

Què passa(rà) amb les caixes?

JOSEP M. CORTINA

Economista

Aquests darrers mesos s'ha parlat molt de les caixes, de la seva situació financera, de la seva solvència i del seu futur; de fet, de la seva supervivència. En aquest article, l'autor tracta de respondre, de forma breu i qualitativa, la pregunta què ha passat i, sobretot, què passarà amb les caixes espanyoles que durant més de cinquanta anys han jugat un paper rellevant en el sistema financer espanyol. I ho fa advertint que, tot i tenir uns trets comuns, el món de les caixes és molt divers i, per tant, algunes de les idees i comportaments que es dibuixen poden no ser aplicables a totes elles i resultar en cert sentit simplificadors. Per tant, s'han d'interpretar com a característiques generals en el benentès que hi pot haver excepcions notables.

Durant molts anys, fins a mitjans dels setanta, les caixes tenien un àmbit geogràfic molt limitat i operaven en el seu marc d'influència natural, la comarca, la província o, com a molt, la seva regió. Eren, doncs, institucions financeres de dimensió molt moderada.

Una de les seves característiques essencials és que no tenien forma jurídica de societats anònimes. No tenien, per tant, accionistes, i els seus òrgans de gestió estaven compostats per representants d'institucions civils i corporacions locals. Els equips directius, sense el control d'un Consell d'Administració o una Junta d'Accionistes, podien actuar amb un alt grau d'autonomia i llibertat, i normalment es perpetuaven al capdavant de les entitats molts anys.

Pel que fa al tipus d'activitat, es concentraven fonamentalment en la clientela de particulars i la seva tipologia d'operacions es centrava en crèdits, préstecs hipotecaris, serveis de pagament i cobrament, amb una concentració de riscos molt petita (que s'adeia perfectament a la reduïda dimensió de les entitats). El món de l'empresa, excepte el comerç, els autònoms i la molt petita empresa familiar, quedava al marge de les seves activitats habituals.

Les caixes tenien poc capital i recursos propis, i dedicaven un percentatge molt alt (al voltant del 50%) dels seus modestos beneficis, sobre els que ningú feia pressió, a activitats de caire social o cultural en les seves àrees d'influència.

Els empleats acostumaven a tenir un perfil poc tècnic i executiu, mantenien una forta vinculació personal amb una clientela altament fidel i normalment tenia una retri-

bució i condicions laborals més favorables que les de la mitjana del sector financer.

Podríem resumir tot plegat dient que fins a mitjans del segle passat les caixes eren petites, d'àmbit local, operativa limitada, sense accionistes, pocs recursos propis, personal poc especialitzat i clientela molt fidel.

El primer canvi

Cap a mitjans del setanta s'inicia un procés de progressiva transformació de les caixes cap a un model bancari, en què el paradigma era un major grau de llibertat tant del tipus d'operativa com de l'àmbit geogràfic d'actuació. Un primer canvi va ser la supressió dels anomenats coeficients d'inversió obligatòria que obligaven a les caixes a mantenir un determinat percentatge de les seves inversions en actius de tipus social, emissions d'empreses públiques, crèdits a l'habitatge protegit, etcètera, a tipus preferents per sota dels de mercat. Això suposava, certament, una liberalització de les seves activitats i un augment del nivells de rendibilitat del seu actiu, però també una certa reducció del seu finançament a activitats de caràcter públic o social.

En segon lloc, i un cop aconseguida l'autorització de les autoritats monetàries, les caixes comencen un procés d'expansió cap a altres zones geogràfiques lluny del seu àmbit natural. Es produeix una multiplicació constant d'oficines de caixes per tot el territori nacional amb el lògic augment de costos no sempre compensat per l'augment del negoci sa i rendible. Qui s'implanta en un territori desconegut acostuma a carregar-se amb els clients menys interessants i a pagar un preu més alt per fer-se amb una quota de mercat.

