

# LA UEM Y EL SISTEMA BANCARIO EUROPEO

E. P. M. GARDENER  
P. MOLYNEUX  
J. WILLIAMS (\*)

## I. INTRODUCCIÓN

**E**N el presente trabajo se analizan las principales características estructurales y competitivas de la industria bancaria europea y del impacto producido por la UEM. Se muestra asimismo cómo, mientras que los mercados bancarios se han ido concentrando cada vez más y el número de bancos y cajas ha decrecido, la competencia continúa intensificándose. Dado el gran número de entidades y oficinas, muchos países presentan indicadores de un exceso de capacidad del sistema y de que la tendencia hacia la consolidación proseguirá, sobre todo tras la aparición de la moneda única. Se encuentra cierta evidencia a favor de la hipótesis de que la concentración de mercado y el tamaño de la entidad no son buenos indicadores del poder de mercado. Del mismo modo, aumenta la evidencia de que los grandes bancos europeos aventajan, en lo que a la eficiencia se refiere, a sus homólogos más pequeños. Asimismo, parece que se benefician en mayor medida del progreso tecnológico. La evidencia disponible, en su mayoría, indica una creciente concentración en todos los mercados bancarios europeos después de la UEM. Sin embargo, hay pocas pruebas que sugieran que la estructura del mercado y las dimensiones de las instituciones de crédito influyan de forma sustancial en el rendimiento. Importantes impulsores estratégicos, tales como la desregulación y el cambio tecnológico, están transformando la estructura de mercado del sector, reduciendo la magnitud de las barreras y haciendo que los mercados sean más contestables. Dada la amplia, y cada vez creciente, serie de proveedores de servicios financieros, y dado el mercado «nacional» más amplio creado por la UEM y el actual entorno competitivo, la concentración en los mercados bancarios comerciales nacionales se está convirtiendo en un aspecto de la política anti-monopolio de menor alcance.

## II. ESTRUCTURA Y TENDENCIAS EN LA RENTABILIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LOS SECTORES BANCARIOS EUROPEOS

Una tendencia común en muchos de los mercados bancarios europeos a lo largo de la última década ha sido la disminución en el número de instituciones. La misma tendencia resulta evidente, además, en los distintos tipos de entidad, incluyendo las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, así como los bancos comerciales nacionales. Sin embargo, como se ilustra en el cuadro n.º 1, sigue habiendo un gran número de bancos que operan en Europa. Todos los países (a excepción de Portugal) han experimentado desde 1989 un descenso en el número de entidades bancarias. Sin embargo, lo que el cuadro no revela es que el número de bancos extranjeros ha crecido en cada mercado bancario a lo largo del mismo período, lo que refleja la tendencia hacia la internacionalización y es signo, asimismo, de las oportunidades que ofrece el Programa del Mercado Único de la UE (véase CE, 1997, y De Bandt, 1999). Los bancos extranjeros forman una parte importante del activo del sector bancario en el Reino Unido (254 bancos extranjeros, con un 57 por 100 de la cuota en 1998); Bélgica (8 bancos con el 48 por 100 del activo del sector bancario); Francia (280 bancos con una participación alrededor del 15 por 100) y Portugal (16 bancos con el 35 por 100 del activo bancario). Sin embargo, en todos los demás países europeos (con la excepción de Luxemburgo), los bancos extranjeros suponen, en líneas generales, menos del 10 por 100 de los activos totales del sector.

Es característico el hecho de que la nacionalidad de los bancos extranjeros que operan en los distintos países varía de forma sustancial —en Londres predominan los bancos de la Europa continental, seguidos por los estadounidenses y los japoneses. Se trata, en su mayor parte, de banca de inversiones, entidades de gestión de activos y filiales mayoristas que realizan operaciones en euros, y menos del 10 por 100 de sus operaciones tiene como base la libra esterlina. El grueso de la banca extranjera tiende a realizar funciones similares en los restantes centros financieros principales de Europa: Frankfurt, París, Amsterdam y Zurich. Los principales bancos de inversión y comerciales de los Estados Unidos están presentes en cada país europeo, si bien solo Citibank tiene una presencia significativa en la banca al por menor, centrándose en clientes con elevado patrimonio. La presencia de los bancos británicos en los mercados banca-

CUADRO N.º 1

## NÚMERO DE ENTIDADES DE CRÉDITO: SISTEMA BANCARIO, 1984-1997

PAÍS	1984	1989	1992	1994	1996	1997
Austria .....	1.257	1.240	1.104	1.053	1.019	995
Bélgica .....	165	157	157	147	141	134
Dinamarca .....	231	233	210	202	197	197
Finlandia .....	644	552	365	356	350	350
Francia .....	358	418	617	607	570	519
Alemania.....	3.025	4.089	4.200	3.872	3.674	3.578
Italia .....	1.137	1.127	1.073	1.002	937	935
Holanda .....	2.079	1.058	921	744	658	628
Noruega .....	248	179	158	153	153	154
Portugal .....	18	29	35	44	51	62
España .....	369	333	319	316	313	307
Suecia.....	176	144	119	125	124	120
Suiza.....	581	631	569	494	403	398
Reino Unido .....	598	551	518	486	478	466

Fuente: ASSOCIATION BELGE DES BANQUES (1998,1997); BANCA D'ITALIA (1998,1996); BANCO DE PORTUGAL (1993,1995-1997); BANK OF ENGLAND (1998); BANK OF FINLAND (1998); BANCO DE ESPAÑA (1998); BRITISH BANKER'S ASSOCIATION (1995-1997); BANQUE DE FRANCE. CECEI (1996,1990); BANQUE DE FRANCE (1998-1999); BIS (1998); BUILDING SOCIETIES ASSOCIATION (1990-97); BUILDING SOCIETIES COMMISSION (1995/96-1997/98); CECA (1990-97); DANISH SECURITIES COUNCIL (1990-97); DEUTSCHE BUNDES-BANK (1997-1998); DE NEDERLANDSCHE BANK (1990, 1993, 1996-1997); EUROPEAN CENTRAL BANK (1999); FINNISH BANKER'S ASSOCIATION (1995-1997); NORDISKA BANK-MANNAUNIONEN (1997); NORGES BANK (1997, 1995, 1993, 1990, 1985); OECD (1996, 1994, 1991); OESTERREICHISCHE NATIONALBANK (1990,1998-1999); SEVERIGES RIKSBANK (1998).

rios continentales es prácticamente inexistente, lo que redujo de manera notable sus operaciones de menor volumen a principios de la década de los noventa a causa de su bajo rendimiento. Los únicos sistemas en los que la banca extranjera presenta elevadas cuotas de mercado son los de Bélgica, Holanda y Portugal. Las recientes operaciones transfronterizas reflejan que, dentro de Europa, los grandes bancos que operan en sectores altamente concentrados están considerando en mayor medida expandirse a los mercados geográficamente próximos, sobre todo porque las alternativas nacionales son muy limitadas -entre los ejemplos recientes se encuentran ING/BBL y Merita/Nordbanken. La operación del ING refleja la capacidad de una entidad grande, bien capitalizada, para hacerse con bancos que operan en mercados con los que están familiarizados. La operación Nordbanken/Merita, entre operadores de tamaño medio, se suele considerar como defensiva, en el sentido de protegerse de compradores extranjeros o nacionales hostiles.

Sin embargo, a pesar de la reciente oleada de fusiones, el cuadro n.º 1 indica que en la mayoría de los mercados bancarios europeos existe un elevado número de entidades nacionales y extranjeras que satisfacen las necesidades de los clientes del país.

El descenso ampliamente generalizado del número de entidades de depósito en Europa a lo largo de la década de los noventa no se ha visto reflejado exactamente, sin embargo, en una tendencia similar en el número de oficinas, como se muestra en el cuadro n.º 2. De hecho, el número de sucursales en muchos de los mercados bancarios más importantes (Alemania, Italia y España) ha proliferado durante la década de los noventa. En los dos últimos casos, esto ha sido consecuencia, principalmente, de la eliminación de las restricciones territoriales que existían a finales de la década de los ochenta y a principios de los noventa. En Alemania, el aumento del número de las sucursales bancarias ha sido, fundamentalmente, un reflejo de la unificación, así como de la expansión del sector de las cajas de ahorros, que delatan un aumento de la competencia no basada en los precios. En Bélgica, Finlandia, Noruega, Suecia, Suiza y el Reino Unido se ha producido un descenso en el número de sucursales. La reducción en los países escandinavos se debe, sobre todo, a la consolidación y reestructuración de sus sistemas como consecuencia de la crisis bancaria de 1991/1992. Sólo en los casos de Bélgica, Suiza y el Reino Unido se puede atribuir a los procesos de consolidación internos (en el caso de Suiza, la fusión, recientemente acordada, entre UBS y SBC creará un banco con 555 sucursales en el país, nú-

CUADRO N.º 2

## NÚMERO DE SUCURSALES, 1984-1997

PAÍS	1984	1989	1992	1994	1996	1997
Austria .....	4.005	4.387	4.667	4.683	4.694	4.691
Bélgica .....	23.502	19.211	16.405	17.040	10.441	7.358
Dinamarca .....	3.515	3.182	2.358	2.245	2.138	2.480
Finlandia .....	2.886	3.528	3.087	2.151	1.785	1.745
Francia .....	25.490	25.634	25.479	25.389	25.434	25.464
Alemania.....	35.752	39.651	39.295	48.721	47.741	48.136
Italia .....	13.045	15.683	20.914	23.120	24.406	25.250
Holanda .....	5.475	8.006	7.518	7.269	7.219	7.071
Noruega .....	1.940	1.796	1.593	1.552	1.503	1.500
Portugal .....	1.469	1.741	2.852	3.401	3.482	4.645
España .....	31.876	34.511	35.476	35.591	37.079	37.634
Suecia.....	3.083	3.302	2.910	2.998	2.527	2.505
Suiza.....	3.874	4.245	4.169	3.821	3.543	3.487
Reino Unido .....	21.853	21.853	18.218	17.362	16.192	15.253

Fuente: ver cuadro n.º 1.

mero que se espera que se reduzca un 20 por 100 en el año 2000).

