



El sistema financiero español: notas para Castilla-La Mancha

José María Cantos Cantos

Doctor en Ciencias Económicas y profesor de la Facultad de Ciencias Jurídico-Sociales de Toledo

Uno de los pocos escollos que, en lo económico, quedan por superar en ese proceso tan lento que es la unidad europea es el de la completa liberalización de los mercados financieros y el libre establecimiento de las entidades que en él operan. Sin embargo, cualquier entidad bancaria puede instalarse libremente ya en los doce países comunitarios.

Es preciso aclarar, previamente a entrar en el desarrollo de este trabajo, que vamos a asimilar los conceptos de sistema financiero y sistema bancario cuando se circunscriben a Castilla-La Mancha. Haciendo uso de la clasificación del sistema financiero español que aporta cualquier manual de economía, cabe distinguir entre los intermediarios financieros que crean dinero y aquellos que no, y dentro de los primeros, la subclasificación entre Banco de España, banca privada, cajas de ahorro y entidades de crédito cooperativo, que conforman el sistema bancario. Es en este último concepto donde pretendo centrar mi exposición, con un especial interés hacia el ámbito de la Comunidad de Castilla-La Mancha.

Si nos preguntamos sobre el papel reservado al sistema financiero en una economía nacional, claramente parece que aquél puede ser considerado,

a) bien como una rama más de las actividades económicas con una aportación importante a los niveles de empleo y valor añadido globales de la economía, o

b) como un sector horizontal cuyo objetivo se orienta a apoyar al resto de sectores de la producción y/o los servicios.

Naturalmente que los dos enfoques que podamos adoptar son válidos, pero el que aquí atrae nuestra atención es el segundo, es decir, el sistema financiero como sector estratégico en la instrumentación de la política monetaria, y cuya horizontalidad, al contrario que en la mayoría de los sectores de servicios, abarca al conjunto de la actividad económica nacional.

Es este sector sobre el que la Autoridad Monetaria —representada por el Ministerio de Economía y Hacienda y el Banco de España— instrumentaliza, directa o indirectamente, gran parte de sus medidas de política para el logro de sus objetivos intermedios y finales. Por tanto, serán la Banca Privada, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito el objeto de los comentarios que siguen.

Evolución reciente del sistema bancario en Castilla-La Mancha

Si tuviéramos que definir en una sola frase cuál ha sido la evolución de los agentes financieros en Castilla-La Mancha, ésta tendría que contener alguna alusión a dos extremos:

a) La especificidad de un ámbito de actuación rural, de un ámbito territorial con una economía de corte tradicional. Eso podría explicar en buena parte por qué la cuota de mercado de las entidades financieras de carácter territorial —cajas de ahorro y cooperativas de crédito— tienen un mayor peso específico respecto a la media nacional.

b) Asimismo, también es subsidiaria de esta idea la evidente penetración de las cajas de ahorro foráneas en Castilla-La Mancha.

Un compendio de circunstancias han configurado históricamente el papel desempeñado por cada subgrupo de entidades. La dispersión poblacional ha determinado un sistema de reparto proporcional de las oficinas, donde la banca privada ha incidido en las localidades con una densidad de población siempre superior al resto de entidades y, a su vez, las cajas de ahorro con sede en la Región —que han visto la luz en momentos del tiempo más recientes que las cooperativas de crédito— han descendido hasta núcleos de población, en promedio, mayores que las cooperativas. Sin embargo, a la hora de analizar la evolución de nuestros intermediarios financieros, conviene no ceñirse exclusivamente a la presencia a través del número de oficinas, indicador que puede resultar bastante engañoso. Así, se observa que, mientras la banca privada ha pasado de contar con 652 oficinas en el territorio de Castilla-La Mancha en 1985, a tener 600 en 1990, con una pérdida del 8% —porcentaje similar al de las cooperativas de crédito—, las cajas de ahorro pasan de 640 a 756 oficinas en el mismo período, un 18% más. Las conclusiones que arrojan estos datos no se corresponden con aquellas otras obtenidas al considerar la evolución de la cuota de mercado de los tres grupos de entidades. Como rasgos diferenciadores del sistema financiero en Castilla-La Mancha en relación a otros territorios, podemos destacar:

a) Que a pesar de haber desaparecido entre 1985-1991

cuatro cajas rurales —Caja Rural de La Mancha, Caja Rural de Talavera, Caja Rural de Cenizate y Caja Rural de Guadalajara—, según estos indicadores las cooperativas de crédito de Castilla-La Mancha han mantenido a lo largo de este período su cuota de mercado —medida por los depósitos totales en unos niveles que triplican la misma *ratio* referida al conjunto del Estado.