Paral·lelament, les caixes intenten entrar en el món de l'empresa per tal d'ampliar les seves possibilitats de negoci i rendibilitzar els costos que els genera l'ampliació de les xarxes. Descompte comercial, crèdits, negoci d'estranger, crèdits als promotors, etcètera. Això suposa, naturalment, dotar-se de personal, informàtica i serveis més especialitzats i d'alt cost.

Aquesta expansió es fa en la majoria dels casos de les caixes petites de manera dispersa i insuficient, de forma que augmenten la seva mida –i naturalment els seus costos– però sense arribar a tenir una veritable cobertura a tot el territori ni una escala mínima suficient per emprendre amb garanties aquestes noves activitats. És, doncs, un intent d'ampliació del seu àmbit geogràfic i operatiu que en molts casos es queda a mitges, però que inevitablement multiplica de manera ineficax els punts de venda, satura el mercat espanyol d'oficines de forma molt intensa i augmenta la competència entre les entitats, cadascuna de les quals lluita per fer-se amb la quota de mercat necessària per suportar els costos d'aquesta política expansiva.

Contràriament al fenomen que hem descrit, en aquests mateixos anys, la banca espanyola experimenta un procés invers de concentració. Recordem tots els bancs que es van anar integrant en els avui *BBVA* i *Santander* i la desaparició d'algunes entitats bancàries estrangeres que es retiren del mercat espanyol. Això crearà una actitud molt crítica de la banca respecte de les caixes, perquè entén que li ha fet el negoci més difícil amb una política inconsistent.

D'altra banda, amb la nova democràcia es configuren les entitats autonòmiques que aprofitaran les caixes de les seves comunitats per obtenir recursos i mecanismes de poder i control. Els òrgans de gestió, consellers i equips directius acostumen a estar notablement polititzats i són ocupats sovint per militants dels partits polítics que controlen les institucions. Un recent estudi dels professors Vicente Cuñat i Luis Garicano, que treballen actualment a la *London School of Economics*, va establir una correlació directa –de caràcter negatiu, és clar– entre les *ratios* de morositat de les caixes i tres de les característiques dels seus directius: pertinença a un partit polític, manca d'experiència prèvia en càrrecs de gestió empresarial i manca de titulació acadèmica, fets que acostumaven a donar-se amb relativa freqüència.

Tota aquesta expansió continuava fent-se amb unes estructures jurídiques i societàries que feien molt difícil aconseguir nivells significatius de capitalització perquè no podien recórrer a la tradicional fórmula de les ampliacions de capital. Com que els requeriments de capital eren baixos (encara no havien entrat en joc les institucions comunitàries ni les regles de Basilea), i les morositats contingudes, la cosa anava funcionant sense que es posés remei a les amenaces que ja es veien a venir. Amb totes aquestes polítiques és evident que les caixes no estaven establint unes bases sòlides de cara al futur.

En els darrers anys de bonança econòmica les caixes, en lloc de moderar-se i aprofitar els vents favorables de l'economia, augmenten les contradiccions de les seves polítiques. El criteri dominant és el del creixement a tot preu, amb la idea que els resultats s'aconseguiran amb alts volums i baixos marges

S'ha de reconèixer, en canvi, que, malgrat aquests greus errors estratègics, les caixes han desenvolupat al llarg de la seva història i a través de les seves fundacions una important tasca en el terreny social. Ha estat notable el patrocini d'activitats benèfiques, culturals, educatives i assistencials als que les caixes han dedicat una part molt

important dels seus beneficis. D'altra banda, han tingut molta cura de l'atenció i l'assessorament als seus clients particulars, als que han procurat un bon nivell de serveis, no estrictament financers (alguns realment de gestoria), sovint molt per sobre del que facilitava la banca comercial. Es podria dir, fins i tot, que d'alguna manera les caixes van jugar un paper de precedent dels micro crèdits avui tant de moda; potser seria millor parlar de *mini crèdits* pel seu import superior però de fet destinats molt sovint a particulars, autònoms i molt petits empresaris que no rebien atenció adequada de la banca.