Todo lo anterior indica, en términos generales, que los mercados bancarios europeos se caracterizan por un número relativamente elevado de entidades nacionales que, en determinados casos, han ampliado su presencia mediante oficinas durante la década de los noventa. Así, mientras que, indudablemente, se ha estado experimentando cierta consolidación en cada sistema bancario, la tendencia en el número de sucursales sugiere que el acceso a los servicios bancarios en una serie de países, pese a la introducción de los nuevos sistemas de gestión, tales como el servicio telefónico e Internet, no se ha reducido sensiblemente.

Aun cuando no parece que el acceso a las entidades bancarias en la mayoría de los países se haya visto afectado negativamente por la consolidación y la reestructuración del mercado durante la década de los noventa, la reducción en el número de entidades y el aumento en la concentración del mercado pueden haber afectado de forma adversa a la elección del cliente. De Bandt (1999), por ejemplo, muestra que, entre 1985 y 1997, en los países miembros de la UE, con las excepciones de Francia, Grecia y Luxemburgo, la suma de las cuotas de mercado de las cinco entidades más grandes en términos de activos totales (indicador que se denomina R.5) aumentó de forma significativa.

En conjunto, los mercados bancarios europeos se caracterizan (en casi todos los casos) por un

descenso en el número de intermediarios —aun cuando en la mayoría de los sistemas se dispone de un gran número de pequeños bancos locales y regionales que realizan importantes operaciones minoristas y que operan junto con los principales bancos comerciales y los prestamistas especializados, sirviendo a una amplia gama de clientes bancarios. Sin embargo, la concentración del mercado va en aumento y en los sistemas bancarios de menor tamaño el indicador R.5 supera el 60 por 100. Aunque el descenso en el número de operadores y el aumento en la concentración del mercado pueden sugerir que la elección en los servicios bancarios se está reduciendo, el crecimiento del número de oficinas en muchos sistemas puede, de hecho, contrarrestar esta tendencia. Además, la creciente presencia de bancos extranjeros, así como el aumento de los proveedores de servicios bancarios no tradicionales —tales como los grandes almacenes, las empresas financieras como las de *leasing* y *factoring*, las entidades de financiación, etc.— hacen difícil afirmar categóricamente que las posibilidades globales de elección del cliente estén disminuyendo.

Un síntoma significativo de que la consolidación y el descenso en conjunto en el número de entidades no han afectado a las condiciones competitivas de la banca europea lo refleja el descenso en los márgenes de intermediación en prácticamente todos los sistemas bancarios, como se puede apreciar en el cuadro n.º 3.

CUADRO N.º 3

## MÁRGENES DE INTERMEDIACIÓN (PORCENTAJE DE ACTIVOS TOTALES MEDIOS), 1984-1997

PAÍS	1984	1989	1992	1994	1996	1997
Austria .....	—	1,73	1,85	1,90	1,43	1,35
Bélgica .....	—	1,57	1,51	1,33	1,32	1,46
Dinamarca .....	3,01	2,55	3,56	3,83	1,49	1,75
Finlandia .....	2,42	1,84	1,55	2,05	1,90	2,73
Francia .....	—	1,91	1,63	1,27	1,20	1,39
Alemania.....	2,50	2,01	2,07	2,18	1,46	1,60
Italia .....	—	3,28	3,17	2,63	2,42	2,57
Holanda .....	2,23	2,08	1,83	1,89	1,67	1,09
Noruega .....	3,71	3,45	3,51	3,44	2,41	2,46
Portugal .....	1,86	4,12	4,11	2,78	1,95	2,14
España .....	4,15	4,05	3,59	3,00	2,54	2,66
Suecia.....	2,55	2,53	2,55	2,77	1,81	1,98
Suiza.....	—	—	1,56	1,79	1,98	1,86
Reino Unido .....	3,0	3,1	2,6	2,4	2,1	2,2

Fuente: OCDE (1996, 1996, 1991); BANKSCOPE (1998); Informes de los bancos centrales (varios).

Aun cuando los márgenes varían, evidentemente, con el ciclo de los tipos de interés y se ha producido una convergencia en los tipos de los mercados monetarios hasta un nivel más reducido durante los años noventa (sobre todo en los países que trataban de cumplir los criterios de la UEM), la tendencia es, en conjunto, a la baja. Dado que los márgenes de intermediación se han visto afectados por las crecientes presiones competitivas —con el resultado, en general, de una caída de los flujos de beneficios en relación con los costes— las entidades se vienen centrando cada vez más en otras fuentes de beneficios crecientes, procedentes de otros productos. Las comisiones y gastos son un ejemplo de la corriente de beneficios que surge en los bancos que diversifican sus actividades. El crecimiento de las operaciones de seguro y las actividades fuera de balance han impulsado aún más el potencial de esta fuente de beneficios en la generación de rentabilidad. Esta ha sido una importante motivación para el desarrollo de las estrategias de fusión que se basan en la ampliación de los ingresos/productos. El cuadro n.º 4 muestra la tendencia al aumento de otros productos ordinarios en relación con el margen ordinario en el sistema bancario europeo.

Los principales bancos comerciales han venido desarrollando de modo creciente sus márgenes ordinarios con las actividades que generan comisiones. En 1997, en el Reino Unido, casi el 44 por 100 de los márgenes ordinarios del sistema bancario se derivaron de otros productos ordinarios. En otros

sistemas bancarios europeos esta relación está próxima o por encima del 40 por 100: Austria (38,7 por 100), Finlandia (43,6 por 100), Francia (39,4 por 100) y Suecia (42 por 100). El sistema bancario suizo presenta la relación más elevada con el 64 por 100, lo que refleja que se ha centrado en los servicios bancarios privados y en la gestión de activos. En contraste, tanto Alemania como Noruega tienen una tradición más arraigada en la concesión de créditos a empresas y otros clientes: en estos países, el porcentaje del margen ordinario procedente de otros productos ordinarios se encuentra en torno al 20-25 por 100. En Dinamarca (17,7 por 100) y en España (24,3 por 100) parece que pueden surgir oportunidades de generar, mediante la diversificación, otras actividades que les produzcan mayores comisiones. En conjunto, dada la creciente variedad y las complejas demandas de los clientes bancarios, cada vez hay más probabilidades de que la partida de otros productos ordinarios pese más (en detrimento de los márgenes financieros) en la mayoría de las cuentas de resultados.

Los cuadros n.ºs 3 y 4 sugieren, igualmente, que las distintas combinaciones de productos que se reflejan en distintos márgenes y comisiones también influyen sobre la capacidad de los diversos sistemas bancarios para generar beneficios. En los países con actividades bancarias de seguro sólidamente establecidas, la partida de otros productos ordinarios suele ser más elevada, como por ejemplo en Francia (Genetay y Molyneux, 1998). Asimismo, el grueso de los beneficios (y prácticamen-

CUADRO N.º 4

**OTROS PRODUCTOS ORDINARIOS/MARGEN ORDINARIO, 1984-1987**  
(Porcentaje)

PAÍS	1984	1989	1992	1994	1996	1997
Austria .....	—	27,9	33,4	28,7	38,7	32,6
Bélgica .....	—	22,7	21,6	23,9	35,2	35,0
Dinamarca .....	15,5	21,8	13,1	16,7	17,7	34,5
Finlandia .....	43,2	48,5	59,6	46,9	47,7	40,2
Francia .....	—	19,7	31,3	35,7	39,4	38,4
Alemania.....	18,0	25,6	23,9	19,4	21,5	26,7
Italia .....	—	22,3	18,3	23,7	30,4	34,1
Holanda .....	24,7	29,4	28,6	29,0	35,0	40,6
Noruega .....	24,2	26,1	21,1	17,9	24,7	25,7
Portugal .....	39,4	16,3	24,8	27,3	34,2	36,3
España .....	14,0	17,6	20,3	21,6	24,3	25,8
Suecia.....	46,2	45,0	39,6	35,7	42,0	27,5
Suiza.....	—	—	61,3	60,8	63,8	64,2
Reino Unido .....	35,6	37,6	42,2	42,2	44,4	43,7

Fuente: BANKSCOPE (1998).

te toda la rentabilidad) de los bancos suizos de mayor tamaño en 1998 dependió de la banca privada, de la de inversión y de los servicios de gestión de activos. Los principales bancos holandeses también obtienen importantes comisiones del negocio de los seguros (la mitad del balance de ING es una compañía de seguros), así como de las operaciones internacionales. Debe tenerse en cuenta que los datos del cuadro n.º 4 se refieren al total del sistema bancario. Dado el gran número de bancos locales y regionales de reducido tamaño en la mayoría de los sectores considerados lo más probable es que la información ofrecida en el cuadro número 4 no recoja adecuadamente el mayor peso de las comisiones ganadas por los bancos más importantes, ya que éstos se suelen implicar mucho más en actividades tales como las operaciones de fuera de balance o la cartera de negociación.

