

CAPÍTULO 26

VICENTE SALAS Y LA INVESTIGACIÓN SOBRE EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL. UN ANÁLISIS RETROSPECTIVO

Rafel Crespí
Lucio Fuentelsaz

1. INTRODUCCIÓN

Aunque la mayoría de los sectores económicos han sufrido una transformación radical en los últimos treinta años, uno de los que, sin duda, se ha visto más fuertemente condicionado por dicha transformación es el sector bancario. Entre los principales cambios que han afectado al mismo durante este tiempo podemos mencionar la crisis financiera que tuvo lugar a finales de la primera década del siglo XXI, la importante reducción en los tipos de interés, que llevan varios años en niveles incluso negativos, con el consiguiente efecto en los márgenes de intermediación, la generalización de la banca por internet, que ha reducido el papel de las oficinas bancarias en la prestación de los servicios vinculados con la actividad minorista o la aparición de nuevos competidores que pueden difuminar los límites del sector.

La combinación de todos estos cambios nos lleva a preguntarnos acerca de la persistencia de los resultados que se derivan de muchos de los estudios académicos realizados a finales del siglo pasado y principios de este, en la medida en que las reglas de juego que regían en el momento de la realización de los mencionados estudios eran radicalmente distintas a las actuales. En consecuencia, y aprovechando que la banca es, seguramente, el sector al que más atención ha prestado Vicente a lo largo de su trayectoria académica a la hora de contrastar empíricamente algunos de los modelos que ha desarrollado durante su intensa carrera académica, queremos aprovechar este libro-homenaje para seleccionar dos de sus contribuciones y valorar la vigencia de los resultados que se derivan de las mismas. En concreto, esta reflexión analiza, por una parte, un trabajo publicado con Rafel Crespí y Miguel Ángel García Cestona en 2004 en *Journal of Banking and Finance* (Crespí, García-Cestona y Salas, 2004) en el que se abordan algunos problemas rela-

cionados con el gobierno de las cajas de ahorros; por otra, un libro editado por la Fundación BBV en los años noventa (Fuentelsaz y Salas, 1992) que debate acerca de la sobredimensión de la red de oficinas del sector bancario en nuestro país.

2. EL GOBIERNO EN LAS CAJAS DE AHORROS: UNA RELECTURA

A la luz de la evolución del sistema bancario español, caracterizado en la actualidad por una creciente concentración, así como por la completa desaparición del modelo de cajas de ahorro, que hasta hace pocos años representaba aproximadamente la mitad del sistema bancario en nuestro país, esta primera parte del capítulo pretende reflexionar sobre el trabajo elaborado hace casi 20 años y publicado en 2004 en *Journal of Banking and Finance* por Vicente Salas, Rafael Crespí y Miguel Ángel García Cestona.

El principal objetivo del trabajo era analizar algunos mecanismos de gobierno corporativo en las entidades bancarias españolas, donde las cajas de ahorros gestionaban en torno a la mitad de los pasivos del sistema bancario. El énfasis de la investigación se ponía en los mecanismos de gobierno corporativo encaminados al control o supervisión de los ejecutivos, teniendo en cuenta las diferencias en la estructura de propiedad existentes entre los bancos comerciales y las cajas de ahorros. En este esquema, una sugerencia clave de Vicente fue la propuesta de diferenciar de forma clara entre los bancos independientes y las filiales bancarias. De hecho, el análisis de los mecanismos de gobierno solamente tiene finalmente en consideración a los bancos comerciales independientes y a las cajas de ahorros, los dos modos de propiedad dominantes. El documento también establece la distinción entre el resultado de intermediación bancaria propia de estas entidades del resultado global como empresa.

Para contrastar el modelo propuesto, la muestra de entidades cubría el período 1989–2000 y la primera tabla del documento ponía de manifiesto la creciente concentración del sector, así como la disminución paulatina del número de entidades. Así, se pasaba de 27 a 18 bancos independientes, de 58 a 42 bancos filiales y de 72 a 48 cajas de ahorros. Estas cifras contrastan, sin duda, con las que observamos actualmente: una vez transcurridos veinte años, el sistema se ha visto reducido, tras la reciente fusión entre Bankia y Caixabank, a nueve entidades en total.

