para las cooperativas; 46% para los bancos comerciales, instituciones hipotecarias y especializadas incluidas; 10% para las instituciones de crédito diferido (cajas de ahorros para la vivienda) y 70% para correos.

Para hacer comparaciones, hay que tomar en cuenta las dimensiones diferentes de los «mercados potenciales» que serán los mercados nacionales. De los depósitos totales recaudados por el conjunto del sector comunitario del crédito, al

mercado alemán corresponde un 30%; al británico, el 19%; al francés, el 15%; al italiano, el 13%; al español, 7% solamente; mientras que al belga y al neerlandés un notable 5%; al luxemburgués un más notable aún 2%, superando al danés 1,8%. Con respecto a la importancia de cada país, en el producto interior bruto. PIB. DE LA comunidad, la cuota francesa y la cuota italiana en cuanto a los depósitos parecen poco elevadas con respecto a las registradas por Luxemburgo, el Reino Unido, Bélgica y Alemania.

La presentación masiva de entidades bancarias extranjeras en estos últimos países dotados con plazas financieras internacionales y con régimen de libertad de los movimientos de capitales, constituye ya una explicación no despreciable de dichas diferencias. Dichas entidades extranjeras representan una cuota de mercado del 46% en Bélgica, del 62% en el Reino Unido y del 91% en el Luxemburgo, pero se sitúan a menos del 3% en Italia, en Portugal y en Dinamarca y no alcanzan más que un 7% en Alemania. El mercado financiero europeo es una realidad desde hace mucho tiempo en Londres y Luxemburgo, Frankfurt y Bruselas.

Cualquier estrategia relativa al mercado bancario debe tomar en consideración su fraccionamiento ya que las monedas nacionales y las doce lenguas mantienen aún separaciones. Ahora bien, la multiplicidad de los idiomas y de las monedas desempeña en la venta de servicios bancarios un papel más importante que para la venta de cualquier mercancía.

La Comisión de las Comunidades Europeas ha calculado el coste de la «no Europa», es decir lo que ha escapado o que sigue escapando al consumidor al no existir las relaciones comparables a las de un mercado único y una competencia sin restricción. En cuanto a las entidades de crédito, las compañías de seguros y las bolsas de valores, se han establecido comparaciones entre las cargas, las comisiones y los márgenes habituales. Los informes redactados en 1988 por Paolo CECCHINI, Michael EMMERSON y Price WATERHOUSE han emitido conclusiones asombrosas que llenan de alegría a los consumidores y entristecen a los bancos.

Dichos estudios evalúan la latitud de reducción de los costes de los servicios financieros a un promedio de 10%, o sea 21.500 millones de ECUs. Dicho recorte, provechoso para el consumidor, alcanzaría el nivel más alto en España con un promedio del 20%, mientras que alcanzaría respectivamente un 7 y 4% en el Reino Unido y en los Países Bajos, donde el sector financiero es desde siempre el escenario de una competencia sin fallo. Por lo tanto, cualquier estrategia debe de suponer serias restricciones: sea cual sea el proyecto, no puede esperarse en materia de financiación que se mantengan los márgenes y beneficios tales como existen en la actualidad.

Las entidades de crédito locales y regionales como las cajas de ahorros disponen para su estrategia defensiva de las ventajas de la proximidad: el conocimiento de las situaciones locales, la identificación a su región. Sin embargo, en esos mercados locales, las cajas de ahorros conservarán su ventaja si cumplen dos condiciones:

- Mediante una severa racionalización, tienen que absorber los costes resultantes del aumento de los fondos propios, intensificar la misión de asesoramiento a la clientela, mejorar la formación del personal, desarrollar la gama de productos y servicios e invertir en las tecnologías de la información.

- Y deben, por otra parte, ser competitivas en la oferta de servicios mejores o nuevos de «corte» europeo, solicitados por sus clientes, incluso y sobre todo para las familias y las PYMES.

Ello supone casi naturalmente que los trámites nuevos y reforzados que superan los medios de una entidad local o regional habrán de efectuarse a través de una alianza, de una cooperación. Hace falta, por otra parte, desarrollar una estrategia europea para lo que en el grupo descentralizado de cajas de ahorros correspondía a sus bancos o institutos centrales, o sea, las operaciones en títulos y de extranjero, la formación de personal, el asesoramiento de las PYMES para sus negocios internacionales, las fusiones y las ofertas de adquisición.