Aunque la tendencia de las fuentes de beneficios son claras —un descenso en los márgenes de intermediación compensado por un aumento en otros productos ordinarios—, el ámbito de los costes se encuentra menos definido. La forma usual de medir la eficiencia de un banco es su relación costes-ingresos. Debe recordarse que los niveles de eficiencia bancaria pueden resultar afectados tanto por factores endógenos como exógenos. Unas condiciones económicas adversas pueden afectar a la relación costes-ingresos haciendo que los bancos no tengan un control total sobre sus corrientes de ingresos, mientras que las leyes labora-

les, restrictivas en muchos países de la Europa continental, ponen trabas a las reducciones de personal y a las mejoras de la productividad relacionadas con el coste. Del mismo modo, las actividades de fusiones y adquisiciones (F&A) pueden incrementar los costes a corto plazo antes de que se hayan realizado totalmente los ahorros en términos de eficiencia y/o aumento de los ingresos. Además, las diversas fuentes de beneficios, tales como los procedentes de la cartera de negociación, también son notoriamente volátiles. De este modo, cabe la posibilidad de que los recientes aumentos en la relación costes-ingresos reflejen en mayor medida las tendencias en los ingresos que en los costes. Sin embargo, cabe esperar que la tendencia general en la *ratio* costes-ingresos en Europa descienda, entre otras razones porque los bancos persiguen un negocio de calidad en un contexto de mejora del control del riesgo y de aumento de la eficiencia. Aun cuando la tendencia hacia la consolidación pudiera incrementar los costes a corto plazo, la perspectiva a medio plazo, sin embargo, es mucho más optimista habida cuenta de que se espera que el aumento de la concentración alivie el exceso de capacidad, ejerza mayor presión sobre la gestión bancaria para mejorar la eficiencia y logre ahorros en los costes.

El cuadro n.º 5 muestra que la tendencia general en la eficiencia bancaria ha sido un decrecimiento en la mayoría de los países. Sin embargo, los únicos sistemas bancarios que han mejorado siste-

CUADRO N.º 5

RELACIÓN COSTES-INGRESOS (COSTES DE EXPLOTACIÓN/MARGEN ORDINARIO), 1984-1997  
(Porcentaje)

PAÍS	1984	1989	1992	1994	1996	1997
Austria .....	—	65,5	64,0	65,1	61,4	75,6
Bélgica .....	—	66,8	66,9	71,3	61,1	67,8
Dinamarca .....	75,6	64,9	81,4	72,5	53,5	58,1
Finlandia .....	84,0	84,8	190,4	139,9	69,3	63,6
Francia .....	—	64,6	62,5	73,5	72,8	71,2
Alemania.....	59,3	64,6	64,5	60,7	61,2	56,2
Italia .....	—	61,7	63,8	65,0	69,6	72,0
Holanda .....	62,3	66,0	67,7	66,7	69,5	66,1
Noruega .....	68,5	69,9	60,3	63,4	66,5	67,6
Portugal .....	67,0	46,8	53,0	58,2	56,5	63,2
España .....	64,0	60,9	60,3	59,7	63,8	63,7
Suecia.....	67,6	62,7	122,2	80,0	49,3	47,0
Suiza.....	—	—	93,9	84,9	71,1	69,8
Reino Unido .....	66,9	64,8	65,9	61,1	60,3	60,9

Fuente: BANKSCOPE (1998).

máticamente sus niveles de eficiencia entre 1992 y 1997 son Finlandia, Suecia, Suiza y el Reino Unido. Según McCauley y White (1997) y White (1998), el Reino Unido registró más actividades de F&A en su sector bancario (en términos de valor) entre 1991 y 1996 que ningún otro mercado bancario europeo y las mejoras en el coste podrían ser un reflejo parcial de esta tendencia. Todos los bancos británicos más importantes también se han embarcado en estrategias manifiestamente destinadas a reducir costes, en términos de cierre de sucursales y menor número de empleados. El menor coste en los bancos escandinavos es consecuencia principalmente (de nuevo) de las reorganizaciones forzosas que siguieron a la crisis bancaria de principios de la década de los noventa (como se ha señalado previamente, muchos bancos continentales no son capaces de generar un rápido ahorro en costes mediante reducciones de personal a causa de la restrictiva legislación laboral).

Las tendencias en ingresos y costes anteriormente citadas están detrás de las rentabilidades que se muestran en el cuadro n.º 6. Las cifras de rentabilidad sobre recursos propios (ROE) presentan una evidencia dispar, aun cuando en la mayoría de los países la rentabilidad mejoró entre 1994 y 1997. Dado que no existe una tendencia clara descendente en el rendimiento bancario entre países se podría argumentar que ello es una clara prueba de que la competencia no ha aumentado. Este punto de vista es, en cualquier caso, excesivamente

simplista. Se olvida el hecho de que el negocio tradicional basado en el margen financiero es, quizá, más competitivo que en épocas anteriores. Además, los bancos están aumentando cada vez más el peso de otros productos ordinarios en áreas tales como la banca de inversiones, el corretaje, el seguro, las pensiones, los fondos de inversión y otros productos de inversión colectiva (por citar sólo unos pocos), en los que hay operadores fuertemente asentados. La consecuencia de ello es la probabilidad de que la competencia sea intensa en muchas de estas áreas. Sin embargo, este argumento también olvida el importante papel que desempeña la tecnología, así como el de los nuevos competidores. Por ejemplo, los avances tecnológicos permiten que las entidades realicen operaciones de *outsourcing* con terceras empresas más eficientes en escala de operaciones. Del mismo modo, las grandes bases de datos de clientes hacen más eficaces y rentables las ventas cruzadas y la distribución de nuevos tipos de productos y servicios financieros. La tecnología ha impulsado el desarrollo de los servicios bancarios directos, etcétera. También los intermediarios financieros no bancarios, las grandes superficies y otras empresas comerciales compiten en la actualidad con los bancos en el área de los servicios financieros. Se trata de importantes elementos, todos ellos, que cambian la economía del negocio bancario europeo. La consecuencia es que resulta impropio deducir que la competencia esté descendiendo «obviamente», por el mero hecho de que se reduzca el número

CUADRO N.º 6

**RENTABILIDAD SOBRE RECURSOS PROPIOS (ROE), 1994-1997**  
(Porcentaje)

PAÍS	1984	1989	1992	1994	1996	1997
Austria .....	—	10,0	6,9	7,9	9,4	5,1
Bélgica .....	—	6,0	6,4	8,8	20,3	14,8
Dinamarca .....	1,0	3,0	-18,3	-0,9	16,4	11,8
Finlandia .....	5,1	4,0	-49,5	-25,7	11,9	19,8
Francia .....	—	9,4	4,3	-1,4	5,8	8,5
Alemania.....	21,1	12,4	13,2	11,9	11,9	15,8
Italia .....	—	14,0	9,8	4,4	6,8	5,7
Holanda .....	14,0	13,6	12,8	14,1	13,7	4,2
Noruega .....	14,1	5,5	-5,8	19,3	18,0	10,1
Portugal .....	5,5	9,2	8,5	6,1	9,3	11,3
España .....	8,9	14,6	10,6	8,2	14,6	14,5
Suecia.....	4,6	5,9	18,5	19,1	23,9	8,7
Suiza.....	—	—	8,2	7,8	9,6	9,8
Reino Unido .....	20,8	3,4	10,7	19,6	21,0	25,9

Fuente: BANKSCOPE (1998).

ro de entidades y no haya un descenso sistemático en la rentabilidad de la industria.

### III. ESTRUCTURA DE MERCADO, RENTABILIDAD Y EFICIENCIA EN LA BANCA EUROPEA

La teoría expresa la existencia de una relación entre estructura del mercado y rendimiento de la entidad. En este sentido, cabe esperar que la estructura de un mercado caracterizado por un gran número de empresas funcione de una forma distinta a la del mercado en el que domina una empresa. Hay toda una gama de distintos tipos de estructuras de mercado que permiten que las empresas operen de forma diferente: competencia perfecta (se eleva al máximo el bienestar del usuario); competencia imperfecta; oligopolio (competitivo o no competitivo), y monopolio. Estas cuatro estructuras de mercado principales se caracterizan por el número de empresas que los forman, que van desde infinito (competencia perfecta) hasta una sola (monopolio). En consecuencia, la estructura de mercado se puede valorar en virtud del número de empresas que lo configuran, por la distribución de la participación en el mercado de las empresas o por las diversas medidas de concentración (en la industria bancaria, las medidas más corrientes son los indicadores R.3 o R.5. Molyneux y otros, 1996).

Ni que decir tiene que decidir qué constituye «el mercado» es problemático en la industria banca-

ria dada su naturaleza multiproducto; sin embargo, la literatura tradicional de organización industrial que examina los mercados bancarios establece que existe una relación entre la estructura del mercado, la conducta de la empresa y el rendimiento de la industria. En particular, el paradigma tradicional estructura-conducta-rendimiento (SCP) muestra cómo la concentración del mercado induce a la colusión a las entidades de mayor tamaño de la industria lo que, por extensión, eleva los beneficios hasta niveles «no competitivos». La tesis es que si un reducido número de bancos domina la industria, es más fácil (y menos costoso) que se pongan de acuerdo entre sí (implícita o explícitamente). En consecuencia, los intermediarios de mayor tamaño pueden cargar tipos más elevados sobre los préstamos, pagar menos intereses por los depósitos, cobrar comisiones más elevadas, etc., en comparación con un entorno competitivo.

La gran mayoría de la literatura bancaria estadounidense y europea que ha tratado de contrastar el citado paradigma SCP llega, en términos generales, a la conclusión de que la concentración influye, en efecto, positivamente sobre los niveles de beneficios, a la vez que redundando en precios más elevados en los préstamos y remuneraciones más bajas en los depósitos (Gilbert, 1984, y Molyneux y otros 1996). Sin embargo, esta afirmación se debe matizar en muchos aspectos. La evidencia empírica no es abrumadora en modo alguno —en la revisión de 45 estudios realizada por Gilbert (1984), sólo en

27 se halla evidencia de que el paradigma tradicional se mantiene. Sin embargo, los estudios europeos, mucho menos numerosos, tienden a afirmar que la hipótesis se cumple. Estos resultados también han sido interpretados con considerable precaución en el sentido de que incluso cuando se encuentran relaciones positivas entre los niveles de concentración y la rentabilidad, el poder explicativo de los modelos estimados tiende a ser muy bajo —la variación en los niveles de concentración explica menos del 10-20 por 100 de la variación de la rentabilidad de la industria—, lo que significa que la concentración sólo tiene una influencia relativamente pequeña sobre la rentabilidad de la industria (aunque sea positiva).