La estadística descriptiva apuntaba ya que las medidas de resultados analizadas, la rentabilidad sobre activos (ROA) y la rentabilidad de las operaciones de intermediación bancaria (IOA), no diferían significativamente entre los tres tipos de entidades.

Las intervenciones de gobierno corporativo contempladas en el trabajo (fusiones o adquisiciones y reemplazo del presidente o del máximo ejecutivo) se daban en bancos comerciales independientes y dependientes que obtenían peores valores del IOA. Las diferencias no eran relevantes para las cajas de ahorros, así como tampoco eran significativas las diferencias en ROA.

Con esta realidad presente, es relevante preguntarnos ahora acerca de las enseñanzas del trabajo, las motivaciones, test y conclusiones en relación a los mecanismos de gobierno una vez que se ha producido la desaparición de gran número de entidades y, en particular, casi la totalidad de las cajas de ahorros.

Las fusiones como mecanismo de control auspiciado por el regulador parecen haber sido una respuesta en línea con las sugerencias de las conclusiones del trabajo. “Si queremos que las fusiones sean un mecanismo disciplinario efectivo, parece necesario modificar la regulación vigente que hace imposible las fusiones entre cajas de ahorros de diferentes regiones”. También se apuntaba, en el mismo sentido, que “...dado que las fusiones son también un mecanismo disciplinario efectivo entre los bancos comerciales independientes, nuestra recomendación es eliminar los obstáculos para las fusiones interestatales, a nivel de la Unión Europea”.

La configuración actual, fruto de un proceso de fusiones, primero entre cajas de ahorros y, posteriormente, entre bancos comerciales absorbiendo a las cajas de ahorros, va en línea con las recomendaciones del trabajo. Téngase en cuenta que no se han observado fusiones interestatales significativas en el mercado bancario español con entidades europeas. Cabe esperar que en los próximos años puedan verse algunos movimientos transfronterizos en esta dirección.

Entre las conclusiones se destacaba que “los mecanismos de gobierno interno de las cajas de ahorros con sus grupos de interés eran muy débiles”. El reemplazo del máximo ejecutivo no estaba ligado a los pobres resultados económicos, como ocurría con los bancos comerciales independientes. Algunos trabajos posteriores, centrados en el análisis de la composición de los *stakeholders* en las cajas de ahorros y la cualificación financiera de sus representantes en los órganos de control, han reforzado la aplicación de estos resultados. Andrés, *et al.* (2018) encuentran que las cajas con mayor pericia financiera en su consejo presentan mayores niveles de solvencia financiera. Cuñat y Garicano (2010) documentan cómo el bajo nivel de capital humano del presidente de las cajas de ahorros se manifiesta en peores resultados de los préstamos concedidos. En una línea similar, Garcia-Cestona y Surroca (2006) muestran que las cajas controladas por sus gestores responden a prioridades de acceso universal a los servicios financieros y al beneficio, mientras que aquellas cajas con las administraciones públicas como propietarios dominantes favorecen el

desarrollo regional por encima de otros objetivos. Ya en un trabajo más centrado en la crisis financiera, relacionando las posiciones de riesgo de bancos y cajas antes de la crisis con las pérdidas sufridas durante la crisis, Martin-Oliver, Ruano y Salas (2017) concluyen que las cajas migraron su modelo de negocio hacia posiciones más vulnerables, siguiendo la estrategia de los bancos, con una estructura de propiedad radicalmente diferente.