Este es un primer rasgo diferenciador del sector financiero regional que tiene su sustento, no sólo en la tradición cooperativa de algunas provincias como Albacete, Ciudad Real y Toledo, sino que viene también explicado por la ya mencionada atomización de los núcleos poblacionales, la baja densidad de población y la consiguiente barrera natural que ha impuesto a la expansión de la banca privada.

b) Esta última circunstancia nos sirve también para resaltar una segunda característica: la importante y creciente presencia de las cajas de ahorro en el mercado regional, que supera en cuota de mercado a la Banca privada a partir de 1987. Sin duda, las medidas de liberalización en la operativa de las entidades financieras a que ha dado lugar la Ley 13/85, han beneficiado en mayor medida a las cajas de ahorro, debido a que éstas mantenían unos coeficientes de inversión obligatoria más elevados que la banca. La tendencia ascendente, como muestra claramente el gráfico 1, lo ha sido a costa de la banca privada, a pesar de que durante los dos últimos años la agresividad del sector bancario en la captación de depósitos ha acercado las posiciones con las cajas de ahorro.

c) Finalmente, cabe apuntar un tercer rasgo inherente a la evolución del sector financiero en el período, cual es la estabilidad en la aportación de ahorro intermediado en Castilla-La Mancha respecto al total nacional. Ciertamente esta nota distintiva no resulta fácil de interpretar, debido a la probable menor desintermediación financiera acaecida en Castilla-La Mancha, pero la información trimestral disponible apunta hacia un claro sostenimiento en las cifras, prescindiendo de los factores de estacionalidad.

Encrucijada actual del sistema financiero español

Durante los últimos años se ha operado una transformación importante entre los grandes intermediarios financieros nacionales. Fue primero la OPA frustrada del Banco de Bilbao sobre la propiedad del Banco Español de Crédito; posteriormente el proyecto de fusión —casi ya consumado en su fase operativa— de aquel banco con el Vizcaya dando lugar al grupo BBV, después el Banco Central con el Hispano, etc. En paralelo, han sido frecuentes los procesos de concentración de cajas de ahorro, apareciendo nuevas entidades producto de la fusión como Ibercaja en Aragón, Unicaja en la Andalucía oriental, Bancaixa en la Comunidad Valenciana, Caja España en la meseta norte, y un sinnúmero de procesos de fusión a menor escala, hasta llegar a nuestros días con la recientemente constituida Caja de Ahorros de Castilla-La Mancha.

Esta transformación del mapa de los intermediarios financieros nacionales ha estado presidida por la imperiosa necesidad de incrementar las condiciones de competencia

con vistas a un mercado que, ya desde 1977, se ha ido liberalizando progresivamente. En España, en quince años hemos pasado de un sistema financiero superregulado, protegido y al servicio de una política económica propia de un mercado cerrado al exterior, a un sistema financiero que debe competir desde el 1 de enero de 1993 con entidades extranjeras en igualdad de condiciones y que, mucho nos tememos, todavía no se encuentra en las óptimas condiciones, a pesar de los avances operados en los últimos años. Y no es cuestión de hacer recaer totalmente la responsabilidad en las entidades financieras, puesto que éstas han seguido históricamente las pautas marcadas por la autoridad monetaria. A nadie se le escapan las ingentes cantidades de recursos que han tenido que canalizar a través de los coeficientes obligatorios de inversión —especialmente las cajas de ahorros—, o el excesivo abuso del coeficiente de caja como instrumento de la política monetaria y, de paso, como resorte privilegiado de financiación del Estado a bajo coste, prácticas que han desvirtuado la estrategia operativa de las entidades potenciando el sobredimensionamiento de oficinas y personal, y el correspondiente sobremargen financiero necesario para poder alcanzar una tasa de beneficios cuasi garantizada y sostenida en el tiempo.

La década de los ochenta ha tenido en la Ley 13/1985, sobre Recursos Propios, Inversiones y Obligaciones de Información, la más importante norma en orden a la transformación de la intermediación financiera que estamos viviendo. Aquí se inicia una etapa en que la normativa de ordenación del sector ha proliferado a ritmo vertiginoso en pro de la liberalización y desregulación. En la actualidad, podemos formularnos y tratar de responder, en la medida de lo posible, a dos cuestiones:

a) en primer lugar, interesa conocer cuál es el grado de acercamiento que presentan nuestras instituciones financieras en relación con los objetivos de la reglamentación comunitaria para 1993 y, en segundo término,

b) en qué nivel de competitividad se encuentran los intermediarios financieros españoles respecto a los comunitarios, para poder evaluar las consecuencias de la integración en el Mercado Único.