Aun cuando parece que la relación entre la concentración del mercado y la rentabilidad es poco sólida, este hecho no se puede interpretar de una forma definitiva como un resultado de la colusión y el poder monopolista ya que puede ser, simplemente, un reflejo del hecho de que las empresas más importantes son más eficientes que sus competidoras más pequeñas. Partiendo de la igualdad de todos los demás factores, si los bancos más importantes son más eficientes obtendrán beneficios más elevados. Como consecuencia de ello, los mercados más concentrados tendrán unos niveles de beneficio más elevados porque las grandes empresas son más eficientes que sus competidoras de menor tamaño. Esta interpretación de la relación concentración-beneficios se suele denominar, en general, «hipótesis de la eficiencia». Dicho de otro modo, no es la colusión la que explica la relación positiva entre beneficios y concentración, sino la eficiencia individual de determinadas entidades.

El enfoque sobre la eficiencia bancaria ha generado una nutrida bibliografía que examina la escala (tamaño), la gama (combinación de productos) y la eficiencia *X* (eficiencia en la gestión y tecnológica). Los estudios que se desarrollaron hasta mediados de los años ochenta consideraban que las economías de escala tendían a ser evidentes en la banca a niveles relativamente bajos de tamaño del activo y que luego se agotaban (Molyneux y otros, 1996). Sin embargo, estudios más recientes, estadounidenses y europeos, han hallado una marcada evidencia de economías de escala en los grandes bancos (CE, 1997, y Berger y Humphrey, 1997). Los resultados respecto a las economías de gama en el sector bancario no son concluyentes y las estimaciones no suelen ser muy fiables. Sin embargo, la principal regularidad empírica que surge de la extensa literatura sobre la eficiencia en costes, es que las ineficiencias *X* son mucho más habituales que las economías de escala. Ello quiere decir

que las entidades de crédito pueden mejorar en gran medida su eficiencia en costes si emulan la mejor práctica de costes de la industria (mejorando los factores gerenciales y tecnológicos) en lugar de aumentar su tamaño. Aun cuando a partir de la revisión de 133 estudios de eficiencia en costes en la industria financiera que realizaron Berger y Humphrey (1997), estos sugieren que los grandes bancos presentan una mayor eficiencia *X* que los pequeños, hay bastante menos evidencia que demuestre que los grandes bancos se benefician mucho más de las economías de escala.

En resumen, la bibliografía, principalmente estadounidense, sugiere que las grandes entidades financieras son relativamente más eficientes, lo que significa que (como media) tienen más probabilidades de estar más cerca de la mejor práctica de coste de las instituciones de tamaño y combinación de productos similares. En el caso de bancos pequeños comparables (en tamaño y combinación de productos), las diferencias en coste varían en mucha mayor medida de la mejor práctica. En este caso, igualmente, se encuentran limitaciones en la estimación econométrica de todos los tipos de eficiencia en costes en la banca, sea de escala, de gama o de eficiencia *X* (Molyneux y otros, 1996), si bien la evidencia que surge de la reciente literatura sí que parece apoyar la existencia de ventajas de eficiencia *X* en los bancos más grandes.

Aunque la investigación europea sobre la eficiencia bancaria no es equiparable en volumen a la estadounidense, algunos estudios recientes han tratado de rectificar este desequilibrio. Vander Venet (1998), por ejemplo, utiliza la metodología *translog* para comparar las eficiencias en coste y beneficios de los bancos europeos, universales y especializados. Utilizando una muestra de 2.375 entidades de la UE, correspondientes a 17 países, para los años 1995 y 1996, el autor llega a la conclusión de que los conglomerados financieros son más eficientes, desde el punto de vista de los ingresos, que sus competidores especializados y que el grado de eficiencia tanto en costes como en beneficios es más elevado en los bancos universales, en comparación con los especializados. Los niveles medios de eficiencia son del 30 por 100 para las estimaciones que utilizan *outputs* de intermediación tradicionales (préstamos y valores) y del 20 por 100 para las estimaciones que incluyen *outputs* no tradicionales (ingresos por intereses y comisiones). En cuanto a los bancos diversificados, no parece que la ineficiencia guarde relación con el tamaño; sin embargo, las pequeñas entidades especializadas parecen relativamente ineficientes en comparación con sus homólogas de mayor dimen-

sión. Se ha comprobado que los resultados obtenidos por Vander Venet sobre la eficiencia en costes están en consonancia, en términos generales, con la comparación realizada por Allen y Rai (1996) de los sistemas bancarios universales frente a los especializados en varios países. Las economías de escala sólo se encontraron para las instituciones más pequeñas, las que tenían activos por debajo de los 10.000 millones de ecus, con rentabilidad constante a partir de ese nivel, mientras que se registraron deseconomías para los bancos más grandes (con activos por encima de los 100.000 millones de ecus). Vander Venet (1998) sugiere que este dato podría ser indicativo de que los tamaños de las entidades financieras en los que no se encuentran deseconomías son más grandes que en la década de los ochenta, resultado que también mostraron Berger y Mester (1997) en el caso de los bancos estadounidenses.

Altunbas y otros (1998), amplían la literatura establecida sobre la modelización de las características del coste de los mercados bancarios aplicando la forma funcional Fourier-Flexible y las metodologías de frontera de coste estocástico para estimar las economías de escala, las ineficiencias  $X$  y el cambio tecnológico de una amplia muestra de bancos europeos entre 1989 y 1997. Los resultados revelan que las economías de escala están extendidas en los distintos países y que aumentan según el tamaño de la institución. En líneas generales, las economías de escala se encuentran en un intervalo situado entre el 5 y el 10 por 100, mientras que las medidas de ineficiencia  $X$  registran valores superiores, del orden del 25 por 100. Estas medidas también varían en gran parte en los distintos mercados, en función de las entidades y a lo largo del tiempo. De ello se infiere que los bancos y cajas de ahorros pueden obtener economías en costes reduciendo las ineficiencias gerenciales y otras, a la vez que incrementando la escala de producción. Altunbas y otros (1999) demuestran asimismo que el progreso técnico ha tenido una influencia similar en todos los mercados bancarios europeos entre 1989 y 1996, reduciendo los costes totales en aproximadamente un 3 por 100 anual. Se muestra, además, que el impacto del progreso técnico en la reducción de los costes bancarios aumenta sistemáticamente con el tamaño del banco. Estos resultados, en conjunto, indican que de lo que más se benefician los bancos europeos más importantes es de las economías de escala y del progreso técnico. Altunbas y otros (1998) llegan a la conclusión de que estos son factores importantes que promueven la actual tendencia hacia la consolidación en la industria.

Sin embargo, los mercados bancarios pueden tender cada vez más a la concentración a medida que transcurre el tiempo, incluso aunque determinados bancos no tengan ventajas de eficiencia, poder de mercado o un tratamiento regulatorio especial. La literatura empírica de la organización industrial ha mostrado que con frecuencia se puede hacer una aproximación de la distribución de los tamaños de las empresas dentro de muchas industrias y /o países mediante diversas distribuciones asimétricas, de las cuales la que se emplea más ampliamente es la *log-normal*. Además, se puede generar una distribución asimétrica de los tamaños de las empresas mediante un proceso estocástico en el que el tamaño logarítmico de cada empresa está sujeto a una secuencia de choques aleatorios a lo largo del tiempo. Gibrat (1931) fue el primero en investigar las implicaciones de un proceso en el que el crecimiento de cada empresa en cada período es determinado aleatoriamente; su fórmula se conoce como Ley del Efecto Proporcional (LEP). La LEP se puede comprobar empíricamente investigando la relación tamaño-crecimiento. Si las tasas de crecimiento no varían con el tamaño, se puede deducir que la LEP se sostiene. En este caso, se puede esperar que la concentración aumente de forma natural con el tiempo. Si las entidades pequeñas crecen más deprisa que las grandes, se rechaza la LEP y no se encuentra una tendencia a largo plazo hacia el aumento de la concentración. Goddard y otros (1989) ensayan la LEP, entre 1990 y 1996, utilizando datos de corte transversal y pruebas de raíz unitaria para una muestra de más de 500 bancos en ocho países europeos. Cuando se trata de activos convencionales y de medidas del tamaño según los recursos propios se acepta la LEP en la mayoría de los casos, lo que sugiere que no existe relación entre el tamaño del banco y el crecimiento. Se llega a la conclusión de que con el tiempo se podría desarrollar una pauta del incremento de la concentración en los mercados bancarios europeos, incluso en ausencia de factores tales como la eficiencia mayor de los grandes bancos, la actividad de fusiones o la puesta en práctica de estrategias disuasorias a la entrada por parte de los bancos residentes.

Mientras que la mayoría de la bibliografía citada sugiere un incremento de la tendencia a la concentración en todos los mercados bancarios europeos, no ha habido estudios, al menos que sepamos, que traten de examinar la relación entre tamaño de la institución, eficiencia y concentración del mercado y el rendimiento de las entidades financieras en Europa. Sin embargo, Berger (1995) ha analizado estos parámetros para los Estados Unidos, evaluando

do la influencia de la estructura del mercado (concentración de la industria), el tamaño de la empresa y la eficiencia sobre la rentabilidad. El citado autor estima una serie de ecuaciones que siguen la estructura:

$$ROE (ROA) = a + b CONC + c MS + d X-EFF + e S-EFF + u$$

Donde:

ROE (ROA) = rentabilidad sobre recursos propios (o rentabilidad sobre activos);

CONC = índice Herfindahl (medida de la concentración del mercado de depósitos);

MS = participación de la entidad en el mercado de depósitos;

X-EFF = medida específica de la eficiencia X de la entidad;

S-EFF = relación específica de la eficiencia de escala de la entidad.