La darrera expansió

I arriben finalment els darrers dotze anys de bonança econòmica en el període 1995-2007 i les caixes continuen amb el model que hem descrit en el punt anterior. I per comptes de moderar-se i aprofitar els vents favorables de l'economia augmenten les contradiccions de les seves polítiques. En primer lloc, continuen obrint oficines a tort i dret, pagant preus i lloguers altíssims i sense una veritable anàlisi del cost-benefici dels nous centres. Contracten professionals de la banca en una política de fitxatges que recorda una mica la del mercat futbolístic, i portats per l'afany de créixer i ocupar els llocs més alts possibles en els rànquings d'entitats financeres que publiquen diaris i revistes econòmiques, entren en una desafortada política de remuneració del passiu i rebaixen de forma inversemblant els preus de les seves operacions d'actius. Durant molts anys, els preus de les hipoteques (els diferencials sobre l'euríbor) que s'han practicat a Espanya han estat



CLARA GISPERT

sens dubte dels més baixos de la Unió Europea. El criteri dominant és el del creixement a tot preu, amb la idea que els resultats s'aconseguiran amb alts volums i baixos marges.

El fort impuls del sector immobiliari és el mercat natural en què multiplicar aquest creixement. I és precisament la intervenció dels agents financers i, sobretot, de les caixes que controlaven la major part del crèdit destinat al finançament de l'habitatge el que contribueix decisivament a convertir-lo en un *boom*. Sense els criteris tan laxos en matèria de preus i risc de les caixes la bombolla immobiliària no s'hauria inflat mai tant com ho ha fet.

Molts dels que treballàvem al sector financer en aquests anys vàiem amb perplexitat les boges curses pel creixement, els baixos marges i la concessió d'operacions molt arriscades sense que ningú hi posés aturador. Arribats a aquest punt de la història sembla, doncs, necessari assenyalar la responsabilitat dels organismes supervisors i especialment del Banc d'Espanya en tot aquest procés. És cert que en moments d'eufòria econòmico-financera no resulta gens fàcil, sobretot als mateixos agents del sector, nedar a contra corrent i defensar la necessitat de limitar el creixement desorbitat del crèdit, la concentració de riscos en determinats sectors, l'expansió injustificada de les xarxes d'oficines, la política generalitzada de tipus d'interès variable i amb marges ruïnosa, els laxos criteris de risc o

l'excessiu endeutament exterior. Però, precisament per això, existeix la figura del supervisor que, amb la seva independència, tot el seu potencial tècnic i el rigor de la seva autoritat, hauria d'haver utilitzat recursos formals i informals per evitar aquests abusos que estaven condemnats tard o d'hora a acabar malament. I, diguem-ho clarament, no ho va fer per més que ara no deixi de donar lliçons com si sempre ho hagués fet.

En el tram final d'aquest període, les caixes varen cometre el seu darrer error: varen estirar més el braç que la màniga; varen fer allò que tota entitat financera recrimina als seus clients, pecat mortal en el terreny de la moral financera: es varen endeutar per sobre de les seves possibilitats. Com que l'estalvi interior no els permetia obtenir els recursos que necessitaven per cobrir el fortíssim creixement dels crèdits que concedien a tort i a dret, varen acudir als mercats exteriors per obtenir recursos a mig termini (de dos a cinc anys). Però com que els seus crèdits hipotecaris els concedien a molt més llarg termini, era evident que tots aquests recursos haurien de ser objecte de successives renovacions i, per tant, estarien subjectes a les condicions que en el seu moment els exigissin els creditors. I, en termes més tècnics, no només no casaven el termini dels seus recursos i les seves aplicacions, sino que tampoc cobrien el risc de tipus d'interès. Perquè mentre que el preu que cobraven pels seus crèdits era d'euribor més un diferencial fix (diguem un 1%, per exemple), per

tota la vida de l'operació el preu que pagaven pels seus recursos només estava fixat pel termini al que estaven inicialment concertats. Si en el moment de les inevitables renovacions el diferencial que els cobressin augmentava, podríem estar davant d'unes carteres ruïnoses on el cost financer fos superior al rendiment pactat. Això tret d'alguns cas molt especial, en què acudissin a fórmules de cobertura molt complexes.

