

ALGUNAS CUESTIONES RELATIVAS AL PROBLEMA
DE LA CONCENTRACION BANCARIA

Juan Antonio MAROTO ACIN
Catedrático de Economía Financiera
Universidad de Valladolid

El Informe Revel sobre concentración bancaria en España nos ha ofrecido en fechas recientes la posibilidad de enfrentarnos con el "estado de la cuestión" de esta problemática, y con una buena excusa, por si los acontecimientos inmediatos de nuestro sistema bancario no fueran suficientemente motivadores, para reflexionar acerca de las luces y sombras del proceso mediante el cual las entidades bancarias tratan de alcanzar su dimensión óptima, desde la perspectiva de la eficiencia del sistema financiero en su conjunto.

Bien es verdad que tales reflexiones deben ser "teóricas"; y no tanto por nuestra vocación académica, sino por la inexplicable y desgraciada penuria de estudios empíricos que aborden el estudio del "sector bancario" con la metodología científica y operativa característica de la Economía Industrial. Pero aún con ese condicionamiento, pueden contribuir a aportar datos para las decisiones de los actores; y, sobre todo, a ofrecer un contrapunto crítico a ciertas opiniones generalmente admitidas sobre fundamentos y el desarrollo efectivo del proceso de concentración.

Un buen e inexcusable punto de partida para el análisis lo constituye el concepto de eficiencia.

En primer lugar, porque no debe olvidarse que el proceso de reforma de nuestro Sistema Financiero, iniciado en 1974 e impulsado a partir de 1977, tendente a dotarlo de mayores dosis de libertad, flexibilidad y competencia, incluye entre sus directrices la eficiencia; tanto en la global asignación de los recursos financieros escasos como en la vertiente técnico-operativa de los intermediarios financieros actuantes. Pero también, en segundo, pero no menos importante término, porque el Informe Revel sustenta la hipótesis de que puede incrementarse la eficiencia del sistema bancario vía fusiones entre los bancos de lo que denomina "núcleo central", constituido por el grupo de los "grandes" del sistema.

Frente a la eficacia de un sistema financiero, que se agotaría con la mera canalización de los recursos disponibles hacia la financiación de las necesidades del sistema real, la eficiencia supone un salto cualitativo fundamental: se trata de lograr la eficacia, pero con el menor empleo posible de recursos; haciendo realidad el viejo principio de la economicidad, al asignar bienes económicos escasos, susceptibles de usos alternativos, al mejor empleo posible de los mismos.

Y en este punto del análisis, ya cabe hacer una primera matización: ¿la eficiencia debe medirse a través de la rentabilidad de las entidades bancarias o en el estadio anterior de la reducción de sus costes? La distinción puede resultar sumamente relevante, si consideramos que entre ambas medidas se encuentra el poder de actuación frente al mercado y, con él, la posibilidad de traslación de sus costes a los precios de los productos y servicios ofertados.

Caso de elegir la rentabilidad como indicador

de eficiencia, el estudio de la evidencia empírica disponible puede conducir a conclusiones contrarias a la concentración, en cuanto que ésta se base en una mayor dimensión de las entidades bancarias. En efecto, ya se tome la rentabilidad sobre activos totales o la rentabilidad respecto de los recursos propios, los "rankings" bancarios en los Estados Unidos están indefectiblemente encabezados por bancos que operan en un sólo Estado, que, además, suele ser el de Tejas; sin que tal ejemplo esté muy alejado de nuestro entorno inmediato, con las cifras que ofrecen según los mismos indicadores nuestros bancos "medianos". Procede, por tanto, un primer enfoque "situacional" del problema, que dilucide la dimensión, medida por medio de la rentabilidad, según la estrategia de mercado que persigan las entidades consideradas; lo que permite la plena vigencia de entidades bancarias especializadas y profundamente conocedoras de sus mercados, aún con dimensiones relativamente reducidas (Ballarín, 1985).

Sin excluir esa perspectiva del problema, que conduce indefectiblemente a la idea de que el tamaño óptimo en un determinado mercado es el de la entidad más rentable, el estudio de la dimensión de las entidades bancarias y el subsiguiente grado de concentración del sector se debe abordar desde la reducción de costes que pueda suponer la mayor dimensión, con la consideración de la "sinergia", o efecto de que el todo es más que la suma de las partes, y las "economías de escala" que aquélla pueda aparejar.

El propio Informe Revel coincide en el carácter ambiguo de las "economías de escala", al que cabría añadir su consideración tradicional poco restrictiva. En efecto, desde una perspectiva teórica estricta, las "economías de escala" suponen la disminución de costes ante un incre-

mento en el tamaño de las entidades, pero suponiendo constantes la proporción en la que se combinan los factores, la tecnología disponible y los productos y/o servicios ofertados. Ahora bien, considerando el carácter multiproductivo de los intermediarios bancarios, el problema suele hacerse operativo relajando los supuestos teóricos, admitiendo que las "economías de escala" se obtienen con la mera disminución de costes unitarios por medio de la mayor dimensión (Fanjul y Maravall, 1985).

