

CONCENTRACION BANCARIA Y COMPETITIVIDAD

**Xavier Vives**

**Instituto de Análisis Económico**

**Universidad Autónoma de Barcelona**

**y Universidad de Pensylvania**

El proceso de concentración bancaria está en el centro de la atención pública con el punto de mira apuntando a 1992. En este año será vigente el mercado integrado europeo y habrá plena libertad de movimiento de capitales y de establecimiento de entidades financieras en la CEE. La dimensión de las entidades españolas es pequeña en relación con las del resto de Europa; recordemos que el mayor banco español tiene una dimensión que no llega a la cuarta parte de su homólogo alemán o británico. Preocupa, pues, la posición competitiva de la banca española y la posibilidad de que ésta pueda llegar a ser absorbida.

En este artículo pretendemos dar algunos elementos, basados en la teoría económica y financiera moderna, para el análisis de este proceso. En primer lugar examinaremos las ventajas asociadas al tamaño de la empresa en términos generales y específicos para la empresa financiera. En segundo lugar trataremos los incentivos que existen a nivel privado y público a consolidar entidades. Finalmente, se estudiará brevemente la evolución y perspectivas del sistema bancario español.

I. Tamaño, fusiones y eficiencia.

¿Qué tipo de economías van asociadas al tamaño de una empresa?. Los tres grandes factores que normalmente se exponen en favor de la mayor eficiencia productiva de las grandes empresas son:

- a. Economías de escala.
- b. Economías de alcance.
- c. Economías de gestión.

Las economías de escala consisten en el ahorro de costes que conlleva la producción en masa de un determinado artículo por parte de la empresa. En esta situación el coste medio de producción decrece con la cantidad producida. Típicamente esto es debido a la existencia de costes fijos independientes del nivel de producción de la empresa; obviamente a una mayor producción el coste fijo unitario es menor. En general éstas economías no se realizan ilimitadamente sino que, dadas las instalaciones de la empresa, existe un nivel de producción óptimo a partir del cual los costes unitarios empiezan a crecer. Por ejemplo, el nivel óptimo de producción de una determinada planta de fabricación de vehículos puede ser de 1.000 unidades al día. La ventaja de costes de una empresa también puede provenir de la experiencia acumulada en la fabricación de un determinado producto. Así el coste unitario de producción puede depender del nivel total manufacturado hasta la fecha por la empresa, es decir, de su posición en la curva de experiencia. Claramente, entidades con una cuota de mercado grande producirían más eficientemente y gozarían de economías de escala dinámicas.

Las economías de alcance ( **scope economies** ) se dan cuando el coste de la producción conjunta de ciertos bienes es menor que la suma de los costes de producción de estos mismos bienes de forma separada. Una empresa multiproducto, por tanto, tendría una ventaja de costes sobre rivales que ofrecieran un solo bien. Las economías de alcance se deben fundamentalmente a la existencia de costes compartidos en la producción de bienes y servicios. Por ejemplo, en el caso de una entidad financiera el mismo personal podría gestionar

determinados valores y a la vez asesorar al cliente.

Las economías de gestión se basan en el principio que la combinación de dos empresas bajo una misma dirección puede realizar exactamente todas las operaciones que anteriormente se hacían por separado y, además, puede ahorrar costes mediante una intervención selectiva en las actividades de las empresas individuales. Estas posibilidades de racionalización se pueden ver contrarrestadas por la mayor dificultad de control y dirección de entidades de mayor tamaño.

