

# LA COMPETENCIA EN EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL

## UNA APROXIMACIÓN REGIONAL

Santiago CARBÓ VALVERDE  
Francisco RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ  
Rafael LÓPEZ DEL PASO

### I. INTRODUCCIÓN

La relación de las entidades financieras con el ámbito territorial donde operan ha sido una de las cuestiones que tradicionalmente ha recibido menos atención en la literatura bancaria. Sin embargo, en los últimos años, los modelos y teorías de crecimiento económico otorgan un creciente papel al fenómeno financiero, y específicamente al sistema crediticio, por su contribución al desarrollo financiando las actividades económicas. En el ámbito de la Economía regional, han aparecido numerosos estudios que evalúan la importancia del sistema bancario en la distribución espacial del crédito y en el desarrollo de los territorios donde operan las distintas entidades.

Paralelamente, en los últimos años, han aparecido diferentes trabajos que analizan los efectos de las variables socioeconómicas de las regiones sobre el comportamiento competitivo de las entidades de depósito que operan en ellas. Las diferentes características económicas, demográficas e institucionales de las distintas regiones afectan a la competitividad de los intermediarios financieros que están presentes en sus mercados bancarios. Dentro de los elementos institucionales, destacan los relativos a la estructura del mercado bancario regional. La consideración de mercados bancarios regionales (o provinciales y locales) es más correcta desde el

punto de vista competitivo, ya que es un contexto más adecuado que el nacional a la hora de evaluar la existencia o no de poder de mercado. En este contexto, hay que subrayar la escasa literatura existente sobre esta cuestión aplicada a los mercados bancarios regionales de nuestro país. Por todo ello, el interés por el estudio del impacto de las variables regionales sobre las entidades financieras es evidente, y a este aspecto se dedica fundamentalmente el presente artículo.

El principal objetivo de este trabajo es identificar las principales características socioeconómicas (desarrollo económico, tendencias poblacionales) y del mercado bancario de las diferentes regiones españolas que tienen una significativa incidencia sobre la competitividad de las entidades financieras, y en particular sobre su rentabilidad. Para ello, el artículo se estructura como sigue. En el siguiente apartado, se pasa revista a los principales fundamentos analíticos y a la evidencia empírica sobre el citado aspecto existente en la literatura bancaria. Posteriormente, se presentan las principales tendencias socioeconómicas y financieras de las diferentes regiones españolas. En el apartado IV, se analiza la metodología y los datos empleados en el trabajo. En el V, se presentan los resultados del análisis del caso español, para el se utilizan datos de panel para el periodo 1986-1998. Finalmente, se extraen las conclusiones del estudio.

### II. FACTORES EXPLICATIVOS DEL NEGOCIO BANCARIO REGIONAL

El sector bancario presenta rasgos diferenciales con respecto a otras actividades económicas. Una de esas características es la naturaleza multilocacional (multimercado) de su negocio y la importancia de la *estructura de mercado* local o regional (Pita Barros, 1999; Pilloff, 1999a). Algunos intermediarios financieros están únicamente presentes en uno o en pocos mercados regionales, mientras otros pueden operar en numerosos territorios. La diferente naturaleza y complejidad de los mercados (y regiones) donde compiten, y la mayor o menor presencia de la entidad en ese territorio, configuran un contexto financiero y una estructura de mercado relevante distinto para cada institución individual. Las entidades financieras de mayor *tamaño*, con oficinas en numerosas regiones, se enfrentan a una estructura competitiva y a una realidad socioeconómica distinta (y más diversificada) que las entidades que operan en un solo territorio.

Tradicionalmente, las entidades financieras han competido —especialmente en el segmento minorista— a través de las oficinas. Sin embargo, en los últimos años, los avances tecnológicos en materia de telecomunicaciones y su abaratamiento relativo han permitido la aparición y creciente utilización de nuevos *canales de distribución* (teléfono, Internet) que están reduciendo la importancia relativa de la «distancia física» a la oficina bancaria y erosionando las barreras existentes en los mercados bancarios locales y regionales (Moore, 1998). A pesar de ello, todavía el peso de las oficinas bancarias —y su distribución geográfica—

es muy importante en el negocio bancario, y por ello el enfoque regional y local continúa siendo pertinente en la definición de mercado relevante.