En otro tipo de filosofía empresarial se basa la estrategia ofensiva requerida en el mercado financiero europeo, o sea, la voluntad de expansión hacia una nueva

clientela en otros países de origen. Una entidad crediticia que quiere conquistar nuevos mercados en toda o parte de la Comunidad, debe de cumplir varias condiciones:

- La capacidad de explotación debe tener una dimensión europea; al mirar los depósitos administrados por las 11.000 entidades bancarias de la Comunidad Económica Europea, puede constatarse que una cuota de mercado del 5%, es decir unos 150.000 millones de ECUs o 1 billón de FF (20 billones de ptas.) indican la dimensión europea. Entonces son pocas las entidades crediticias susceptibles de lanzarse hacia una política de creación de filiales europeas.

- Si se consideran las clientelas a las que uno quiere dirigirse, es necesario poder contar sobre buenas aperturas operando por lo menos como un banco multinacional, es decir, no sólo mediante la oferta de grandes créditos y financiaciones de todo tipo en varias divisas, sino también disponiendo de recursos humanos suficientemente formados y experimentados, multilingües y con un saber hacer eurobancario.

Una estrategia ofensiva europea sólo está al alcance de los 30 mayores bancos comerciales. Para éstos en efecto, una extensión territorial comunitaria correspondería a la motivación ya presente en su desarrollo anterior, o sea, la concentración en la gran industria que desemboca en la formación cada vez mayor de conglomerados multinacionales: las necesidades financieras de dichas megaempresas requieren de sus entidades crediticias capacidades y tamaños correspondientes; por otra parte, la implantación o la interpenetración de las multinacionales por todo el territorio comunitario impone una euroestrategia de parte de «SUS» bancos.

Si se tiende realmente a la formación de holdings e imperios industriales paneuropeos, la estrategia ofensiva de los primeros bancos de la Comunidad no consistirá en tejer una red de agencias que cubra la totalidad del territorio comunitario, sino en posicionarse en plazas operacionales interesantes. Por lo tanto una estrategia ofensiva de «euro-bankings» supondrá la elección de centros geográficos de gravedad más bien que una dispersión generalizada. Una cierta concentración de las entidades crediticias va a la par de una cierta concentración de su presencia en determinados países y regiones.

Para la estrategia ofensiva de los bancos, se habla de varias tácticas que no se excluyen unas a otras, sí no que se aplicarán a veces en paralelo, en función de intereses o de situaciones bancarias variables de un país al otro:

- La primera táctica consiste en crear filiales en plazas financieras importantes y aglomeraciones comercialmente prometedoras; semejante ocupación del terreno pone de manifiesto una voluntad de desempeñar un papel bancario europeo autónomo; tal parece ser la vía del Deutsche Bank, caso único en la actualidad, el cual ha declarado su intención de no pararse a medio camino de Europa sino desarrollar aún más su red de puntos cfe apoyo en la Comunidad; los únicos países con los cuales todavía no se ha interesado hasta el momento parecen ser Grecia, Irlanda y Dinamarca.

- La segunda táctica apunta a un control mayoritario o exclusivo de bancos - especialmente de tamaño reducido- y de sus agencias. El Deutsche Bank, que ha escogido esta vía también mediante la adquisición de la banca d' America e d'Italia, no tiene intención de explotar el supuesto potencial comercial italiano usando su logotipo «alemán» y prefiere dejar a la BAI su identidad y su dirección italiana. Ahora bien, las instituciones, es decir los bancos regionales privados que podrían adoptar esta segunda táctica no son muchos en la Comunidad.

- Finalmente la tercera táctica se traduce por participaciones cruzadas y mediante cooperación. Las primeras instituciones que han adoptado esta vía fueron el Amro Bank (NL) con la Générale de Banque (B), el Banco de Santander (E) con el Instituto Bancario Italiano (I) y el Royal Bank of Scotland (GB) y el Hambros Bank (GB), con el Banco de Bilbao (E). Sin embargo bajo la férula de las reglamentaciones de las OPAS, esa política de participación recíproca no es fácil de poner en práctica.

Las reacciones a veces muy reservadas del público y de los políticos ante dichas operaciones dan un carácter más bien ilusorio a una posible cuarta táctica que sería la fusión de grandes bancos de dos o varios países de la Comunidad.