Berger (1995) ha comprobado que sólo las variables MS y X-EFF son importantes y positivas para explicar el rendimiento bancario estadounidense. Ello significa que las entidades de crédito más importantes tienden, por término medio, a obtener beneficios más elevados y que las que tienen mayor eficiencia X también obtienen mayores beneficios. Estos resultados son interpretados como una cierta evidencia de que los intermediarios más grandes pueden desenvolverse mejor porque gozan de un «poder de mercado relativo» (obtenido a través de elementos tales como la diferenciación de productos). Los bancos con mayor eficiencia X (cualquiera que sea su tamaño) obtienen beneficios más elevados porque tienen una capacidad de gestión y una tecnología superiores. Obsérvese que la concentración y las economías de escala son consideradas irrelevantes en cuanto a su influencia sobre el rendimiento del banco.

Estos resultados muestran, por tanto, que mientras la concentración del mercado no es un factor importante que influya sobre el rendimiento del banco, sí parece que lo sea el tamaño de la entidad. Sin embargo, Berger (1995) reconoce el débil poder explicativo de sus modelos:

«A pesar del limitado apoyo para las dos hipótesis (una influencia positiva de MS y X-EFF sobre los beneficios), no parece que haya hipótesis alguna de eficiencia (X-EFF y S-EFF) o poder del mercado (MS y CONC) que tenga gran importancia en la explicación de los beneficios bancarios».

Y prosigue:

«Las variables eficiencia y poder del mercado explican relativamente poco de la variación de la rentabilidad (con una mediana de  $R^2$  por debajo del 10 por 100) y los coeficientes de las ecuaciones de probabilidad sugieren que se necesitarían unos aumentos muy grandes en la eficiencia y la participación en el mercado para elevar de manera importante los beneficios esperados... La evidencia no descarta la posibilidad de grandes aumentos, relativamente ciertos, en los beneficios de las fusiones u otra acción, aun cuando sugiere que las empresas deben mirar más allá de la simple estructura de mercado y de las variables de eficiencia...»

Estos datos sugieren claramente que la concentración de mercado y el tamaño del banco no resultan particularmente importantes a la hora de determinar el rendimiento de las entidades y, además, rechazan claramente la hipótesis tradicional SCP que sugiere que la concentración del mercado permite que las empresas obtengan beneficios anti-competitivos. Si ello es cierto en otros sistemas, los reguladores de la competencia comprobarán que es difícil adherirse a la opinión de que la concentración y/o la participación en el mercado aumenten, de manera evidente, la rentabilidad (o la capacidad de los bancos para ganar rentas monopolistas) si se aumenta el tamaño.

Para ensayar estas relaciones emprendemos un análisis de los mercados bancarios europeos similar al realizado por Berger (1995) utilizando datos de bancos de 15 países europeos entre 1989 y 1996 (1). Los resultados son los siguientes:

$$ROA = 0,359 + 4,198 CONC^* - 0,134 MS^* + 0,857 X-EFF^* + 1,234 S-EFF^* - u$$

$R^2$  (ajustado) = 0,05;

Número de observaciones = 16.820;

\* = significativo al nivel de confianza del 5 por 100.

Estos resultados sugieren que en los sistemas bancarios europeos existe una relación positiva entre la concentración del mercado y la rentabilidad bancaria. Además, tanto la eficiencia de escala como la eficiencia X están relacionadas de forma positiva con los beneficios, de donde se deduce que, por término medio, los bancos que se benefician de esas economías generan beneficios más elevados. Parece que la participación en el mercado está inversamente relacionada con la rentabilidad lo que sugiere que, por término medio, los bancos más pequeños son más rentables que sus homólogos más importantes.

Como contraste a los resultados de Berger (1995) para el mercado estadounidense, la concentración y las eficiencias parecen ser más importantes como factores explicativos en la banca europea. Sin embargo, el escaso valor explicativo de nuestros modelos sugiere que estas variables, si bien significativas, explican relativamente poco de la variación en la rentabilidad del banco. Por tanto, nuestras principales conclusiones concuerdan con las preocupaciones de Berger (1995) sobre la idoneidad de dichos modelos para explicar la variación en la rentabilidad del banco.

#### **IV. EL ENTORNO CAMBIANTE EN LA BANCA EUROPEA Y LA COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS**

Los recientes avances en la economía antimonopolio, a pesar de lo mencionado anteriormente, cuestionan que exista una justificación para examinar relaciones del tipo estructura-rendimiento en los mercados bancarios. Como se expuso en un reciente artículo crítico en *The Economist* (1998), este enfoque está sujeto a dos defectos de planteamiento principales: primero, no resulta claro, con frecuencia, cuál es el mercado relevante; segundo, incluso cuando el alcance del mercado que se investiga es claro, la relación entre medidas de concentración y poder el mercado no lo es. Esto ha llevado a los economistas a valorar menos las cuotas de mercado mientras que la atención crítica se ha centrado en las formas de evaluar si una fusión conlleva mayores precios que sin ella.

Durante la década de los ochenta se prestó particular atención al concepto de la capacidad de contestabilidad de los mercados. Su explicación se basa en que si las condiciones de entrada son relativamente libres y los recién llegados pueden salir del mercado y recuperar sus costes, entonces «... un monopolista sensato se adelantará a la competencia estableciendo sus precios como si operara en un mercado competitivo y no habrá daño económico». Cuanto mayores sean las barreras de entrada y de salida menos expuesto a la libre competencia y, por ende, menos competitivo, será el mercado. Cuanto menores sean los incentivos para que nuevas entidades compitan con las empresas ya establecidas, más probabilidades habrá de que las existentes restrinjan el *output* y eleven los precios. Aunque la noción de contestabilidad fue fuertemente apoyada durante los años ochenta e influyó en gran medida en la política antimonopolio estadounidense, la preocupación de que los costes

invertidos fueran realmente importantes en muchas fusiones llevó a los economistas a centrarse en modelos (por lo general, teoría de juegos) de competencia estratégica entre oligopolistas para evaluar el resultado del poder del mercado. Este último enfoque utiliza, típicamente, una modelización compleja y datos de precio/rendimiento para evaluar la posibilidad de que se produzca una colusión como consecuencia de las fusiones (de ello se ofrecen ejemplos en el estudio de *The Economist* de 1998). Hasta donde sabemos, estas técnicas no han sido rigurosamente aplicadas a ninguna fusión bancaria (hasta el momento). Quizás ello se deba a la complejidad de tener que tratar con fusiones entre empresas de servicios de productos múltiples en las que no se dispone fácilmente de datos detallados y normalizados sobre productos y precios. (Asimismo, la contestabilidad del mercado, como se sugiere posteriormente, describe probablemente la naturaleza competitiva de muchas áreas de operaciones bancarias, del mismo modo, cuando no mejor, que los modelos de competencia estratégica entre oligopolistas).

Antes de volver a la noción de la contestabilidad de mercado, se presenta un ejemplo relativamente sencillo desarrollado por Molyneux (1995) de la forma en que se puede modelizar la rivalidad entre los principales bancos de los mercados bancarios europeos. En esta investigación, se comprueba que la relación concentración-beneficios tradicional se mantiene, aun cuando viene determinada por el comportamiento de los dos bancos más importantes. En particular, parece que un gran banco principal promueve la cooperación (colusión) con otros bancos principales, si bien la aparición de un segundo banco importante parece inducir a la rivalidad con los líderes, antes que a la cooperación. No parece que el impacto de otros rivales más distantes afecte a la rentabilidad de los bancos en la industria. En conjunto, estos resultados sugieren que los legisladores deberían preocuparse si el banco más importante del sistema es bastante más grande que sus competidores inmediatos. Los legisladores pueden encontrar una buena justificación para estimular las fusiones entre grandes bancos, si pueden actuar como competidores más fuertes de los líderes del mercado. Hasta donde sabemos, ningún otro estudio investiga este tipo de comportamiento en los mercados bancarios, por lo que resulta difícil generalizar que la misma pauta de comportamiento se mantenga a lo largo del tiempo y en otros mercados bancarios, como por ejemplo, el estadounidense. El cuadro n.º 7 trata de aportar una indicación simple de la relación existente entre el tamaño relativo de los dos bancos principales de

CUADRO N.º 7

**TAMAÑO RELATIVO DE LOS DOS BANCOS  
PRINCIPALES Y DIFERENCIAS DE RENDIMIENTO  
EN 1996**

PAÍS	<i>Dimensión del activo del banco más importante/Dimensión del segundo banco</i>	<i>ROE del banco principal/ROE del segundo banco</i>
Bélgica.....	1,24	0,66
Francia.....	1,34	1,53
Alemania.....	1,52	1,01
Italia.....	1,11	0,86
Holanda.....	1,23	1,34
España.....	1,15	0,86
Reino Unido.....	1,27	1,27

varios sistemas bancarios europeos y su correspondiente rentabilidad.

Este cuadro muestra cómo el banco más importante de Alemania en 1996 era 1,52 veces más grande que el segundo en términos de activos, mientras que el ROE era virtualmente el mismo. A la vista del cuadro n.º 7 es difícil describir una tendencia clara que muestre que cuanto más grande sea la diferencia en tamaño de los dos bancos principales, mayor sea la diferencia en los ROE, aun cuando una correlación simple de 0,3 implica que hay, cuando menos, cierta evidencia de que los líderes del mercado obtienen una rentabilidad relativamente más alta que la del segundo banco. Si bien es interesante, esta evidencia sólo aporta pruebas no concluyentes de que contar con dos bancos grandes de similar dimensión es «mejor» que tener líderes del mercado cuyos tamaños difieran sustancialmente.