En principio los tres tipos de economías explican las ventajas de empresas grandes en cualquier industria. En el sector bancario la especialización de la mano de obra y la introducción de métodos informáticos que requieren una inversión mínima de capital contribuyen a la existencia de economías de escala. Por otra parte la oferta de servicios complementarios desde el punto de vista productivo contribuyen a las economías de alcance. Hay factores, sin embargo, que son específicos de la industria bancaria. La mayor diversificación del riesgo que pueden conseguir las grandes entidades financieras constituye una ventaja de costes importante y una garantía contra la quiebra de la institución. La mayor estabilidad y eficiencia de entidades de gran tamaño proviene tanto de una menor variabilidad del pasivo, de los depósitos, que supone un ahorro de los costes de ajuste y financieros para afrontar retiradas de imposiciones, como de un menor grado de incertidumbre asociado a las operaciones activas al aumentar el número de receptores de crédito y diversificarse su procedencia geográfica y sectorial. En todos los casos la reducción del nivel de incertidumbre se obtiene a través del efecto de la ley de los grandes números; así en los grandes bancos las retiradas de depósitos y las nuevas imposiciones y los fracasos y los éxitos de los proyectos que han sido financiados tienden a compensarse.

Los factores mencionados proporcionan una explicación a nivel teórico de las ventajas asociadas con tamaños grandes; sin embargo, la contrastación empírica de este fenómeno no ha sido concluyente. En los EEUU se han realizado trabajos en este sentido sin haberse llegado a un acuerdo entre los especialistas sobre la existencia y dimensión de las economías de escala y de alcance en la industria bancaria. En otras palabras, la evidencia es mixta y no se puede descartar la hipótesis de economías de escala y de alcance en el sector bancario. Más adelante examinaremos la evidencia disponible para el caso español.

Las economías asociadas al tamaño se pueden realizar mediante el crecimiento interno de la empresa o bien mediante la absorción de otras entidades. No obstante es preciso hacer notar que el proceso de absorción se puede justificar independientemente de la consecución de economías al nivel de las empresas fusionadas cuando la entidad absorbida está gestionada ineficazmente. En este caso es de esperar que el valor de mercado, la cotización de las acciones, de la empresa mal gestionada sea inferior a su valor potencial real y, por tanto, existen incentivos a que otras empresas con mayor capacidad de gestión traten de obtener el control y realicen plenamente el potencial de la empresa.

## II. Incentivos privados e interés público.

En la medida que las entidades de mayor tamaño gozan de ventajas en términos de costes habrá un incentivo a crecer para las empresas privadas. Un motivo adicional es la consecución de poder de mercado puesto que éste va asociado normalmente a la dimensión de la empresa. Mercados concentrados en donde unas pocas empresas se reparten las ventas dan pie a comportamientos no competitivos manteniendo

precios a niveles elevados. En general la estrategia de toda empresa privada es precisamente crear "imperfecciones" en el mercado, tales como ofrecer un producto diferenciado, para así poder explotar una situación de monopolio relativo. En términos abstractos las empresas tienen a su disposición dos grandes estrategias competitivas: liderazgo en costes y diferenciación del producto. En el sector bancario la revolución que ha supuesto el proceso de liberalización, desintermediación y de creación de nuevos y poderosos instrumentos financieros a nivel internacional ha hecho surgir estrategias competitivas que rompen con los moldes preestablecidos. Entre ellas destaca la noción de "supermercado financiero" según la cual la empresa bancaria o financiera debe ofrecer toda una gama de servicios y productos diferentes para satisfacer a la clientela (desde distintos tipos de cuentas de depósito, gestión de cartera hasta asesoramiento financiero). En los EEUU se calcula que aproximadamente la mitad de familias con ingresos elevados muestran su preferencia por confiar sus asuntos financieros a una sola institución. De acuerdo con este análisis empresas financieras tan distintas como Citicorp (banca comercial), Merrill Lynch (banca de inversión), Prudential-Bache (seguros) y American Express (tarjetas de pago y viajes) parecen seguir este camino para hacer frente al nuevo marco competitivo. El éxito de los nuevos productos de estas compañías parece fundamentarse más en la innovación financiera que en el tamaño de la empresa. Esta afirmación se corrobora al considerar el impacto comercial internacional de entidades cuyo tamaño está lejos de los gigantes financieros mundiales tales como la banca de inversión americana y algunos **merchant banks** ingleses. Por ejemplo, la mayor banca de inversión ( **investment bank** ) americana, Merrill Lynch, tenía en 1983 unos activos totales aproximados de 26 mil millones de dólares mientras que Citicorp quintuplicaba con creces esta cifra. La competitividad a nivel internacional en el -