En relación con el primer interrogante, el Acta Única Europea prevé para 1993 la creación de un mercado sin fronteras tras la eliminación de las barreras de carácter físico, técnico y fiscal. Podemos acercarnos a la armonización normativa a través de tres aspectos de gran interés:

* **Expansión:** la tímida apertura al establecimiento de intermediarios extranjeros en España que trajo la reforma de 1977, se ha ido ampliando progresivamente, pero hasta finales de este año todavía son importantes las limitaciones impuestas a estas instituciones en lo referente a la apertura de oficinas y composición del pasivo. La plena libertad de establecimiento, unida al postulado básico introducido por el Acta Única sobre aplicación de la normativa del país de origen a las instituciones que operen en otros países comunitarios, tendrá unas consecuencias previsibles para el mercado financiero nacional que se traducirán en un incremento de la competencia, vía cuota de mercado según depósitos y, en menor medida, a través de la expansión de la red de oficinas.

* **Recursos propios:** la posición actual de la normativa española en esta materia es próxima a la de las Directivas Comunitarias 89/229/CEE y 89/647/CEE reguladoras, respectivamente, de los fondos propios y del coeficiente de solvencia. Existen, sin embargo, una serie de precisiones a formular para el caso de las cajas de ahorro. Como es sabido, la naturaleza fundacional de su origen les impide el acopio de capital bajo postulados de la ortodoxia mercantil, al igual que la banca, por lo que presentan una insuficiencia crónica de recursos propios. La adaptación española al marco comunitario —de cercana entrada en vigor— en materia de recursos propios debe pasar por:

— La distinción entre recursos básicos y complementarios con la limitación de que éstos no superen a aquéllos.

— Determinar las condiciones que deberán cumplir los beneficios corrientes para ser computados como recursos propios.

— Determinar si la totalidad de los fondos de la Obra Benéfico-Social, o parte de ellos, puede ser computada.

— Decidir si las dotaciones genéricas a fondos de insolvencia (1%) por inversiones y riesgo de firma con los sectores privado y no residente, formarán parte del coeficiente. De ser así, sólo las cajas de ahorro podrían computar más de 100.000 millones de pesetas por este concepto.

Realmente, no cabe esperar importantes efectos a corto plazo de las adaptaciones normativas sobre recursos propios, dada la avanzada legislación española en este tema. Incluso, en lo que se refiere al coeficiente de solvencia, desde la Ley 13/1985, España adoptó las recomendaciones del Comité Cook en el sentido de establecer un coeficiente de solvencia, no en función del pasivo —como ocurría hasta entonces—, sino de las inversiones y de la distinta calidad de los riesgos contraídos. De esta forma, el doble criterio de mínimos vigente, basado en un coeficiente genérico del 5% sobre la inversión, y de otro selectivo por calidad del riesgo, supera con creces las exigencias de la Directiva 89/647/CEE. De cumplirse las previsiones, España suprimirá el coeficiente genérico del 5%, lo que traerá más ventajas a las cajas de ahorro que a la banca. Sin embargo, sí se prevé que afecte en mayor medida a las cooperativas de crédito de reducida dimensión, al aumentar los mínimos obligatorios para las aportaciones a capital.

* **Coefficientes de Caja y de inversión:** se encuentran actualmente bajo una normativa transitoria. En lo que respecta a los coeficientes de inversión obligatoria, el más importante es el de pagarés del Tesoro, cuyo nivel de cobertura a la fecha actual es aproximadamente del 3,5% y que, al igual que el resto, tendrán que reducirse a cero al finalizar 1992. Por su lado, el coeficiente de caja, que no se encuentra sujeto a una regulación comunitaria específica, por razones de homogeneidad operativa con las entidades extranjeras debe ser fijado por la autoridad monetaria española en niveles similares a los de otros países comunitarios.