D'altra banda, també en la fase final del cicle, varen decidir finançar els actius immobiliaris, tant a particulars per l'adquisició dels habitatges com als promotors per la compra de sòl, a percentatges molt alts, sovint del 100%, o fins i tot més, dels valors de taxació, que a la seva vegada ja estaven inflats per les expectatives d'un creixement sense fi dels preus. Un altre pecat mortal per un financer que ha de demanar al seu deutor que aporti una part significativa de la compra o inversió que el compromet i li doni un coixí per fer front a possibles contingències. És a dir, que també aquí les entitats financeres, i no només les caixes, varen entrar en el que en el mercat immobiliari americà es van anomenar les hipoteques *subprime*.

Per acabar-ho d'adobar, algunes caixes varen entrar en operacions d'enormes crèdits sindicats, generalment organitzats per bancs, que tenien per objecte finançar operacions corporatives destinades a les compres d'altres grups o actius immobiliaris o empresarials per part d'altres societats del sector. Recordem el cas de Martinsa-Fadesa, Habitat o Metrovacesa, operacions que pel seu component clarament especulatiu, la seva desproporció i alt apalancament han ocasionat gravíssims problemes d'impagament als deutors i, en conseqüència, han contribuït a augmentar la morositat de les caixes creditores.

L'arribada de la crisi

I en aquest context arriba la crisi econòmica mundial i el seu impacte sobre l'economia espanyola que, com ja sabem, tenia una bombolla immobiliària preparada per esclatar a la menor oportunitat. La fortíssima exposició al sector immobiliari de les caixes comença a augmentar ràpidament la morositat de les seves carteres de crèdits que passa de xifres al voltant del 2% a nivells de més del 6% en poc més d'un any. Això afecta naturalment els comptes de resultats perquè s'han de fer dotacions extraordinàries per cobrir la morositat.

El pas següent és que, davant de la impossibilitat dels

particulars de fer front als seus crèdits, comencen els procediments executius i les caixes s'han de quedar els immobles dels pitjors clients i de més baixa qualitat i valor de mercat. Per tant, substitueixen en el seu actiu carteres de crèdits que generen interessos per carteres d'immobles que no només no generen ingressos, sinó que ocasionen despeses de manteniment i impliquen noves dotacions quan els valors de les noves taxacions són inferiors als valors d'adjudicació. Nou impacte als comptes de resultats de les entitats.

Aquesta política d'adjudicació d'actius pren una nova dimensió quan, a més dels particulars, els promotors, també endeutats al màxim en promocions realitzades pràcticament sense fons propis, comencen a tenir dificultats financeres. En no vendre, no poden retornar els crèdits obtinguts per la compra de sòl i les primeres fases de les promocions. Es comencen a formalitzar les primeres renovacions de crèdits a l'espera que la situació millori en breu, però quan amb el pas del temps la crisi s'agreuja les caixes comencen a adjudicar-se sol i promocions inacabades que els promotors entreguen, com els particulars, en dació de pagament. I així augmenten les carteres d'immobles sense rendiment en els actius dels bancs.

Quan arriba l'hora de renovar en els mercats internacionals les línies de crèdit o les emissions de títols, els creditors ja s'han adonat de la situació i es neguen a les renovacions o exigeixen diferencials dues o tres vegades superiors als de les operacions inicials. Això comporta tensions de tresoreria, encariment dels recursos i disminució dels beneficis. I també es tradueix, lògicament, en una dràstica disminució dels crèdits als clients perquè del que es tracta és de reduir el volum de crèdits concedits –vells i nous– per tal de poder retornar el màxim de recursos als creditors internacionals.