Admitiendo, sin embargo, el concepto de "economías de escala" como único indicador mensurable y cuantificable de los efectos de la dimensión, y al que pueden circunscribirse, por otra parte, los demás efectos (necesidades crediticias de los grandes clientes, racionalización de la red de sucursales,...) vinculados con ella, deben hacerse algunas acotaciones que restringen, aún más, su validez generalizada. En la práctica, las "economías" no se verifican para una dimensión única, sino para una banda de "output", que puede ser más o menos amplia según los mercados de operación y cifras de negocio, y que se vincula con la existencia de costes semi-fijos que permanecen constantes por tramos de operación y no de forma constante. Dichas "economías" no son tampoco constantes en el tiempo, al depender de múltiples factores, de naturaleza esencialmente mutable; y, además, no son automáticas, al depender de una "curva de aprendizaje" cuyos resultados finales pueden dilatarse notablemente a lo largo del tiempo. Por otro lado, el paso a una mayor dimensión pueden conllevar "deseconomías", al aparecer "cuellos de botella" en la coordinación de unidades organizativas y en la gestión de los recursos, que hasta la dimensión precedente hubieran podido estar bien resueltos por la estructura organizativa implantada.

La evidencia empírica comparada acerca de las economías de escala" en los sistemas bancarios dista, por otro lado, de ser homogénea. Mientras que en Estados Unidos no existen, o lo hacen en muy pequeña medida (los costes por unidad de producto son sensiblemente iguales en grandes y pequeños bancos), incluso en bancos que parten de una dimensión reducida; en España se ha podido constatar, a través de los escasos estudios empíricos disponibles, la disminución de los costes de todo tipo en los intermediarios financieros de mayor tamaño.

Ante ello, e incidiendo de nuevo en las limitaciones del indicador, por la complejidad del "output" bancario, resulta sugerente la conclusión de que las mayores dosis de libertad y flexibilidad del sistema financiero conducen, en primer término, y como en el caso español, a un proceso de mayor dimensión y concentración que, paradójicamente, no redundan en perjuicio de la competencia entre las entidades; y que desemboca, más tarde, a similitud del caso norteamericano, en una especialización basada en la estrategia de mercado, en la que entidades de diversos tamaños coexisten, con dimensiones igualmente óptimas a sus respectivos niveles. En síntesis, y salvaguardando los requisitos de solvencia y liquidez, la libertad suficiente en el mercado conduce a que éste determine el tamaño óptimo de las entidades bancarias que compiten en él (Fanjul y Maravall, 1985).

Otra reflexión posterior a la apuntada, y sugerida por ella, es la de analizar el proceso de crecimiento de cara a la dimensión óptima como un fenómeno interno o externo. En el primer caso serían los planes de inversión de las entidades los que aumentarían su dimensión, y en el segundo, ésta se lograría por medio de fusiones y absorciones con y de, respectivamente, otras entida-

dades bancarias.

Resulta incuestionable, a la luz de la teoría de la economía y administración de empresas, la primacía del crecimiento interno frente al externo, en términos de eficiencia. En el primer caso, tanto las estrategias como las políticas, las tácticas y las rutinas operatorias son conocidas y compartidas por la entidad en crecimiento, que imprime un "sello de marca" a todo proceso; en el segundo, la fusión o la absorción no son sino el inicio de un gradual ajuste y armonización entre expectativas y "culturas" empresariales dispares que no siempre se traduce en la "sinergia" buscada. Aspectos subrayados por el Informe Revel, en este sentido, que se refieren tanto a cuestiones puramente técnicas, como rutinas y procedimientos informáticos, como a la vertiente humana de la incertidumbre y temor entre los empleados, siempre deberían internalizarse en el análisis. En este orden de ideas, la búsqueda de "economías de campo", generadas por la cooperación en el establecimiento de líneas de negocio comunes entre entidades en proceso de crecimiento, podría suponer una salida a la contraposición y ajuste implicados en las fusiones.

Una última reflexión debe incidir, casi por fuerza, en el procedimiento que se elija, caso de ser la fusión o absorción de entidades la alternativa escogida para propiciar el crecimiento. No es otra que la de colaboración entre entidades a fusionar. Volviendo la vista de nuevo al sistema financiero de los Estados Unidos, se pueden contar como fracasos los lanzamientos de ofertas de adquisición de acciones bancarias realizadas por otros bancos sin contar con el acuerdo de los primeros. Las ofertas "hostiles" del First interstate respecto de Bank America Corp., o del Lloyds Bank respecto de Standard

Chartered Bank, fracasaron.

Para concluir, puede resultar interesante reflexionar sobre el último caso de oferta de adquisición "hostil" lanzada por el banco más antiguo de los Estados Unidos, fundado en 1784, y que opera bajo su marca original, el Bank of New York, frente a otro banco no menos antiguo, fundado en 1851, el Irving Trust. El primero, sometido a un proceso de crecimiento y remodelación de sus actividades desde 1982, expone un catálogo de motivaciones que podrían aplicarse a otros casos similares: crecimiento, complementación de áreas de negocio con el banco a absorber mantenimiento de su propia estrategia de crecimiento, que ha demostrado ser rentable durante los últimos años, atracción de grandes clientes industriales, ahorro en los costes de procesamiento de títulos, y posibilidad de recuperación de la inversión a realizar mediante la liquidación de las dos terceras partes de las actividades de Irving Trust. Este, por su parte, se opone a la operación alegando lo inapropiado, inadecuado y altamente condicionante de la oferta, y aduciendo la existencia de una incompatibilidad filosófica y tecnológica entre ambas entidades, que podría suponer años y millones de dólares de esfuerzo hasta llegar a la plena integración de sus operaciones. En palabras de la directiva de Irving Trust, "las ofertas de adquisición hostiles atentan contra el sistema bancario, que debe basarse en la cooperación, que es totalmente opuesta a la hostilidad; además, si se generalizan como procedimiento, podrían perjudicar la suerte de la futura desregulación del sector".

Referencias en el texto

BALLARIN, E. (1985): Estrategias competitivas para la banca, Barcelona, Ariel.

FANJUL, O. y MARAVALL, F. (1985): La eficiencia del sistema bancario - español. Madrid, Alianza Editorial.