sector financiero se puede obtener a través de la innovación. Simplificando un poco podríamos decir que existen dos estrategias para asegurar una presencia en condiciones no desventajosas en los mercados financieros internacionales. La primera se basaría en la dimensión de la entidad y trataría de agotar las economías de escala y de alcance intentando obtener poder de mercado mediante una política de ocupación exhaustiva de todos los espacios del mercado. En este caso el concepto novedoso de "supermercado financiero" y el concepto, más tradicional en el continente europeo, de "banco universal" se llevarían hasta sus últimas consecuencias. La segunda estrategia se basaría en la especialización en un segmento del mercado en donde la empresa tiene una ventaja comparativa, en cuyo caso la dimensión de la empresa no es un factor crítico.

Hasta el momento no hemos entrado en consideraciones sobre la conveniencia de fomentar entidades financieras de gran tamaño desde una perspectiva pública. Podemos distinguir tres argumentos a favor y dos en contra de la existencia de grandes empresas financieras tomando como criterio el bienestar social. El primer argumento positivo se basa en la realización de economías asociadas a empresas de grandes dimensiones a las que hemos aludido anteriormente. No obstante los incrementos en la eficiencia de las empresas financieras pueden no redundar en beneficio del público si se ven acompañados por un incremento de la concentración y del poder de mercado de los grandes grupos. Los estudios de economía industrial -referidos a sectores no financieros- señalan en general que los mercados están más concentrados que lo necesario desde el punto de vista técnico. En mercados dominados por unos pocos competidores destaca la posibilidad de llegar a acuerdos colusivos, sean éstos explícitos o tácitos, que restringen el funcionamiento competitivo del mercado. Por otro lado, la existencia de mecanismos de apoyo

institucionales a los bancos que tienen dificultades, en los que la autoridad pública se erige en prestador en última instancia, comporta que exista un incentivo para las entidades financieras a tomar posiciones demasiado arriesgadas. La cuestión del "riesgo moral" ( **moral hazard** ) en la terminología anglosajona. En el caso que las inversiones den resultado el beneficio será para el banco; en caso contrario, el erario público se hará cargo del problema. Entidades de gran tamaño pueden tener entonces incentivos a mantener una cartera demasiado arriesgada puesto que saben que la autoridad pública no las dejará "caer" en caso de dificultades por los efectos que se generarían en el conjunto de la economía (no hace falta forzar la imaginación para encontrar ejemplos recientes de este tipo de comportamiento en nuestro país). Hay dos factores más que juegan a favor del proceso de concentración bancaria. El primero es la posibilidad que da a las empresas gestionadas más eficientemente a hacerse con el control de empresas con problemas de dirección y gestión como ya hemos mencionado anteriormente. El resultado es un ahorro de recursos reales y un incremento del bienestar social siempre que no aumente el poder de monopolio en el mercado como consecuencia de la absorción. Las absorciones actúan pues como un mecanismo disciplinador externo de la gestión y dirección de la empresa. El segundo es el interés estratégico que desde el punto de vista de un estado tiene el contar con instituciones financieras propias y competitivas a nivel internacional. En este sentido entidades nacionales de mayor tamaño pueden tener una capacidad de resistencia mayor a intentos de absorción, "tiburoneo" en el argot financiero de moda, por parte de empresas extranjeras.