Quan arriba l'hora de renovar en els mercats internacionals les línies de crèdit o les emissions de títols, els creditors ja s'han adonat de la situació i es neguen a les renovacions o exigeixen diferencials dues o tres vegades superiors als de les operacions inicials. Això comporta tensions de tresoreria, encariment dels recursos i disminució dels beneficis. I també es tradueix, lògicament, en una dràstica disminució dels crèdits als clients perquè del que es tracta és de reduir el volum de crèdits concedits –vells i nous– per tal de poder retornar el màxim de recursos als creditors internacionals.

I així el problema de les caixes comença a fer-se sentir de manera pública i notòria a partir de començaments del 2010. Es comença a posar en dubte la seva capacitat financera i la seva solvència. La sonada crisi de *Caja Castilla la Mancha* dispara les alarmes quan és intervinguda pel Banc d'Espanya. Es comença a parlar de la necessitat d'un nou model de caixes i el juliol del 2010 es promulga una Llei per regular el seu nou estatut en què s'obre la porta a la conversió, amb diferents opcions, de les caixes en bancs. L'argument central és que en les actuals condicions dels mercats financers, les noves regulacions de Basilea i l'impacte de la crisi, les caixes tenen una insufi-

ciència de recursos propis i, amb la seva forma jurídica sense accionistes, no poden obtenir-ne acudint als mercats de capitals com ho fan els bancs i la resta de societats mercantils.

En un segon nivell, el món de la banca critica, sense fer-ho totalment explícit, una filosofia i un mode de gestió que sempre li ha resultat incòmode i que ha considerat una forma de competència deslleial. Es critica que les caixes, en no haver de retribuir el seu capital, poden actuar en el mercat sense la pressió del compte de resultats i de la distribució de dividendes i que és això el que els ha permès una expansió geogràfica excessiva en unes condicions més favorables. Per la mateixa raó podien guanyar quota de mercat, oferint a la seva clientela potencial condicions més favorables.

Les autoritats monetàries comencen a articular mesures legislatives i financeres per sanejar aquelles caixes en situació més compromesa. Es crea el FROB, el *Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria*, a qui es dota de recursos per finançar, a un cost certament elevat, les entitats que no puguin obtenir recursos en el mercat per cobrir la despesa dels seus processos de reestructuració. Un decret regula les modalitats d'ajuts i es fomenten els processos de fusió per ampliar la dimensió de les entitats. Per tal de facilitar-los i superar les reticències dels equips directius a les fusions, es crea la fórmula de les SIP o *Sistema Institucional de Protección*. Aquest sistema, també anomenat fusió freda, consisteix en què diverses caixes, que volen col·laborar però no es decideixen a fusionar-se com seria més lògic, creen un banc on integren determinats serveis centrals comuns però mantenen la seva personalitat jurídica i les seves xarxes i marques i, sobretot, càrrecs, consellers i equips directius. S'estableix també que les caixes podran crear individualment un banc i transferir-li totes les seves activitats financeres; el banc podrà captar recursos en el mercat i donar entrada a nous accionistes privats. Les caixes podran mantenir la seva personalitat jurídica mentre conservin un mínim el 50% del capital del banc. Quan no hi arribin hauran de convertir-se en fundacions, perdent la seva condició d'entitats financeres.

Aquesta legislació obre definitivament, amb diferents modalitats, les portes a la conversió en bancs i a l'entrada dels capitals privats a les caixes i acaba amb la seva peculiar personalitat. Alhora, en la mesura en què com a bancs s'hauran de regir pels principis de rendibilitat, perdran bona part dels seus criteris de gestió i de la vessant social

que si més no en teoria les inspirava. D'altra banda, és evident que la banca tradicional veu en aquesta operació una possibilitat d'entrar en l'accionariat dels bancs en què de fet les caixes es converteixen i a partir d'aquesta posició influir en la seva gestió i en definitiva en el mercat financer.