Tradicionalmente, el ámbito de la banca comercial ha sido definido con claridad. Su alcance era más amplio, o más reducido, de acuerdo con las distintas normas nacionales y su herencia histórica. Como característica típica de esta industria, la producción y la distribución de los productos y servicios bancarios siempre se han integrado verticalmente. La imagen es menos clara en la actualidad, sin embargo, ya que las barreras de la regulación delimitan escasamente la frontera entre la banca y otros proveedores de servicios financieros. Las innovaciones financieras y las nuevas tecnologías están dando nueva forma al proceso de producción y distribución de todos los servicios financieros, de acuerdo con las ventajas comparativas de diversas

instituciones y mercados. Como resultado lógico, las entidades de crédito buscan nuevas oportunidades para diversificarse o centran su prestación de servicios financieros de acuerdo con su competitividad relativa.

En los principales países industriales, la distinción entre las actividades de banca tradicional (que capta depósitos y ofrece préstamos) y las del mercado de capitales se ha erosionado. Un grupo aún más amplio de activos negociables, generado a través de un intenso proceso de innovación, se ha combinado con el uso de las nuevas tecnologías para apoyar la aparición y el rápido crecimiento de los mercados monetarios y financieros. Los bancos y cajas de ahorros han experimentado un amplio proceso de desintermediación, perdiendo gran parte de su cuota de mercado en crédito y depósitos, sobre todo, con respecto a los grandes clientes corporativos y a los inversores institucionales. El importante crecimiento de la industria minorista de fondos de inversión, así como de otros vehículos de ahorro colectivo e inversión (tales como los seguros de vida y las pensiones) también está promoviendo la desintermediación en los negocios bancarios minoristas. Este cambio gradual en la financiación, que tiende a beneficiar a los operadores del mercado de capitales (por ejemplo los bancos de inversiones, las empresas de seguros y los inversores institucionales), ha forzado a muchos bancos comerciales a desarrollar operaciones similares para beneficiarse de la tendencia hacia la desintermediación.

La separación tradicional entre banca comercial, seguros, banca de inversiones y gestión de activos que caracterizó a muchos mercados nacionales no existe ya en Europa y se está erosionando gradualmente en los Estados Unidos, en Japón y en otros países. Como consecuencia de ello, se ha intensificado la competencia en la industria de los servicios financieros. Son los mercados nacionales los primeros en experimentar el aumento de la competencia, a medida que los bancos y cajas de ahorros del país van adquiriendo y/o desarrollando una oferta más amplia de operaciones lucrativas para competir con los operadores del mercado de capitales y los inversores institucionales. A medida que los márgenes se estrechan en los servicios financieros nacionales, las empresas afectadas tratan de expandirse al exterior para generar una rentabilidad más elevada.

El deseo de encontrar oportunidades rentables en una gama de áreas y mercados de servicios financieros que se hace cada vez más amplia, es un reflejo del enconado entorno competitivo que

ha traído consigo la desregulación, las nuevas tecnologías y los cambios en la demanda de los clientes, así como las limitadas oportunidades de crecimiento de las áreas de negocio tradicionales. Muchas de estas fuerzas están reflejadas en la proliferación de nuevos proveedores de servicios financieros.

En un entorno semejante, el coste que implica el acceso a muchas nuevas áreas bancarias ha descendido en gran medida. Claras indicaciones de estas tendencias son el rápido crecimiento de los servicios bancarios y de seguros y el aumento de nuevas empresas dedicadas a la financiación de activos (*factoring y leasing*), operadores de tarjetas de crédito, entidades de financiación, entidades de capital-riesgo, etc. En consecuencia, los bancos compiten en la actualidad más que nunca con una gama más amplia de empresas, financieras o no. Parece, cada vez más, que cualquier operador importante que tenga una «imagen de marca» de primer orden puede integrarse en la industria de servicios financieros (minorista cuando menos). El crecimiento de las operaciones de servicios financieros por Internet está abriendo aún más la puerta de entrada al mercado, abriéndola a empresas tecnológicas y reduciendo de manera importante los costes de transacción y tramitación. Los costes de inversión relacionados con la banca en Internet son despreciables en comparación con los de la «antigua» banca de sucursales.

Existe cierta evidencia (si bien exigua) de que la desregulación y los avances tecnológicos están haciendo que la banca y la industria de servicios financieros en Europa y en otras partes del mundo se vean cada vez más expuestas a mercados contestables.

Algunas investigaciones, como los estudios emprendidos por Molyneux y otros (1994) y De Bandt y Davis (1998), encuentran pruebas de competencia monopolística en una variedad de sistemas bancarios europeos. Tales estudios se encuentran en consonancia con la noción de mercados contestables. De Bandt y Davis (1998) también observan que las condiciones competitivas de los mercados bancarios francés, alemán e italiano distan aún de las que se dan en el mercado estadounidense. Aun cuando la investigación en esta área está en sus primeros pasos, existe al menos cierta evidencia empírica que sugiere la existencia de mercados contestables en Europa.

## V. EL PAPEL DE LOS GRANDES BANCOS Y LAS RAZONES FUNDAMENTALES PARA LA CONSOLIDACIÓN

Otro argumento para contar con grandes entidades financieras de tamaño similar es que, de este modo, se reduce la posibilidad de que una primera ejerza una influencia indebida sobre una amplia gama de áreas, sobre todo si existe siempre la posibilidad de que surjan amenazas competitivas creíbles por parte de rivales de dimensiones similares. Esta opinión se basa en la noción de que a los gobiernos les interesa promover y preservar un número reducido de «grandes bancos». Revell (1987) identifica como «grandes bancos» al grupo de entidades de mayor tamaño en cualquier país que disfrutan de ciertos privilegios, por razón de su tamaño, (es decir, lo probable es que se les considere «demasiado importantes» o «demasiado grandes» para permitir que pasen dificultades) que con frecuencia pueden exceder a sus obligaciones. Gardner y Molyneux (1997) afirman que los grandes bancos:

- reciben el grueso de la financiación industrial y constituyen un núcleo pivotante en la economía del país;
- ocupan, tradicionalmente, una posición clave en el control del sistema financiero desarrollado por el banco central, dado que soportan especialmente el impacto de las medidas de política monetaria, resultando esenciales en los mecanismos de transmisión de ésta;
- se espera que se impliquen en las crisis bancarias adquiriendo bancos en dificultades o aportando liquidez adicional en determinados momentos críticos;
- se utilizan como conducto para determinadas iniciativas financieras gubernamentales, como por ejemplo créditos comerciales subsidiarios, créditos preferenciales para ciertos sectores, créditos a estudiantes, etcétera.

También se ha mencionado que es de «interés nacional» estimular las fusiones entre grandes bancos, sobre todo cuando existe la amenaza de compra por parte de un líder del mercado extranjero. Este punto de vista ha sido anunciado públicamente en Francia (por el ministro de Finanzas, a principios de 1998) y en Italia (así como en España a principios de los noventa) dadas las amenazas competitivas que se espera presente la UEM. Varios analistas señalan que los «grandes bancos» o «líderes nacionales» deben tener unas dimensiones

suficientes para que sean competitivos, lo que habitualmente significa que un volumen de activo de por los menos 150 a 200 millones de dólares sería suficiente para tener una razonable presencia a escala europea y ser inmune a las OPAS hostiles.

Estos factores, junto con las restantes razones económicas (aumento del producto y de la participación geográfica en el mercado, oportunidades para reducir costes, etc.) también son cuestiones importantes que promueven la tendencia hacia la consolidación en la banca europea. La adquisición del Royal Bank of Scotland por parte del Natwest, en febrero de 2000, así como otras grandes operaciones bancarias en Francia, Italia y España durante 1999, son reflejo de esta tendencia (tal y como expresa igualmente Morgan Stanley Dean Witter, 1998). Si se produce una megafusión para crear un banco bastante más grande que el segundo banco actual, la historia nos enseña que otra fusión tendrá lugar entre otros grandes bancos en un plazo breve, a fin de preservar el statu quo.

## VI. EL IMPACTO DE LAS FUSIONES SOBRE EL RENDIMIENTO BANCARIO

Se encuentran datos registrados en los Estados Unidos que sugieren que las fusiones dentro de un mismo mercado (o con solapamientos) generan los mayores ahorros en costes, no sólo en términos de reducción de nóminas y sucursales, sino también en cuanto al ahorro en los costes de los sistemas y en los costes operativos. La evidencia de este tipo de fusiones en Europa es, sin embargo, mixta. Los acuerdos del Reino Unido han tenido éxito en la mejora de las relaciones de eficiencia —la adquisición por HSBC de Midland tuvo como resultado un descenso en la *ratio* coste-ingresos desde el 70 por 100 en 1992 hasta situarse por debajo del 60 por 100 a finales de 1997. La relación del coste de Lloyds/TBS descendió en un 12 por 100 para el mismo período.

Los bancos y cajas de ahorros de la Europa continental parecen haber tenido menos éxito. ABN AMRO redujo el número de oficinas y de personal en el país en los años siguientes a la fusión y presentó una cierta mejora en su ROE, después de cierto tiempo. Su relación costes-ingresos se ha mantenido virtualmente estática durante los años noventa. La mayor parte de la mejoría en beneficios de ABN AMRO se debió a su incursión en la banca de inversiones y en operaciones internacionales. En España, los acuerdos de fusión que llevaron a cabo el Banco Bilbao Vizcaya y el Banco

Central Hispano (BCH) fueron negociaciones complejas que tardaron de tres a cuatro años en generar ahorros en costes y mejorar la rentabilidad.