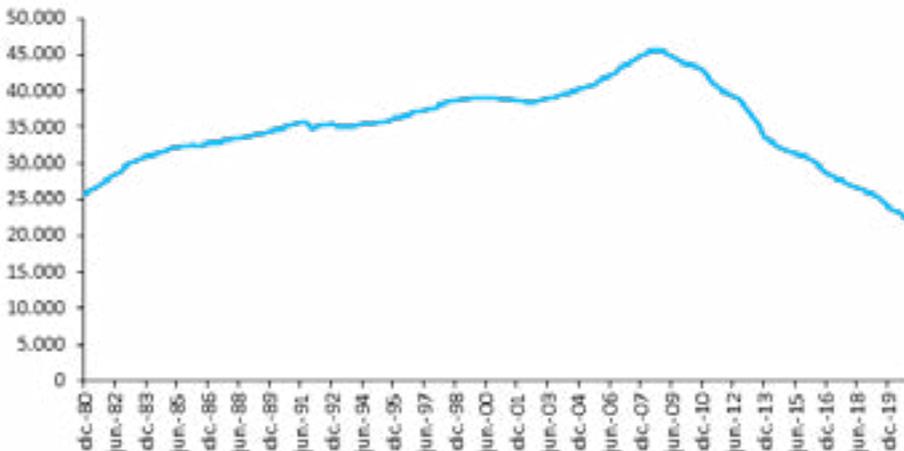
Destacar igualmente que el punto de partida en el trabajo interpretaba que, a la luz de la evidencia empírica disponible, las cajas de ahorros y los bancos comerciales partían de similares niveles de eficiencia productiva. La explicación plausible es que los mecanismos de gobierno y las estructuras de propiedad no parecían decisivas para alcanzar buenos resultados económicos cuando estas entidades estaban sujetas a fuertes niveles de competencia. Con la configuración actual, la reducción drástica del número de entidades y la disminución fuerte del número de oficinas se augura un escenario competitivo diferente. Este nuevo escenario, fruto de las bajadas de los márgenes de beneficios que surgen, sobre todo, como consecuencia de la disminución de los márgenes de intermediación, ha propiciado un fuerte proceso de fusiones que ha derivado en un nuevo escenario competitivo y una reorganización de la red de oficinas que se discute a continuación.

3. REFLEXIONES ACERCA DE LA SOBREDIMENSIÓN DE LA RED DE OFICINAS EN EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL. LA EXPERIENCIA DE LAS TRES ÚLTIMAS DÉCADAS

Mucho se ha escrito a lo largo de los últimos años en relación con la sobredimensión de la red de oficinas del sector bancario en nuestro país. De hecho, a lo largo de la última década hemos observado una disminución muy importante en el tamaño de dicha red, que pasa de un máximo de 45.707 oficinas en septiembre de 2008 a 22.299 en diciembre de 2020 (véase la figura 1), lo que supone una disminución superior al 50 por 100. Además, este proceso no parece haber finalizado, en la medida en que varias entidades han anunciado nuevos cierres para los próximos meses.

No obstante, esta afirmación en relación con la sobredimensión de la red en nuestro país no es nueva. De hecho, hace ya más de 30 años se utilizaban argumentos similares. Resultan especialmente oportunas en este momento las palabras de Antonio Torrero, en un artículo publicado en 1988, donde apuntaba lo siguiente: “Tenemos un sistema bancario sobredimensionado, con un alto coste de funcionamiento y que precisa de una reestructuración en la red de oficinas, empleados y sistemas de gestión” (Torrero, 1988: 62). Para llegar a esta conclusión, Torrero utilizaba algunos indicadores que trataban de aproximar el tamaño relativo de los

FIGURA 1
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OFICINAS DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO (1980-2020)



Fuente: Banco de España.

diferentes sistemas bancarios en Europa y, en particular, el número de oficinas existente en cada uno de ellos.

A partir de afirmaciones como la mencionada y, con el fin de confirmar la precisión de estos argumentos, en los primeros años noventa desarrollé junto a Vicente Salas una línea de investigación en la que se trataba de contrastar empíricamente esta afirmación. Estos trabajos desembocaron en la realización de mi propia tesis doctoral (Fuentelsaz, 1993), así como en algunas publicaciones relacionadas con esta materia. En particular, uno de los documentos que tuvo mayor difusión durante aquellos años fue una monografía editada por la entonces Fundación BBV (Fuentelsaz y Salas, 1992) de título *Estudios sobre banca al por menor*. La principal conclusión de este estudio es que, a pesar de que el número de oficinas es proporcionalmente muy superior en España, nuestro sector bancario presentaba algunas peculiaridades que justificaban esas diferencias.