Amb aquest nou marc comencen les aproximacions entre les caixes, sobretot aquelles que tenen més dificultats, més morositat, i menys recursos propis i que necessiten amb urgència els recursos del FROP. De les més de quaranta caixes existents, es configuren un total de 17 grups de caixes en les diferents modalitats de reestructuració. Però, en molts casos, el que haurien de ser veritables processos de fusió per augmentar la dimensió i millorar la solvència, topen amb la resistència dels equips directius i institucions polítiques, que no volen assumir la pèrdua de poder i posicions que tota fusió comporta. D'aquí que abundin les fusions fredes que es queden a mig camí. A Catalunya, *Unim* i *CatalunyaCaixa* integren les entitats que es decideixen per un procés més clar de fusió però malauradament encara no està clar que cada una de les noves entitats assoleixi una dimensió suficient i ben aviat els recursos obtinguts del FROP es mostren insuficients.

Les caixes mitjanes amb processos de fusió real o freda realitzats, que en general són les que tenien una posició més fràgil, estan de fet requerint més ajudes de les rebudes i amb els nous requeriments de capital hauran de transformar-se en bancs si encara no ho han fet i acudir la mercat

La segona ronda

La continuació de la crisi immobiliària i la inestabilitat dels mercats del deute fa que des que es va iniciar el procés la situació d'alguns dels disset grups continuï deteriorant-se i la imatge de les caixes espan-

yoles es converteix en un tema que sembla condicionar la confiança dels mercats financers, la recuperació del crèdit a particulars i empreses i la sortida de la crisi.

Es torna a parlar de la necessitat d'accelerar i aprofundir la reconversió iniciada i el Govern anuncia un nou *Plan de reforzamiento* del sistema financiero que augmenta la pressió i les exigències per a que la reestructuració sigui ràpida i profunda. Després d'una sèrie d'estira i arronsa entre el Govern, el Banc d'Espanya, la CECA i els partits polítics, especialment CiU, s'aprova el nou decret. La seva anàlisi és complexa i encara ha de ser revalidada pel Congrés del Diputats, que pot afegir o modificar-ne algun dels seus elements fruit de negociacions polítiques de darrera hora. D'altra banda, s'ha de tenir en compte que amb una situació tant fluida com l'actual, tant pel que fa a les reaccions dels mercats com a les del governs, poden esperar-se sempre noves modificacions. Però a l'hora actual els principals trets de la nova regulació són els següents:

1. Es fixa una ràtio de capital mínim sobre els actius crediticis ponderats del 8%. Però per aquelles entitats que no tinguin un mínim del 20% del seu capital en mans privades o que els seus recursos provinents del mercat majorista a 31 de desembre del 2010 fossin superiors al 20% del seu passiu, la ràtio s'eleva al 10%. Aquesta mesura pretén reforçar els fons propis de les entitats més vulnerables a les inestabilitats dels mercats financers i reforçar així la confiança en la seva solvència. Es precisa que per complir aquestes ràtios es podran vendre participacions o altres actius però no reduir els volums de crèdit.

Aquesta mesura suposa gairebé forçar pràcticament totes les caixes a la fórmula de crear un banc per obtenir aquest nivell de recursos. És cert que algunes molt sanejades i sense aspiracions de creixement poden optar per continuar amb l'actual forma, però és molt probable que la configuració de la majoria del sector les condicioni fortament.

2. Amb un calendari complex, i encara difícil de precisar en les seves etapes intermèdies, es dona un termini fins el març de 2013 –a més llarg del que inicialment s'havia plantejat– per a que el procés de recapitalització s'hagi acabat.