Una de las razones por las que puede encontrarse esta evidencia mixta en las operaciones dentro del mercado es que la competencia en la banca europea es tan intensa que las economías en costes pasan a los consumidores en forma de márgenes de intermediación más reducidos y gastos y comisiones menores. La intensa competencia proveniente de cajas de ahorros y cooperativas de crédito en muchos sistemas explica, en parte, esta tendencia. Por lo demás, las leyes laborales restrictivas prohíben (o limitan severamente) las reducciones de personal rápidas.

Las ganancias en eficiencia y las mejoras en el rendimiento de otros tipos de actividades de fusión (sin solapamiento de negocio, de mejora de ingresos/productos y de operaciones transnacionales) son mucho más difíciles de identificar. Los grandes acuerdos internacionales sólo se han producido recientemente (Merita/Nordbanken, ING/BBL) y la reacción del precio de las acciones a corto plazo ante el anuncio de tales negociaciones ha sido negativa. Queda por ver si generarán importantes ganancias del corto al medio plazo (aunque Vander Vennet (1996) y Altunbas y otros (1997) sugieren unas ganancias de eficiencia *X* limitadas en los acuerdos bancarios europeos transnacionales). Aun cuando se prevé que la fusión entre USB y SBC para crear el United Bank of Switzerland reducirá costes en el 20 por 100 a lo largo de tres años, los datos procedentes de los Estados Unidos sugieren que un objetivo tan ambicioso puede no ser realista. Ninguna operación de fusión de grandes bancos estadounidenses anunciada en 1998 ha alcanzado los ahorros previstos previamente a la fusión, lo que, junto con las preocupaciones suscitadas por el efecto 2000, ayudó a reducir los precios de las acciones de los bancos estadounidenses, registrándose continuos récords a este respecto durante los últimos meses de 1999.

## VII. EL IMPACTO DE LA UEM

Es de esperar que la UEM acentúe muchas de las tendencias esbozadas anteriormente, sobre todo porque, de acuerdo con Vives (1998), se eliminan dos fuentes de segmentación del mercado o de ventaja competitiva para los bancos locales: el riesgo de tipo de cambio y la experiencia en la política monetaria nacional. El compromiso, creíble, de liberalizar el mercado bancario europeo seguirá ha-

ciendo que las prácticas sean más uniformes y el establecimiento de precios más transparente. Radecki (1998) señala que la presencia de bancos que operan a escala nacional en los Estados Unidos socava el ámbito de dominio de los bancos locales. Se muestra cómo, a medida que se han reducido las restricciones para el establecimiento de sucursales, la conexión entre la concentración local y los tipos de interés se ha erosionado. Este dato sugiere que incluso si un banco es líder en cuanto a cuota de mercado en el ámbito local, su capacidad para ejercer poder de mercado se encuentra cada vez más restringida. Es probable que bajo la UEM, los mercados bancarios experimenten este tipo de efectos. Las entidades de crédito nacionales tendrán que competir cada vez más con los bancos extranjeros y otros proveedores de servicios, lo que perjudicará a su capacidad de ejercer el poder de mercado, a pesar de una creciente consolidación. Asimismo debe hacerse constar que aunque los mercados bancarios europeos individuales son, en general, más concentrados que el estadounidense, en la UEM en su conjunto el nivel de concentración es, en realidad, más bajo (CEPR 1999).

Los mercados financieros continuarán haciéndose más profundos y se harán más integrados, lo que supondrá un nuevo impulso para la actividad del mercado de capitales y del mercado monetario europeo. Numerosos analistas opinan que el avance hacia un mercado de capitales europeo totalmente integrado impulsará la emisión de obligaciones privadas y una creciente titulización. La introducción de una moneda única también aporta oportunidades sustanciales en las actividades de gestión de activos que, habitualmente, no presentaban una adecuada diversificación a escala europea. Asimismo, se espera que las sombrías perspectivas de la provisión estatal de pensiones empuje a muchos hogares a volver la vista hacia las soluciones privadas de ahorro para la jubilación. Esto conducirá a una creciente demanda de productos de inversión en Europa que impulsarán aún más el mercado de capitales y la gestión de activos. Una estrategia importante de los mayores bancos y cajas europeos ha sido, de hecho, el aumento sustancial de sus actividades de gestión de activos y banca privada a lo largo de estos últimos años. En concreto, este fue uno de los motivos principales que promovieron la fusión bancaria UBS/SBC (CEPS 1998a).

El incremento de la integración del mercado financiero y la creciente consolidación en el sector bancario suscitan cierta preocupación en relación con los efectos externos que tendría el fracaso de

un banco de primer orden. Tal y como expresa Vives (1998, pág. 32), «La perspectiva de una crisis de liquidez o un efecto dominó a causa de un fallo de los compromisos interbancarios no es remota... Ello quiere decir que Europa necesitará un prestamista de última instancia y la supervisión coordinada de las instituciones financieras». Es probable que esto llegue a ser una necesidad si surge una variedad de grupos bancarios o de servicios financieros paneuropeos. En la actualidad, la responsabilidad supervisora recae sobre las autoridades nacionales, pero este puede no ser un sistema apropiado si los reguladores nacionales no tienen en cuenta los posibles efectos externos de primer orden que desataría una quiebra bancaria (CEPS 1998b).

En conjunto, la UEM dará lugar a un sector financiero y bancario europeo más competitivo e integrado. Los precios se harán más transparentes y la industria seguirá consolidándose a buen ritmo. De Bandt (1999) sugiere que es probable la aparición de un grupo de empresas bancarias paneuropeas de importancia, junto con toda una serie de líderes nacionales y de operadores regionales y locales más pequeños. La reestructuración del sistema bancario debería ayudar a reducir el exceso de capacidad y a mejorar la eficiencia del sistema. La mayor integración del sector bancario y financiero pondrá más presión sobre las autoridades para que desarrollen una estructura supervisora paneuropea más eficaz que abarque la banca, el seguro y otras áreas de servicios financieros.

## VIII. CONCLUSIÓN

Se han examinado en este trabajo las principales características estructurales y competitivas del sistema bancario europeo a la vez que se ha esbozado el importante impacto de la UEM. Se muestra cómo, mientras los mercados bancarios se han concentrado cada vez más y el número de entidades ha descendido, parece que la competencia se ha intensificado. Muchos países siguen presentando indicadores de exceso de capacidad en el sistema y de que la tendencia a la consolidación, sobre todo con la aparición de la UEM, continuará. Un aspecto importante señalado en este trabajo es el que la concentración del mercado y el tamaño del banco son indicadores deficientes del poder del mercado. Se encuentra igualmente una creciente evidencia de que los grandes bancos europeos tienen ventajas de eficiencia sobre sus homólogos más pequeños. Del mismo modo, parece que se benefician más del progreso tecnológico. La mayor parte

de la evidencia disponible señala la presencia de una creciente concentración en los mercados bancarios europeos. Sin embargo, los indicadores son poco significativos en lo que respecta a la posibilidad de que la estructura del mercado y el tamaño del banco influyan claramente sobre el rendimiento. Importantes factores estratégicos, tales como la desregulación y el cambio tecnológico, están cambiando la economía de la industria, reduciendo las barreras de entrada y haciendo los mercados más contestables. Dada la gama, cada vez más amplia, de proveedores de servicios financieros, el mercado «nacional» más amplio creado por la UEM y el actual entorno competitivo, la concentración en los mercados bancarios comerciales nacionales se está convirtiendo en una cuestión antimonopolio de escaso alcance. La posterior integración del sector bancario y financiero ejercerá más presión sobre las autoridades para que desarrollen una estructura supervisora paneuropea más eficaz, que abarque la banca, el seguro y otras áreas de servicios financieros.

#### NOTAS

(\*) Institute of European Finance. Universidad de Gales, Bangor. Traducción de DIORKI, revisada por el Departamento de Sistema Financiero de FUNCAS.