Consecuencias de la liberalización

El segundo aspecto de interés que las instituciones de intermediación financiera presentan ante el 93 se encuentra

referido a las consecuencias operativas en un mercado liberalizado. La banca española y las cajas de ahorro, tradicionalmente protegidas y obligadas a operar en mercados segmentados, han sido utilizadas como soporte de la actividad financiera pública, como uno de los mayores exponentes del oligopolio con amparo oficial. Un mercado carente de estímulos competitivos ha propiciado procesos productivos ineficientes alimentados por la imposición de dimensionamientos territoriales y funcionales fijados con criterios ajenos al mercado, donde los costes de transformación son excesivamente elevados —algo más en las cajas de ahorro— en relación a otros países avanzados. Por otro lado, la tradicional práctica abusiva del Estado de utilizar a estas entidades para satisfacer sus necesidades financieras y/o de la planificación económica general, han abocado a una situación en la que los elevados porcentajes de recursos cautivos bajo los coeficientes legales de inversiones y caja, imponían altos márgenes de intermediación que encarecían el crédito.

Los aires renovadores de la reforma operada en los ochenta, han traído consigo cambios importantes, equiparando progresivamente los ámbitos operativos de banca, cajas de ahorro y cooperativas de crédito, por un lado, y liberalizando su actividad financiera, por otro. Algo similar ha ocurrido con el coeficiente de caja, que hace no muchos años se encontraba en el 20% de los recursos ajenos, y cuya finalidad atendía al objetivo bifronte de servir de instrumento a la política monetaria regulando el multiplicador del dinero y de paso, aportar al Tesoro, a través del Banco de España, una financiación barata —e incluso a coste cero—. La circular del Banco de España 2/1990, sobre coeficiente de caja, a la vez que reduce sustancialmente su nivel desde el 17% al 5%, es un fiel reflejo de esto último, manteniendo como rémora un tramo transitorio del 12% a cubrir con certificados del Banco de España, a suscribir por una sola vez, remunerados a un tipo anual del 6% —muy inferior al precio de mercado—, materializado en anotaciones en cuenta, de transmisibilidad limitada y con un calendario de amortización que va desde 1993 hasta el año 2000. Como algún autor ha escrito, esta operación es asimilable a una leva sobre el patrimonio del sector bancario que podría ser cuantificada en unos 750.000 millones de pesetas.

Con todo, la liberalización y desregulación del sector financiero todavía arroja discrepancias importantes que penalizan la convergencia en la estructura de costes de las entidades españolas en relación con las de otros países, y que son perfectamente aplicables a las que operan en Castilla-La Mancha. Dos notas bastan para corroborar lo expuesto:

a) Por un lado, aspectos peculiares de las entidades españolas, como una excesiva red de oficinas articulada en torno a un tipo de mercado protegido, donde los precios tradicionalmente no han ejercido el papel que les corresponde, y donde la competencia se establecía a través de la expansión, han impuesto unos elevados costes de transformación que no tiene la banca extranjera que opera en España.

b) Por otra parte, los comparativamente elevados costes de personal, sobre todo en las cajas de ahorro, consolidados a lo largo del tiempo como consecuencia de la fácil traslación vía precios hacia el cliente, van a ralentizar la necesaria reconversión del sector.

Este cúmulo de especificidades nos conducen a contemplar cómo los intermediarios financieros españoles, a pesar de operar con una estructura de costes penalizada, como se acaba de ver, son capaces —y nos referimos ahora a la banca privada— de situarse en los primeros puestos de la clasificación mundial de rentabilidad sobre recursos propios, es decir compatibilizan unas elevadas aportaciones a la producción y empleo nacionales y unos elevados costes unitarios, con una rentabilidad muy elevada.

Ahora bien, ante una nivelación de las condiciones de la competencia para 1993 con libertad de expansión y captación de recursos, sin duda, es necesario —y así creemos que lo entienden la mayoría de los intermediarios— hacer un replanteamiento estratégico presidido por el logro de mayores dosis de eficiencia, y que pasa inexorablemente por la reducción de los costes medios —ganancia de economías de escala—. Puede decirse que son dos los objetivos intermedios a perseguir: bien reducir los costes medios operando con la actual oferta de productos financieros, o reestructurar la oferta de los mismos con acceso a nuevos productos más competitivos. Un tercer objetivo perfectamente compatible con los anteriores pasa por una fórmula mixta.