3. El FROB cobrirà amb els seus recursos els capitals que les caixes no aconseguixin en el mercat privat. Entrarà com accionista amb plenes facultats per imposar el pla de reestructuració corresponent i controlar els òrgans de gestió del banc. Això és radicalment diferent a la situació de fins ara, en què les ajudes es feien en forma de crèdits que no donaven capacitat de gestió i mantenien polítiques i equips en bona mesura responsables de les dificultats de l'entitat. Per això es parla d'un possible procés de nacionalització parcial i/o temporal del món de les caixes.

Atesa la situació i la imatge de les caixes, no sembla fàcil que el sector de particulars vulgui invertir de moment en el seu capital. Fins i tot no sembla fàcil que grups bancaris o financers es decideixin a entrar en el capital fins que no estiguin segurs del seu sanejament previ. Evidentment, els gestors de les caixes s'han resistit, tot i ser conscients de les necessitats de concentració, i demanen més temps pel procés de reajustament i condicions que, com aquest augment de la ràtio de fons propis, no les penalitzin respecte

dels operadors bancaris. Alguns pensen fins i tot que les estan "posant als peus dels cavalls" i que a través del Banc d'Espanya la banca està fent ara fortes pressions per debilitar-les i fer més fàcil i econòmica la seva adquisició.

4. El FROB haurà de mantenir la seva participació per un mínim de dos anys, període en el qual l'entitat podrà recomprar la seva participació. Després tindrà fins a tres anys més per organitzar una subhasta i vendre la seva participació. Aquesta mesura és rellevant perquè, d'una banda, vol evitar que hi hagi el que s'anomena compradors voltors però, sobretot, perquè posa clarament de manifest que no es vol aprofitar l'ocasió per propiciar la creació d'un sector financer públic i que finalment seran els inversors privats i les entitats bancàries els que en el seu cas compraran les entitats que resultin de les actual caixes.

El futur

A la vista de tot el que hem explicat fins ara es poden fer algunes hipòtesis del que pot passar en el futur immediat:

1. Les caixes mitjanes amb processos de fusió real o freda realitzats, que en general són les que tenien una posició més fràgil, estan de fet requerint més ajudes de les rebudes i amb els nous requeriments de capital, la peça clau de la reforma, hauran de transformar-se en bancs si encara no ho han fet i acudir la mercat. Com que en general no serà fàcil que obtinguin recursos lliures és molt probable que les ampliacions siguin subscrietes temporalment pel FROB, és a dir, per fons públics. Això comportarà canvis significatius en els equips de gestió que en bona mesura segueixen sent els mateixos que han portat les entitats a la seva situació actual.

2. La concentració en actius immobiliaris problemàtics és encara molt alta, d'uns 100.000 milions (el 46% de l'exposició al sector immobiliari) i per algunes entitats representa del 7 al 12% dels seus actius totals. L'evolució del sector immobiliari en els dos propers anys condicionarà en bona mesura les necessitats de capitals i determinarà si es necessiten encara més ajustos.

3. Part del recursos obtinguts s'aplicarà a aprofundir en el sanejament i la reestructuració de les entitats resultants i es tancaran un bon nombre d'oficines i

Pel que fa a Catalunya, tret del cas particular de la Caixa, és força probable que en les fases següents del procés de reestructuració, comandades des del FROB i el Banc d'Espanya i amb fortes expectatives de privatització, les caixes catalanes passin a formar part de grups financers que tindran els seus centres de poder i decisió arreu

reduiran bona part dels serveis centrals de les entitats fusionades. És possible també que hi hagi una segona onada de fusions que redueixi l'actual nombre de disset entitats perquè algunes tenen encara una dimensió massa petita.