El modelo de competencia entre entidades que se propone en el mencionado trabajo tiene en cuenta de manera explícita un elemento importante como es la accesibilidad al servicio, que trata de incorporar las diferencias en tiempo y coste que supone el acceso a una oficina bancaria. Es cierto que España tiene proporcionalmente más oficinas que la mayor parte de los países de nuestro entorno, pero también lo es que el tamaño medio de dichas oficinas es mucho más reducido. La principal razón para ello está relacionada con la desigual distribución de la población

a lo largo del país. Mientras que en la mayoría de países europeos la población se distribuye de manera más o menos homogénea a lo largo del territorio, en España existen amplias zonas despobladas, lo que deriva en enormes diferencias en lo que a densidad de población se refiere. A modo de ejemplo, apuntar que frente a los 845 habitantes por kilómetro cuadrado de Madrid o los 743 de Barcelona, provincias como Teruel o Soria únicamente alcanzan en 2020 los 9 habitantes por km², mientras que Cuenca apenas llega a 11 habitantes por km², según se destaca en un estudio reciente de Goerlich, Maudós y Mollá (2021). Estos autores también ponen de manifiesto como casi el 40 por 100 de la población en España se localiza en la franja costera y que, además, la densidad del litoral es en la actualidad casi siete veces mayor que la del interior, proporción que se ha duplicado en el último siglo. Se trata de una situación que, con la excepción de los países nórdicos, resulta atípica en la Unión Europea y que, sin duda, condiciona la prestación de una amplia gama de servicios, incluidos los de carácter financiero.

Teniendo en cuenta los argumentos mencionados, el libro antes comentado desarrolla un modelo de competencia espacial a partir de las propuestas de Salop (1979) y Grossman y Shapiro (1984), en el que el número de oficinas en el mercado aumenta con la densidad de la demanda (demanda por unidad de superficie) existente en cada mercado. El argumento que subyace en el modelo es que el servicio que recibe un consumidor representativo al acceder a una oficina bancaria disminuye con la distancia recorrida. En la medida en la que esta densidad es inferior en el caso español, la existencia de una red más densa estaba justificada a la luz de los datos disponibles para ese momento (años ochenta del pasado siglo). De hecho, el modelo determina que la comparación entre países no debe hacerse a partir del número de oficinas o del tamaño relativo de estas, sino que un indicador más apropiado, que tiene en cuenta las condiciones estructurales del país y la necesidad de adecuar el nivel de servicio a dichas condiciones, es la ratio $\frac{\sqrt{\text{Demanda} \times \text{superficie}}}{\text{oficinas}}$, donde la demanda se aproximaba a través del volumen de depósitos. De la comparación del valor que alcanza este indicador para los diferentes países considerados, se observa (véase la tabla 1) que con la excepción de Italia (y Noruega, cuyas características geográficas son difícilmente comparables ya que una buena parte del territorio se encuentra deshabitado), el valor de este indicador era muy similar para los diferentes países analizados, lo que nos llevaba a concluir que una evaluación más precisa que tuviera en cuenta el servicio recibido por los consumidores no permitía concluir que nuestra red de oficinas se encontrara sobredimensionada.

En este punto, una vez transcurridas más de tres décadas y con unas condiciones muy diferentes para el sector bancario (fuerte crisis económica y bancaria, caída sustancial de los tipos de interés de los depósitos que alcanzan incluso valores negativos, cambio tecnológico que ha consolidado el papel de la banca por internet,

reduciendo la importancia de las oficinas, etc.), recalculamos los principales indicadores utilizados en el trabajo mencionado con el fin de comprobar cuál es la situación relativa de del sector bancario español en estos momentos. Para ello, la tabla 1 muestra estos indicadores para 1984 (el año empleado en el trabajo que utilizamos como referencia), 2008, año en que la red de oficinas de nuestro país alcanza su máximo y 2020, último dato disponible.