Inmediatamente se plantea el problema de cómo alcanzar ese óptimo operativo que permita el mayor acercamiento a los objetivos mencionados, e inmediatamente, también, se ponen de manifiesto las dos estrategias más esgrimidas: las fusiones entre entidades, y las actuaciones sobre las estructuras existentes que permitan mejorar las *ratios* de depósitos por oficina y empleado. Pronunciarse al respecto requiere conocer los casos concretos, y puede decirse que no existen recetas de amplio espectro aunque, en realidad, ambas estrategias conviven con mucha frecuencia. En el caso de la banca privada española, un análisis internacional comparado nos dice que su tamaño medio según los activos resulta inferior al de los bancos de Austria, Bélgica u Holanda, pero al comparar los activos con el PIB, resultan equiparables en tamaño a los bancos alemanes e italianos, no existiendo evidencia clara sobre la necesidad de forzar una concentración mayor o de actuar sobre la estructura existente, por lo que cabría decir que es más importante la forma en que tiene lugar la expansión que la expansión en sí misma.

Pero, si en el caso de la banca española, no existen argumentos inequívocamente claros a favor del incremento en la dimensión operativa, la situación en el sector de cajas de ahorro es algo distinta. La existencia de más de una cincuentena de cajas de ahorro confederadas que intermedian más del 40% del ahorro nacional, ilustra sobre la excesiva atomización del sector aunque, también es cierto, que las diferencias de dimensión entre ellas son considerables. Un estudio encargado por la CECA a J. Revell en 1989, demostró que al clasificar las cajas de ahorro en cuatro grupos según su dimensión, las disparidades de costes dentro de cada grupo excedían a las existentes entre cada uno de los grupos, evidencia de que la estructura de costes no se encuentra genuinamente ligada a la dimensión. Sin embargo, Raymond y Repilado (1991) obtienen evidencia de que la existencia de economías de escala con la fusión es muy relevante si las entidades fusionantes tienen reducida dimensión, mientras

que esta ventaja desaparece cuando se trata de grandes cajas. Otra conclusión importante es que una forma alternativa y más eficiente de alcanzar una mayor dimensión pasa por incrementar el tamaño medio de los depósitos y, en menor medida, por la mejora de la *ratio* de depósitos por oficina.

El ahorro en Castilla-La Mancha

Vistas esta serie de cuestiones generales, es preciso señalar que el comportamiento del sistema financiero en Castilla-La Mancha participa de las notas apuntadas, con carácter general, para el sistema financiero nacional, como no podía ser de otra forma dada la gran integración geográfica de este mercado. Los datos que nos ilustran sobre la reducida importancia del sector en esta región, son inherentes a cualquier entorno económico escasamente desarrollado, y algo similar cabe predicar sobre la menor *ratio* de Depósitos por habitante.

Pero sí merece ser resaltado el extremo ya apuntado más arriba, acerca de la gran importancia relativa que en Castilla-La Mancha presentan las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito respecto a la media nacional, signo de la tradicional vocación territorial de sus ahorradores, aunque es de justicia resaltar —como ya se analizó—, que esto ha ocurrido en buena medida por la falta de interés que ha mostrado la banca privada durante las últimas décadas, más preocupada por operar en ámbitos geográficos más poblados y con mayor ahorro potencial. El fuerte empuje de las cajas de ahorro durante la década de los ochenta, como consecuencia de la liberalización y desregulación del mercado, les ha llevado a una progresiva ganancia en cuota de mercado, cuyo ascenso sólo se vio truncado a partir del tercer trimestre de 1989, con la aparición de la llamada «guerra de las supercuentas» que puso en marcha la banca privada, y que tuvo que desestimar a mediados de 1991.

La mayor importancia que en Castilla-La Mancha tienen las entidades financieras de vocación territorial —cajas de ahorro y cooperativas de crédito— debe suponer un dato positivo a tener en cuenta a la hora de plantear una mayor fijación del ahorro en esta demarcación. Ahora bien, conviene distinguir entre las cajas de ahorros autóctonas y las foráneas, puesto que en las segundas los centros de decisión son en buena medida ajenos a las demandas socioeconómicas propias del territorio de Castilla-La Mancha.

La importancia pasa de ser un mero matiz, puesto que no se trata sólo ya de lograr las mayores cotas posibles de fijación del ahorro —ligeramente superiores en las cajas autóctonas—, sino que en estas entidades cuyo objeto social se encuentra al servicio del desarrollo socioeconómico de la zona de actuación, la toma de decisiones sobre inversiones y aplicación de la Obra Benéfico Social responde en mayor medida a necesidades intrarregionales.

Por eso, y con la mirada puesta en la libertad de establecimiento de las entidades financieras en todos los países de la CE, es interesante detenerse en la estrategia deseable para las cajas de ahorro y cooperativas de crédito con sede en nuestra región. En este sentido, resulta de obligada referencia el proceso de fusión de las cuatro cajas de ahorro con sede en Castilla-La Mancha —a la postre,

tres—, a la luz de las apreciaciones vertidas con anterioridad en relación, básicamente, con el logro de mayores cotas de eficiencia.