- Dicha cuarta táctica de fusión transfronteriza de grandes bancos plantea enormes problemas jurídicos y cuestiones sin fin en materia de política de negocios y de legislación laboral. Hay que preguntarse si la opinión pública presenta ya una madurez preeuropea suficiente para no chocar con umbrales de tolerancia; de hecho, parece que mucha gente no podría concebir la adquisición por extranjeros de un gran banco con imagen nacional que podría perder hasta su nombre familiar. El fracaso de la fusión contemplada entre el Générale de Banque de Bélgica y el AMRO-Bank de los Países Bajos no hace más que confirmar dicha opinión.

Aún adoptando una estrategia más ofensiva, un gran banco europeo no se arriesgaría a practicar el «retail bankings» mediante una red de oficinas que cubriría todos los países de la Comunidad. Puede, sin fallar, realizar sus operaciones clásicas con los particulares en los lugares donde se ha implantado para asegurar el «corporate banking», o sea, principalmente, en las grandes plazas financieras; allí se encuentra, además, una clientela informada más receptiva a las ofertas de bancos extranjeros. Pero en otros lugares, parece preferible presentarse no como un banco extranjero sino bajo la denominación apreciada de un banco del país si uno quiere lanzarse en el «retail banking».

Resulta, pues, inconcebible que una estrategia europea ofensiva se entretenga demasiado en dicha actividad de banco de depósito. Esto está confirmado para los grandes bancos japoneses y americanos. Su tamaño parece favorecerles -8 de los 10 mayores bancos son japoneses o americanos-, pero no se consideran en Europa de parte del hombre de la calle como un banco de la casa normal. El «Chase» con su marketing americano de banco familiar ha hecho una experiencia poco alentadora al respecto.

La estrategia europea ofensiva de un banco debe en realidad preparar una táctica progresiva y prudente. La más adecuada parece ser la tercera táctica de las participaciones cruzadas y de la cooperación. Y el marco más apropiado lo ofrecen sin ninguna duda los grupos bancarios europeos. No sería nada extraño, por lo tanto, que unos grupos que ya existían en tiempo de la Europa de los seis como EBIC, Interalpha, ABECOR y Europartners descubran una nueva juventud y se extiendan a otros países, y que nuevos bancos aparezcan como recientemente Scandinavian Banking Partners.

Parece ser, en efecto, que las participaciones cruzadas pueden reforzar en el seno de dichos grupos bancarios una cooperación que ya se había concretado en operaciones de consorcio, la formación de directivos y el asesoramiento de la clientela. El uso más intensivo de logos comunes les dará, quizás, una cierta identidad europea. La solución adoptada por Scandinavian Banking Partners merece ser señalado: los bancos con participaciones cruzadas de los 4 países nórdicos prestan servicio a su clientela en otro país escandinavo a través del banco socio más bien que mediante sucursales propias.

Para las cajas de ahorros, el punto de partida es muy distinto. Acceden al mercado único como grupo de instituciones que ocupan la totalidad del terreno comunitario. Aún siendo descentralizado, su sector geográfico local o regional desde hace mucho tiempo les ha acostumbrado a buscar dicha cohesión. La nueva dimensión europea no afecta a su estructura descentralizada. La yuxtaposición a nivel nacional de entidades crediticias locales, regionales o nacionales se perpetuará en el mercado financiero europeo de mañana.

Pero la Europa de las regiones beneficiará a las redes descentralizadas de las cajas de ahorros y de sus bancos cooperativos, si optan por la estrategia adecuada.

Ahora bien, dicha solución debe orientarse en base a los principios siguientes:

-La Estructura de la clientela -que se reparte principalmente aunque no exclusivamente entre las familias, las PYMES y las colectividades -impone conservar el arraigo local o regional. Esta realidad acaba con la cuestión de la oportunidad de una red europea de ventanillas para el «retail banking» que ni siquiera está al alcance de los grandes bancos. En efecto, las cajas de ahorros ya poseen dicha red: con 276

millones de cuentas y 52.000 puntos de acogida, puede considerarse que la ocupación europea del terreno es óptima.

- La configuración descentralizada definida por la política comercial ha hecho imprescindible una colaboración a nivel nacional, la cual ha ido abarcando más campos, a medida que las operaciones se volvían más complejas. Dicha cooperación, que los bancos no son susceptibles de ofrecer bajo esta forma, debe profundizarse a nivel nacional y ampliarse a nivel europeo en la perspectiva de 1992.