En primer lugar, de la observación de la tabla 1 se pone de manifiesto que España e Italia son los dos únicos países, de entre los analizados, para los cuales aumenta la red de oficinas en términos absolutos entre 1994 y 2008. En ambos casos el aumento es, además, importante: el número de puntos de venta casi se triplica en Italia, mientras el crecimiento en España se aproxima al 50 por 100. Las diferencias en el periodo 2008-2020 son menos pronunciadas. La caída en todos los países es importante y oscila entre el 18,2 por 100 de Francia y el 72,5 por 100 de Holanda, ocupando España una posición intermedia. Por último, si tomamos todo el periodo, la caída promedio se aproxima al 40 por 100, aunque las diferencias entre países son importantes: en Dinamarca, Holanda o Reino Unido el ajuste alcanza el 70-80 por 100, mientras que en España o Francia se sitúa en torno al 30 por 100 y en Italia se observa una importante subida.

La utilización de ratios que tienen en cuenta el número relativo de oficinas no muestra, en lo esencial, resultados demasiado diferentes a los ya puestos de manifiesto en Fuentelsaz y Salas (1992), según se corrobora también en la tabla 1. Por una parte, en la medida en que la población en España está mucho más dispersa que en la mayoría de nuestros vecinos europeos, la necesidad de proporcionar un nivel de servicio suficiente conlleva un menor número de habitantes por oficina (aunque estas tienen un tamaño claramente inferior). Por otra, si se analiza el número de oficinas por unidad de superficie, España se situaba en la penúltima posición en 1984, solamente por delante de Italia, mientras que en la actualidad ocupa una situación intermedia.

Por último, si atendemos al indicador que se recoge en el bloque final de la tabla 1 y que debe servirnos como referencia para valorar qué países tienen una red de oficinas más densa una vez corregido por las características del servicio prestado, podemos extraer algunas conclusiones de interés¹.

¹ Es importante señalar que los datos correspondientes a 1994 y los de 2008 y 2020 no son directamente comparables, ya que la demanda se aproximaba en 1994 a través de los depósitos, mientras que en 2008 y 2020 se utilizan los activos. La principal razón para ello es que, mientras en 1994 los depósitos podían constituir un buen indicador del volumen de actividad de la banca minorista, la proliferación de productos y servicios bancarios, unida a la caída en los tipos de interés, hace que el peso de dicho indicador en los balances de las entidades se haya visto reducido. Sin embargo, como nuestro interés con esta medida no es tanto valorar el indicador en sí mismo ni analizar su evolución en el tiempo, sino llevar a cabo una comparación entre los diferentes países considerados, esta diferencia resulta menos importante.

- En primer lugar, apuntar que la homogeneidad que se percibía en 1994 se pierde ahora en gran medida, especialmente en el periodo intermedio. En ese año (2008) los valores más elevados se alcanzan en Reino Unido, aunque debe tenerse en cuenta que las peculiaridades del sector bancario en este país hacen que este indicador deba analizarse con precaución, ya que su papel como centro financiero hace que el tamaño de su sector bancario se encuentre sobredimensionado desde el punto de vista que nos ocupa en este estudio. Además del Reino Unido, también Holanda y Dinamarca, dos países pequeños, alcanzan valores elevados en el indicador.
- Una vez se desencadena la crisis de 2007, se recupera en cierta medida la homogeneidad, de manera que el indicador converge hacia valores más o menos similares, al menos en los países de mayor dimensión dentro de la

TABLA 1
DENSIDAD DE LA RED DE OFICINAS BANCARIAS

	Oficinas			Tasa de variación (%)		
	1984	2008	2020	1984-2008	2008-2020	1984-2020
Alemania	51.464	39.531	24.100	-23,2	-39,0	-53,2
Dinamarca	3.478	2.192	886	-37,0	-59,6	-74,5
España	31.371	46.065	22.392	46,8	-51,4	-28,6
Francia	52.792	39.467	32.276	-25,2	-18,2	-38,9
Holanda	5.525	3.421	942	-38,1	-72,5	-83,0
Italia	12.958	34.169	23.520	163,7	-31,2	81,5
Reino Unido	29.584	12.270	7.649*	-58,5	-37,7	-74,1