Parece claro, en términos comparativos, que la dimensión de las cuatro cajas de ahorro era reducida si la comparamos, tanto con la media del sector, como con aquellas cajas con sede en otras regiones y que operan en Castilla-La Mancha (Caja de Madrid tiene 2 billones en depósitos). Bajo las predicciones generales de varios trabajos empíricos realizados en el sector de cajas de ahorro, puede aventurarse que la fusión de las cajas de ahorros de Albacete, Cuenca-Ciudad Real y Toledo (ha quedado autoexcluida la Caja de Guadalajara) permitirá mejoras significativas en las economías de escala, tanto por la vía del acceso a nuevas gamas de servicios que pueda posibilitar una mayor dimensión, como por el incremento del tamaño medio de los depósitos e incluso, en una segunda fase, mediante el incremento de la *ratio* depósitos/oficina. Sin embargo, la estrategia de fusión, en sí misma, no garantiza la mejora en los costes medios. Se hace necesario complementarla con medidas de reestructuración de las grandes líneas organizativas y de expansión, así como adecuar la gama de productos financieros típicos y atípicos en consonancia con los nuevos mercados a que pueda acceder. El resultado, entonces, sería una previsible mejora en los costes medios de la intermediación y una mayor equiparación a otras cajas competidoras en nuestro territorio.

El caso de las cooperativas de crédito presenta peculiaridades diferentes. La fuerte tradición del crédito cooperativo en Castilla-La Mancha llega a nuestros días con una oferta de ocho cajas rurales autóctonas, con una cuota de mercado respecto a su sector en Castilla-La Mancha cercana al 100% pero donde la mitad de ellas tiene una muy reducida dimensión. Hasta fechas recientes, la fuerte especialización de estas entidades, junto a una todavía no mermada capacidad del sector agrario para absorber gran parte del ahorro que canalizaban, y al trato de favor del que han gozado en algunos aspectos, les ha permitido disfrutar de un desenvolvimiento aceptable en el negocio bancario. Pero, a pesar de la evolución ascendente de las cooperativas de crédito de Castilla-La Mancha dentro de su sector a nivel nacional, el pulso de la inversión crediticia tradicional se está viendo afectado por la crisis del sector agrario, por lo que cada vez son mayores las colocaciones de recursos en el mercado interbancario. La previsible reducción de tipos de interés asociada a la libre circulación de capitales, unido al incremento del coste del pasivo que el aumento de la competencia traerá consigo, plantea serios interrogantes sobre las futuras cuentas de explotación de estas entidades, en especial las pequeñas. Por otra parte, el hecho de que las formas asociativas en torno a grandes bancos cooperativos extranjeros todavía presenten incertidumbre sobre su articulación y viabilidad futuras pone en tela de juicio esta estrategia e invita a pensar en formas de integración más tradicionales. Posiblemente basten pocos impulsos para ponerlas de acuerdo. ■

BIBLIOGRAFÍA

- De Piniés Bianchi, Jaime (1990): «La regularización de la liberalización financiera española», *Economistas*, Colegios de Economistas de Madrid, núm. 40, octubre-noviembre.
- Durán Herrera, Juan José (1991): «Banca extranjera en España: Estrategias de implantación y evaluación económico-financiera (1985-1989)», *ICE, Revista de Economía* núm. 692, abril.
- Mañas Antón, Luis A. (1990): «El sector bancario ante el mercado único: reflexiones críticas», *Papeles de Economía Española*, FIES, núm. 44.
- Negueruela, Darío, y Gómez Roldán, A. (1990): «El sistema bancario español en la década de los ochenta», *Papeles de Economía Española*, FIES, núm. 43.
- Pampillón, Fernando (1991): «Recursos propios: situación actual y efectos de las Directivas comunitarias», *Papeles de Economía Española*, FIES, núm. 47.
- Poveda, Raimundo (1990): «La reforma de los coeficientes de solvencia», *Papeles de Economía Española*, FIES, núm. 44.
- Raymond, J. L. y Repilado, A. (1991): «Análisis de la economía de escalas en el sector Cajas de Ahorro», *Papeles de Economía Española*, FIES núm. 47.
- Zavvos, George S. (1990): «La política bancaria de la CE para 1992», *ICE, Revista de Economía*, núm. 678, febrero.

Juan Pedro Clemente



Centro de Estudios
de Castilla-La Mancha