- Será realista excluir a escala europea una competencia entre las cajas de ahorros: por una parte, el lugar preponderante de las familias en su cliente- la no incita a dicha competencia y tampoco su tamaño les lleva a ello. En consecuencia, un especie de principio europeo de territorialidad permitirá a las cajas de ahorros establecer una cooperación intracomunitaria.

- La justificación de una cooperación europea entre las cajas de ahorros no reside únicamente en la europeización de los servicios y operaciones requeridos por la clientela del lugar sino también en las nuevas tareas que van a surgir en un mercado bancario europeo, y que pueden considerarse como cortadas a medida para la red de cajas de ahorros. Estas nuevas misiones pueden dar a las cajas de ahorros una imagen europea común y reforzar local- mente su prestigio y su posición comercial.

En esa óptica, la estrategia comunitaria de las cajas de ahorros no aparecería como defensiva sino como ofensiva, aunque en una forma muy distinta de la de los bancos.

Innumerables posibilidades de colaboración de negocios resultarán de los convenios de cooperación, como ya lo han puesto de relieve los proyectos piloto que unen cajas de ahorros francesas, españolas, belgas, neerlandesas, suecas, italianas y alemanas. Si se lleva a cabo cierta sistematización, muchos campos se prestarán a una estrecha colaboración, desde un servicio recíproco a la clientela hasta la venta de productos de la caja socio y hasta el intercambio de empleados.

Resulta particularmente atractivo desarrollar una estrategia ofensiva europea propia de las cajas de ahorros en tareas que les corresponden especialmente:

- Un campo especial es el de los pagos por tarjeta, es decir la apertura recíproca de cajeros de distribuidores automáticos, de billetes y de terminales- puntos de venta de los supermercados y de las estaciones de servicio. En su equipaje, las cajas de ahorros disponen de una red extremadamente densa formada por sus terminales on-line, sus centros informáticos propios para tratamientos de datos y sus propias cámaras de compensación.

- La red de pagos de las cajas de ahorros podría, en cuanto se acaba su interconexión en Europa, servir para los giros de las familias de cuenta a cuenta, de la sucursal de una caja de ahorro a la agencia de otra, de Palermo a Narvik como de Lisboa a Berlín. El sistema de transmisión electrónica de datos de pagos SWIFT, especialmente destinado a la clientela comercial de los bancos, quedaría así complementado por una red extremadamente ramificada.

- La financiación de infraestructuras europeas como, por ejemplo, carreteras o instalaciones de suministro de energía que benefician a varios países miembros y reciben subsidios de la Comunidad, constituye otro terreno de cooperación. En relación con las colectividades locales respectivas, cada caja de ahorro podría intervenir en el tramo del proyecto que se realizaría en su área de actividad. Podría realizarse así esquemas para la concesión de créditos sindicados a las PYMES de varios países que desearían fusionarse o llevar a cabo inversiones conjuntas.

- Cuarto campo operativo: el comercio de títulos. También en ese campo, las instituciones pertenecientes a la red de cajas de ahorros podrían realizar una coordinación europea. Además, no faltan los ejemplos de semejante cooperación: consorcios formados por miembros de las redes de cajas de ahorros de varios países miembros para la emisión de empréstitos de las Comunidades Europeas, colaboración entre sociedades de inversión para valores cotizados en bolsa de sus carteras, y venta conjunta de participaciones denominadas en ECUs de fondos europeos de inversión o de SICAV lanzadas por miembros de varios países de las redes de cajas de ahorros. La sociedad «EUFI- GEST», creada en Luxemburgo por la Agrupación

Europea de cajas de ahorros y por nueve de sus instituciones miembros, lanzará sus tres primeras SI-CA V (carteras: mercado monetario, ventas, acciones) de aquí a final de año.

- Otro campo -el quinto- podría ser el de bancos de datos comunes que establecerían los enlaces necesarios entre los diversos bancos de datos administrados por las cajas de ahorros a nivel nacional y los existentes a nivel europeo. La clientela de las PYMES debería, por ejemplo, interesarse por informaciones económicas europeas por ramos y las cajas de ahorros se alegrarían de poder disponer de centrales de riesgo para las tarjetas de pago y los créditos.