4. Fora d'aquest marc general poden quedar algunes caixes petites, com les basques, en una bona situació, però amb l'amenaça que el major requeriment de capital les condicioni a seguir la via bancària.
5. Pel que fa a *la Caixa*, ha estat la primera en fer el pas decidit cap a la conversió en banc i l'apellació al mercat, que de fet ja havia assajat amb una fórmula paral·lela amb la creació de *Criteria* fa tres anys. La seva dimensió i potencial com a entitat d'àmbit plenament estatal des de fa molt temps li permet aspirar a donar entrada a capital privat en una proporció que permeti a la Caixa continuar sense dubte amb el seu estatus. Però el fet de ser en realitat un banc cotitzat i amb accionistes acabarà modificant la seva configuració del passat.
6. Un altre tema que es debat és la importància que les caixes puguin seguir mantenint el seu estatus d'entitats financeres. Si degut a les necessàries ampliacions de capital per captar els recursos propis requerits perden el 50% del capital del banc que han creat, s'han de convertir en fundacions. Això comportaria deixar de dependre del supervisor bancari i passar sota la tutela del Ministeri de Justícia, que és qui controla les fundacions. Però, de fet, un cop donat el pas fonamental –l'aportació de les seves activitats financeres a un banc–, que les despulla del seu contingut tradicional i les condiona amb totes les seves implicacions de filosofia empresarial i exigències accionarials, no sembla massa rellevant que l'accionista sigui una caixa o una fundació. Jo crec que molt bona part de l'esperit original de les caixes, que com hem vist s'havia anat perdent amb els anys, en patirà conseqüències molt sèries.
7. Pel que fa a Catalunya, sembla evident que tot aquest procés de reestructuració està suposant una pèrdua de la capacitat de decisió de les seves entitats financeres que ja han començat a integrar-se en grups d'àmbit estatal (Penedès, Laietana). Tret del cas particular de *la Caixa*, és força probable que en

les fases següents del procés, comandades des del FROB i el Banc d'Espanya i amb fortes expectatives de privatització, les caixes catalanes passin a formar part de grups financers que tindran els seus centres de poder i decisió arreu.

8. Una de les conseqüències més significatives pot ser la reducció de les activitats de l'Obra Social. Les caixes estan destinant els darrers anys de l'ordre del 25-27% dels seus beneficis a aquestes activitats. El pic varen ser els 2.060 milions d'euros el 2009, xifra que segur deu haver baixat el 2010 i ho farà els propers anys, no només per la reducció dels beneficis sinó perquè la reducció del nombre d'entitats i la seva bancarització comportarà una menor prioritat d'aquest tema. Això és important perquè, del total destinat a l'obra social, el 42% es dedica a atenció social i sanitària, cobrint en bona mesura els dèficits dels sistemes públics de salut i ensenyament.
9. Donat el fort endeutament de la majoria de les caixes, no es pot esperar un augment significatiu del crèdit al sector privat i famílies. Més aviat tendiran a reduir el seu endeutament i a administrar els seus recursos amb gran prudència, ara sovint excessiva com a conseqüència de la llei del pèndol que regeix els comitès i els criteris de risc de moltes entitats.

Ultraliberals en fases expansives i superconservadors en fases de crisi han generat un important efecte procíclic que ha contribuït en bona mesura a les bombolles.

Donat el fort endeutament de la majoria de les caixes, no es pot esperar un augment significatiu del crèdit al sector privat i famílies. Ultraliberals en fases expansives i superconservadores en fases de crisi, han generat un important efecte procíclic que ha contribuït en bona mesura a les bombolles

10. Un cop s'hagi completat aquest procés de sanejament, és més que probable que les quotes de mercat dels bancs i les caixes s'hagin alterat significativament en favor dels primers.

Probablement fruit dels excessos que elles mateixes han comès, d'una insuficient política de supervisió per part de les autoritats monetàries, d'una crisi que exigeix solucions immediates, el cert és que el món de les caixes ha patit una forta sotragada que el canviarà per sempre més.

Intentar avançar més i precisar la configuració definitiva del sector després de la seva reestructuració seria ja tasca d'endevins. ■