	Habitantes por oficina			Oficinas por km ²			$\sqrt{\frac{\text{Demanda} \times \text{superficie}}{\text{oficinas}}}$		
	1984	2008	2020	1984	2008	2020	1984	2008	2020
Alemania	1.711	2.069	3.452	0,14	0,11	0,07	9,4	9,8	11,6
Dinamarca	1.469	2.509	6.546	0,08	0,05	0,02	10,2	43,8	73,7
España	1.225	1.009	2.112	0,06	0,09	0,04	8,8	15,2	11,7
Francia	1.233	1.639	2.085	0,08	0,06	0,05	9,4	9,3	10,0
Holanda	2.635	4.852	18.471	0,13	0,08	0,02	10,1	55,3	68,1
Italia	4.320	1.733	2.534	0,04	0,11	0,08	20,5	12,0	10,9
Reino Unido	1.896	5.020	8.759*	0,12	0,05	0,03*	9,9	88,1	60,5*

Nota: Los datos del Reino Unido corresponden a 2019.

Fuentes: Banco Central Europeo, Fuentelsaz y Salas (1992) y elaboración propia.

Unión Europea (con la excepción, ya mencionada, del Reino Unido). Así, la ratio utilizada se sitúa entre 10 y 12 en España, Francia, Alemania e Italia. No obstante, los dos países más pequeños y más densamente poblados considerados en el análisis (Dinamarca y Holanda) alcanzan valores mucho más elevados.

- Al igual que ocurría en 1994, y a pesar de que España tiene un número de oficinas relativamente alto en comparación con nuestros vecinos dado el tamaño de nuestra economía, al corregir por las características del servicio prestado estas diferencias se reducen sustancialmente. Es cierto que la importante expansión de la red que tuvo lugar durante la primera década de este siglo llevó a España a distanciarse de las grandes economías europeas, pero como consecuencia de la mayor reducción que tuvo lugar a partir de esos momentos se ha alcanzado una situación de *cierto equilibrio*.

4. A MODO DE CONCLUSIÓN

El sector bancario es, sin duda, una de las industrias que mayor atención ha recibido por parte de los investigadores a lo largo de las últimas décadas. Sin embargo, dada la enorme transformación a la que se ha visto sometido durante todo este tiempo, es probable que muchas de las conclusiones que se derivan de los estudios previos puedan parecer hoy irrelevantes o, incluso, equivocadas. Con el fin de evaluar cual es la interpretación que puede hacerse de algunos de estos resultados a la luz de la experiencia y el contexto actual, aprovechamos este libro homenaje al profesor y maestro Vicente Salas para revisar dos de sus contribuciones en este ámbito, tratando de reevaluar si los resultados que se derivan de las mismas mantienen, al menos en parte, su interés en la actualidad.

La primera de estas contribuciones se centra en el gobierno de las cajas de ahorros, uno de los dos principales agentes que tradicionalmente han constituido el sector bancario en España hasta su reciente desaparición y conversión en bancos. En este sentido el trabajo sobre gobierno de los bancos y las cajas de ahorros, publicado en el *Journal of Banking and Finance*, ya apuntaba que las fusiones y adquisiciones de las cajas era el mecanismo de disciplina que más operaba cuando obtenían pobres resultados, a diferencia del reemplazo del máximo ejecutivo como ocurría en los bancos. La naturaleza de los propietarios (o su ausencia) han mostrado que el modelo de gobierno de los *stakeholders*, en la configuración que tenía en las cajas de ahorros no ha perdurado frente al modelo de *shareholders* de los bancos comerciales.