Dichas actividades de dimensión europea -pagos, financiaciones, valores mobiliarios, bancos de datos- no podrán, a la larga, contentarse con una simple cooperación y con la constitución de grupos ad-hoc de cajas de ahorros. Habría que pensar otra vez en un proyecto que ya se discutió en los años 60 sobre una posible institución financiera europea de cajas de ahorros que asumiría los servicios internacionales tales como grandes financiaciones y desarrollaría una estrategia comercial para el mercado financiero europeo.

En esas condiciones, las cajas de ahorros tendrían todos los triunfos en la mano para imponerse como grupo bancario autónomo en el mercado común bancario. Sin renunciar por ello a la forma siempre actual del componente social o de interés general que se deriva de su arraigo local. Dicho componente podría incluso adquirir una dimensión europea si las cajas de ahorros contribuyeran a la mejora de la infraestructura municipal, la preservación del patrimonio cultural y la protección del medio ambiente en el marco de programas europeos. Empiezan a manifestarse las primicias de semejante dimensión europea a través de las diversas iniciativas de cooperación iniciadas entre la Agrupación Europea de Cajas de Ahorros y la Comisión de las CEE

Para simbolizar la cooperación europea de las cajas de ahorros, se ha adaptado un logotipo común del color azul y oro de la Comunidad Europea. Dicho logotipo, escogido tras un concurso, figura hoy en día en los membretes de la Agrupación y sirve y servirá también para identificar la cooperación comercial Inter-cajas de ahorros europeas, empezando por EUFIGEST y continuando por el proyecto A TM de apertura recíproca de distribuidores automáticos de billetes dentro de la red.

Al disponer del instrumento que supone semejante estrategia, las cajas de ahorros tendrían la posibilidad de explotar en beneficio de su red descentralizada las oportunidades que ofrece la regionalización del mercado bancario, la Europa de las regiones. Las cajas de ahorros adquirirían un perfil tan regional como europeo, una imagen, una identidad de red que otras instituciones les envidiarían, no cabe duda. Se trataría de una estrategia ambiciosa y exigente, también y sobre todo, con buenas posibilidades de éxito.

¿Por qué? Porque el porvenir pertenece a Europa y a sus regiones. Estas se volverán cada vez más importantes porque los Estados nacionales tendrán que cederles poderes a escala europea y a escala regional. Las cajas de ahorros pueden beneficiarse de la mayor importancia de estos dos niveles gracias a su presencia regional y a su estrategia europea como grupo bancario. Conservarán, por otra parte, sus características distintas: las cajas de ahorros poseen en toda Europa una herencia común de valores tradicionales y culturales que reflejan los objetivos originales para los cuales fueron creadas. Los vínculos profundos con las colectividades locales y los tejidos socio-económicos de las regiones en las cuales operan, la protección del patrimonio, el estímulo del ahorro y la defensa de los intereses de los ahorradores constituyen los elementos que integran dicha herencia.

La mayoría de las cajas de ahorros destinan, por estatutos o por tradición, una parte (considerable) de sus beneficios a intervenciones de interés público y benéficas. Las cajas de ahorros españolas constituyen uno de los mejores ejemplos de ello. La protección y la mejora del medio ambiente, la promoción de actos culturales y recreativos y la conservación del patrimonio artístico figuran entre los objetivos mayores de esas asignaciones en capital que vienen a completar esa parte importante de la actividad de crédito, a menudo con tipos de interés reducidos, que permiten la

financiación de obras de utilidad pública en el marco de mejora del medio ambiente urbano, rural y natural.

La Agrupación Europea de Cajas de Ahorros ha instaurado el pasado otoño una Comisión 1992 que presentará su Informe final el próximo mes de diciembre. Nuestra Comisión 1992 propondrá sacar provecho de las características tradicionales comunes y de los vínculos estrechos personales y profesionales, tejidos a lo largo de los años en el seno del movimiento europeo de cajas de ahorro y promover una identidad institucional de cajas de ahorros que integre directamente la dimensión europea a través de una imagen dinámica de los valores tradicionales de referencia que comparten y de la potencia económica y financiera que representan conjuntamente como grupo.

El primer paso hacia la realización de dicha cooperación se dará mediante la firma de una carta de cooperación de las cajas de ahorros miembros de su Agrupación Europea, carta sometida al Consejo de Administración y a la Asamblea General que se celebrará los próximos días 6 y 7 de diciembre en Lisboa.

Les agradezco su atención