### III. El sistema bancario español.

La evolución del sistema bancario en España desde los años cincuenta hasta principios de los ochenta se ha caracterizado por una disminución del nivel de concentra-

ción. Este fenómeno se dió con particular fuerza en los años sesenta debido fundamentalmente al rápido crecimiento de los bancos de tamaño medio que implicó un decremento en el grado de desigualdad de la distribución por tamaños de las entidades bancarias. La disminución del grado de concentración se explica entonces no por un incremento del número de bancos, de hecho éste disminuyó ligeramente en el periodo mencionado, sino por un reparto más igualitario, en términos relativos del mercado. A este proceso se ha añadido recientemente la irrupción de la banca extranjera y algunas fusiones a nivel nacional. Es preciso hacer notar por otra parte que el grado de coordinación y de concertación de las políticas de los grandes bancos ha sido muy elevado, manteniendo sus dirigentes una conocida reunión semanal para tratar aspectos de interés común sobre la marcha del negocio bancario.

Los estudios realizados sobre la existencia de economías de escala en el sector bancario no han sido concluyentes siguiendo pautas similares a estudios en otros países. Sin embargo no se han detectado deseconomías de escala y por el contrario se han encontrado rendimientos crecientes respecto a algunas variables, como el valor medio de los depósitos y el número de cuentas por oficina, y constantes respecto a otras, como el número de oficinas. En un contexto de tipos de interés regulados se explica entonces la política de expansión de oficinas al tratar de maximizar las entidades financieras la captación de recursos.

Hasta el final de los años setenta el sistema bancario español se configura como un sistema cerrado, protegido de la competencia externa y poco innovador, fuertemente regulado y controlado por los grandes bancos. Esta situación es incompatible con la necesaria liberalización del sistema financiero y con la apertura al mercado internacional y la in-

tegración en la CEE. Parece haber un acuerdo sobre la necesidad de modernizar todo el sistema para hacer frente a la plena integración del mercado europeo en 1992. La pregunta crucial es cual es la estrategia óptima para las entidades españolas a fin de conseguir un nivel competitivo internacional. La respuesta, simple en teoría, es que cada empresa debería buscar su ventaja comparativa y actuar en consecuencia. ¿Es preciso para ello consolidar entidades a fin de crear empresas bancarias de tamaño comparable a nuestros competidores en la CEE?.

Los criterios expuestos anteriormente pueden servir de pauta para el análisis. Recapitulando brevemente:

1. Conseguir clasificar a una empresa financiera entre las veinte primeras del ranking mundial (en términos de activos totales, por ejemplo) no es una condición ni necesaria ni suficiente para asegurar su competitividad en el mercado internacional. No es suficiente, baste recordar a título de ejemplo los problemas del Bank of America. No es necesaria, el caso de la banca de inversión americana y de algunos **merchant banks** británicos lo demuestra.
2. Cada empresa debe buscar su propia ventaja comparativa. Esta se puede encontrar en la especialización en un segmento del mercado, en una estrategia de "supermercado financiero" o bien en una versión moderna del "banco universal". La última opción requerirá un tamaño mínimo operativo.
3. Aquellos procesos de fusión que comporten la realización de economías de escala o de alcance y una gestión más eficiente de la empresa han de ser bienvenidos siempre que no vayan asociados a una disminución del grado de competencia en el mercado. Todavía más si se considera que los inte-

reses nacionales están mejor garantizados con entidades menos susceptibles a absorciones por parte de empresas foráneas.

Los ingredientes del análisis están sobre la mesa, el resto debe ser prospectiva basada en un cuidadoso estudio empírico de la situación española. Sin entrar en ello podemos aventurar la hipótesis que solamente las empresas que racionalicen costes y tengan una política de innovación dentro de una estrategia global consistente que anticipe las condiciones del nuevo marco competitivo sobrevivirán como entidades independientes. El espíritu de las reuniones semanales de los grandes bancos no es compatible con el proceso que se avecina -ni con la normativa vigente sobre Defensa de la Competencia en la CEE. El reparto del mercado vendrá determinado por una competencia muy fuerte en la que los actuales protagonistas serán solamente una parte -¿pequeña?- del conjunto.