El segundo ensayo considerado en esta revisión tiene su origen en un libro editado por la Fundación BBV en el que se analizó la supuesta sobredimensión de la red

de oficinas en nuestro país. En dicho ensayo se mostraba que, a pesar de los argumentos habituales en el sentido de que el número de oficinas existentes en España era excesivo y debería, en consecuencia, verse reducido, al tener en cuenta las circunstancias geográficas particulares del territorio, esta sobredimensión no era tan evidente. Aunque en estos años el número de oficinas ha oscilado de manera importante, con una fuerte subida hasta 2008, seguida de una caída todavía más abrupta a partir de entonces, no parece previsible que en los próximos años el tamaño relativo de la red de oficinas de la banca española evolucione de manera muy diferente a como lo haga la del resto de los países de nuestro entorno. Ello no significa que el ajuste no pueda continuar. La persistencia de unos tipos de interés tan reducidos, con la consiguiente dificultad para mejorar los niveles de beneficio, unido a la cada vez más elevada inversión en tecnología, que exige grandes volúmenes de actividad para aprovechar las economías de escala que se derivan de dichas tecnologías, puede forzar una reducción adicional en el número de puntos de venta. Sin embargo, este problema es común a la mayoría de sistemas bancarios de nuestro entorno, por lo que no prevemos que la evolución en España difiera en exceso de la del resto de países europeos. Puede argumentarse que la menor densidad de población en determinadas zonas geográficas llevará al cierre de buena parte de las oficinas en las pequeñas poblaciones. Pero también es cierto que la mayoría de los cierres producidos en los últimos años han tenido lugar en las zonas urbanas, mientras que los ceses de actividad en los pequeños municipios han sido de mucha menor intensidad (Goerlich, Maudos y Mollá, 2021), seguramente porque el margen para cerrar nuevas oficinas en estos municipios es ya reducido. En todo caso, es indudable que la búsqueda de la eficiencia deberá ser un objetivo irrenunciable a lo largo de los próximos años y que probablemente los bancos deberán convivir con otros agentes como las *fintech* o las grandes empresas tecnológicas, que sin duda participarán de la nueva revolución que puede afectar al sector en los próximos años.

BIBLIOGRAFÍA

ANDRÉS, P. DE, GARCÍA., Í., ROMERO, M. E. y SANTAMARÍA-MARISCAL, M. (2018). Politización y pericia financiera en las cajas de ahorros españolas. patrones en la configuración de sus consejos. *UCJC Business and Society Review* (formerly known as *Universia Business Review*) 57. <https://doi.org/10.3232/UBR.2018.V15.N1.01>.

CRESPÍ, R., GARCÍA CESTONA, M. y SALAS-FUMÁS, V. (2004). Governance mechanisms in Spanish banks. Does ownership matter? *Journal of Banking & Finance*, 28, pp. 2311–2330.

CUÑAT, V. y GARICANO L. (2010). Did good Cajas extend bad loans? Governance, human capital and loan portfolios. *Working paper, FEDEA* no. 2010-08.

FUENTEELSAZ, L. (1993). Análisis de la banca al por menor en España desde la teoría de la competencia espacial, *Tesis doctoral, Universidad de Zaragoza*.

FUENTELESZ, L. y SALAS, V. (1992). *Estudios sobre banca al por menor*. Bilbao: Fundación BBV.

GARCÍA-CESTONA, M. y SURROCA, J. (2006). Multiple goals and ownership structure: Effects on the performance of Spanish savings banks. *European Journal of Operational Research*, 187(2), pp. 582-599.

GOERLICH, F. J., MAUDOS, J. y MOLLÁ, S. (2021). *Distribución de la población y accesibilidad a los servicios bancarios en España*. Madrid: IVIE-Fundación Ramón Areces.

GROSSMAN, G. M. y SHAPIRO, C. (1984). Informative advertising with differentiated products. *Review of Economic Studies*, 51(1), pp. 63-81.

MARTÍN-OLIVER, A., RUANO, S. y SALAS-FUMÁS, V. (2017). The fall of Spanish cajas: Lessons of ownership and governance for banks. *Journal of Financial Stability*, 33, pp. 244-260.

SALOP, S. C. (1979). Monopolistic competition with outside goods. *Bell Journal of Economics*, 10(1), pp. 141-156.

TORRERO, A. (1988). La dimensión del Sistema bancario español. *Economistas*, 33, pp. 60-65.