(1) Las estimaciones sobre la eficiencia específica de la entidad y la eficiencia de escala se obtuvieron estimando la frontera de coste estocástico Fourier Flexible, utilizando una especificación de tres *outputs* (préstamos, activos, negocio de fuera de balance) y tres *inputs* (mano de obra, capital físico y depósitos). Los datos fueron obtenidos de BankScope.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ALLEN, L., y RAI, A. (1996), «Operational Efficiency in Banking: An International Comparison», *Journal of Banking and Finance*, mayo, páginas 655-672.
- ALTUNBAS, Y.; P. MOLYNEUX, y THORNTON, J. (1997), «Big bank mergers in Europe. An analysis of the cost implications», *Economica*, 64, págs. 317-29.
- ALTUNBAS, Y.; GARDENER, E. P. M.; MOLYNEUX, P., y MOORE, B. (1999), «Efficiency in european banking» (de próxima publicación en *European Economic Review*).
- ALTUNBAS, Y.; GODDARD, J., y MOLYNEUX, P. (1999), «Technical change in banking», *Economics Letters*, 64, págs. 215-221.
- ASSOCIATION BELGE DES BANQUES (1997), «Vade-mecum statistique du secteur bancaire 1996», *Aspects et Documents*, 191.
- (1998), «Vade-mecum statistique du secteur bancaire 1997», *Aspects et Documents*, 195.
- BANCA D'ITALIA (1996), *Annual Report*.
- (1998), *Economic Bulletin*, n.º 27, octubre.
- BANCO DE ESPAÑA (1998), *Economic Bulletin*.
- BANCO DE PORTUGAL (1993, 1995, 1996, 1997), *Annual Report*.
- BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (1996), *Annual Report*, BIS, Basilea.
- (1998), *Statistics on payment systems in the group of ten countries*, Basilea, diciembre.
- BANK OF ENGLAND (1997, 1998), *Statistical Abstract*.
- BANK OF FINLAND (1998), «Financial stability in Finland», *Bulletin*, volumen 72, n.º 12, diciembre.
- BANQUE DE FRANCE (1997, 1998, 1999), *Bulletin de la Banque de France. Supplément Statistiques*, primer y cuarto trimestres.
- (1996, 1990), Comité des établissements de crédit et des entreprises d'Investissement (CECEI), *Rapport Annuel*.
- BERGER, A. N. (1995), «The profit-structure relationship in banking-tests of market power and efficient structure hypothesis», *Journal of Money, Credit and Banking*, 27 (2), págs. 404-431.
- BERGER, A. N., y HUMPHREY, D. (1997), «Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research», *European Journal of Operations Research*, 98, págs. 175-212.
- BERGER, A. N., y MESTER, Loretta J. (1997). «Inside the black box: What explains differences in the efficiencies of financial institutions?», *Journal of Banking and Finance*, 21, págs. 895-947.
- BUILDING SOCIETIES ASSOCIATION (1990-1997), *Building Societies Annual Account Data*.
- BUILDING SOCIETIES COMMISSION (1995/96, 1996/97, 1997/98), *Annual Report*.
- CECA (1990-1997), *Financial Accounts of Spanish Savings Banks*.
- CE (1997), *The single market review. Credit Institutions*, Kogan Page, Londres.
- CEPR (1999), «The Future of European banking», *Centre for Economic Policy Research Series in Monitoring European Integration*, número 9, enero.
- CEPS (1998a), *Capital markets and EMU: Report of a CEPS Working Party*, Centre for European Policy Studies, Bruselas.
- (1998b), *Prudential Supervision in the Context of EMU*, Centre for European Policy Studies, Bruselas, mimeo.
- DANISH SECURITIES COUNCIL (1990-1997), *Penge- og realkreditinstitutter*, Statistisk Materiale.
- DE BANDT, O. (1999), «EMU and the structure of the European banking system», *BIS Conference Papers: The Monetary and Regulatory Implications of Changes in the Banking Industry*, vol 7, marzo, págs.121-141.
- DE BANDT, O., y DAVIS, E. P. (1998), «Competition, contestability and market structure in european banking sectors on the eve of EMU. Evidence from France, Germany, and Italy with a perspective on the United States», documento presentado en la *VII Tor Vergata Financial Conference on «Post-Euro Competition and Strategy among Financial Systems and Bank-Firm Relations»*, Roma, 26-27 de noviembre.
- DE NEDERLANDSCHE BANK (1990, 1993, 1996, 1997), *Annual Report*.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (1995, 1997, 1998), *Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, Banken Statistik*, diciembre, octubre, diciembre.
- ECONOMIST, THE (1998), *The economics of antitrust*, Mayo 2-8, páginas 94-96.
- EUROPEAN CENTRAL BANK (1999), *Possible effects of EMU on the EU banking systems in the medium to long term*, febrero.
- FINNISH BANKERS' ASSOCIATION (1994), *Banking Year 94*.
- (1995), *Banking Year 95*.
- (1996), *Banking Year 96*.
- (1997), *Banking Year 97*.
- GARDENER, E. P. M., y MOLYNEUX, P. (1997), «The too-big-to-fail doctrine revisited», *EIB papers*, 2, 1, págs. 15-32.

GENETAY, N., y MOLYNEUX, P. (1998), *Bancassurance*, Macmillan, Londres.

GILBERT, R. A. (1984), «Bank market structure and competition. A survey», *Journal of Money, Credit and Banking*, 16 (4), noviembre, parte 2, págs. 617-645.

GIBRAT, Robert (1931), *Les inegalites economiques*, París, Librairie du Recueil Sirey.

GODDARD, J.; MOLYNEUX, P., y WILSON, J. (1999), *The relationship between the size and the growth of banks*, mimeo.

MCCAULEY, R. N., y WHITE, W. (1997), «The euro and european financial markets», *Bank for International Settlements Working papers*, número 41, BIS, Basilea.

MOLYNEUX, P. (1995), «Cooperation and rivalry in banking markets», Capítulo 1 de *Research in International Business and Finance*, volumen 12, DOUKAS, J., y LANG, L. (eds.), págs. 3-23.

MOLYNEUX, P.; ALTUNBAS, Y., y GARDENER, E. P. M. (1996), *Efficiency in european banking*, Wiley, Londres.

MOLYNEUX, P.; WILLIAMS, Lloyd, y THORNTON, J. (1994), «Competitive conditions in european banking», *Journal of Banking and Finance*, mayo, vol. 18, n.º 3, págs. 445-460.

MORGAN STANLEY DEAN WITTER (1998), «Consolidation and the eurobanks: Survivability and the 'Selfish Gene'», *UK and Europe Investment Research*, 13 de octubre, págs. 1-55.

NORDISKA BANKMANNAUNIONEN (1997), *NBUS Statistikrapport*.

NORGES BANK (1998, 1997, 1996, 1995, 1994, 1993, 1990, 1985), *Economic Bulletin*.

OECD (1996, 1994, 1991), *Bank Profitability: Financial Statements of Banks, 1985-1994; 1983-1992; 1981-1989*, Paris, OECD.

OESTERREICHISCHE NATIONALBANK (1990, 1997, 1998, 1999), *Statistisches Monatsheft*, 11/1990, 10/1997, 2/1998, 1/1999.

RADECKI, L. J. (1998), «The expanding geographic reach of retail banking markets», *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, junio, 4, 2, págs. 15-34.

REVELL, Jack (1987), «Mergers and the role of large banks», *IEF Monograph*, 2, IEF, Bangor.

SVERIGES RIKSBANK (1997, 1998), *Quarterly Bulletin*, 1997/1, 1998/1.

VANDER VENNET, R. (1996), «The effect of mergers and acquisitions on the efficiency and profitability of EC credit institutions», *Journal of Banking and Finance*, noviembre, págs. 1531-1558.

— (1998), «Cost and profit dynamics in financial conglomerates and universal banks in Europe», documento presentado al *SUERF/CFS Colloquium*, Frankfurt, 15-17 de octubre.

VIVES, X. (1998), «Competition and regulation in european banking», octubre, mimeo.

WHITE, W. (1998), «The coming transformation of continental european banking?», *Bank for International Settlements Working Paper*, número 54, BIS, Basilea.

## Resumen

El presente trabajo lleva a cabo un repaso de las principales características estructurales y competitivas de los sectores bancarios europeos y del impacto producido por la UEM. Se muestra cómo, mientras que los mercados bancarios se han ido concentrando cada vez más y el número de bancos y cajas ha decrecido, la competencia continúa intensificándose. Dado el gran número de estas entidades y sucursales, muchos países presentan indicadores de un exceso de capacidad del sistema y de que la tendencia a la consolidación se mantendrá, sobre todo tras la aparición del euro. Uno de los temas tratados en este trabajo es que la concentración del mercado y la dimensión de la institución no constituyen buenos indicadores del poder del mercado. Se encuentra asimismo una evidencia creciente de que los grandes bancos europeos aventajan, en lo que a la eficiencia se refiere, a sus homólogos más pequeños. De igual modo, parece que se benefician en mayor medida del progreso tecnológico. Los datos disponibles definen una creciente concentración en todos los mercados bancarios europeos a raíz de la UEM. Sin embargo, son escasas las evidencias que sugieran que la estructura del mercado y las dimensiones de la banca influyan en gran medida en la rentabilidad. Importantes impulsores estratégicos, tales como la desregulación y el cambio tecnológico, están transformando la economía del sector, reduciendo las barreras a la entrada y haciendo que los mercados sean más contestables. Dada la amplia, y cada vez mayor, gama de proveedores de servicios financieros, y dado el mercado «nacional» más amplio creado por la UEM y el actual entorno competitivo, la concentración en los mercados bancarios comerciales nacionales se está convirtiendo en un aspecto de la política antimonopolio de importancia secundaria. Además, la posterior integración de los sectores bancario y financiero ejercerá una presión sobre las autoridades para que desarrollen una estructura supervisora paneuropea más eficaz que abarque las entidades de crédito, los seguros y otras áreas de servicios financieros.

*Palabras clave:* UEM, sector bancario, rentabilidad, competitividad, concentración.

## Abstract

This article carries out a review of the main structural and competitive features of the European banking sectors and of the impact caused by EMU. We show that, while banking markets have become increasingly concentrated and the number of banks and savings banks has declined, competition is getting fiercer. In view of the large number of these institutions and branches, many countries show signs that there is surplus capacity in the system and that the trend towards consolidation will be maintained, especially after the appearance of the Euro. One of the subjects discussed in this article is that market concentration and institution size are not good indicators of the strength of the market. There is also growing evidence that the big European banks outstrip their smaller counterparts in terms of efficiency. Similarly, they also seem to benefit to a larger extent from technological progress. The facts available reveal an increasing concentration in all the European banking markets in the wake of EMU. There is little evidence, however, to suggest that market structure and banking dimensions have a strong impact on cost effectiveness. Such significant strategic driving forces as deregulation and technological change are transforming the economy of the sector, bringing down barriers to access and making markets more contestable. In view of the wide, and continually expanding, range of financial service suppliers and given the broader «national» market created by EMU and the present competitive environment, national commercial banking market concentration is becoming an aspect of anti-trust policy of secondary importance. Furthermore, the subsequent integration of the banking and financial sectors will exert a pressure on the authorities to develop a more effective Pan-European supervisory structure covering the credit institutions, insurance and other financial service areas.

*Key words:* EMU, banking sector, cost effectiveness, competitiveness, concentration.

*JEL classification:* G21.