Desde el punto de vista metodológico, en la abundante literatura estadounidense se emplea la definición de metropolitan statistical area (MSA) —un equivalente a las áreas metropolitanas integradas— para definir los mercados locales relevantes. Sin embargo, la información estadística disponible en nuestro país no permite llegar a ese nivel de desagregación, y son los ámbitos provincial y regional los disponibles.

En los estudios existentes sobre la incidencia de los *factores socioeconómicos* y de mercado de las distintas regiones sobre la competitividad de las entidades financieras, la rentabilidad de éstas es normalmente la principal variable explicada. Por ello, es conveniente analizar la relación entre la rentabilidad bancaria y los factores regionales. Este vínculo deberá enmarcarse en un modelo explicativo más amplio de la rentabilidad bancaria, en el que se consideren variables de estructura de mercado y de gestión de las entidades individuales.

## 1. Estructura de mercado y competencia

La relación entre concentración del sector y rentabilidad de las empresas que participan en él ha sido la cuestión más frecuentemente analizada en los estudios bancarios sobre competencia y estructura de mercado. La hipótesis tradicional SCP (*structure-conduct-performance*, o estructura-conducta-resultados) sugiere que cuando una entidad opera en un mercado (re-

gional o local, en nuestro caso) con un número bajo de competidores que permite poder de mercado, esta elevada concentración puede dar lugar a una mayor rentabilidad de las empresas que compiten en él. Esta hipótesis tradicional ha sido abiertamente rebatida y criticada. Un primer grupo de críticas se centra en los supuestos teóricos restrictivos que se precisan —las entidades se deben comportar como oligopolistas de Cournot— para que se cumpla dicha relación (Cetorelli, 1999). En segundo lugar, la citada hipótesis funcionaba mejor hasta la década de 1980, cuando existían mayores barreras de entrada (por ejemplo, limitaciones a la expansión territorial) y el proceso de liberalización estaba incompleto. En tercer lugar, la elección de una u otra variable dependiente (indicador de precios o rentabilidad) puede dar lugar a resultados distintos. De este modo, por un lado, han aparecido explicaciones alternativas, entre las que destaca la de la «estructura de mercado eficiente», que indica que las entidades más eficientes son las más rentables y las que tienden a ganar una mayor cuota de mercado, con lo que se produce un aumento en la concentración de la industria. Asimismo, por otro lado, están surgiendo metodologías alternativas (análisis de funciones de reacción, índices de Lerner) para la evaluación de la estructura competitiva de los mercados (Cetorelli, 1999).

En cualquier caso, en todo modelo que intente explicar el impacto de los mercados regionales sobre la rentabilidad bancaria parece necesario considerar una variable que represente el nivel de competencia existente en esos mercados. En la literatura aparecen diferentes tipos de indicadores, entre los que destaca una *ratio* de concentración o

el número de competidores existentes en esos mercados (Radecki, 1998; Pilloff, 1999a).

## 2. Características demográficas y estructura económica regional

Si uno se adentra en las variables socioeconómicas regionales relevantes para la rentabilidad bancaria, hay que detenerse principalmente en la población —mercado potencial en el que actúan— y en el grado y crecimiento de la actividad económica. En cuanto a la primera, la mayor parte de los estudios bancarios consideran el peso de la población urbana y rural. Cuanto mayor es el peso de la población urbana en ese mercado —debido a que los mercados urbanos suelen estar menos concentrados y a la mayor cultura, sofisticación y nivel de exigencia de estos habitantes—, menor es el margen y la rentabilidad de las entidades financieras que operan en ese mercado regional (Moore, 1998).

Por su lado, las entidades financieras que operan fundamentalmente en territorios con mayor grado de desarrollo económico y/o mayor crecimiento de la actividad productiva (y, correspondientemente, del mercado) suelen beneficiarse de la favorable situación regional y presentan mejores indicadores de rentabilidad, morosidad y solvencia que aquellas entidades que operan en mercados con menor crecimiento económico (véase Radecki, 1998; Pilloff, 1999b). Asimismo, la contribución del sector bancario al desarrollo y crecimiento económico de las regiones ha sido una cuestión frecuentemente analizada en la literatura bancaria. En este sentido, en los últimos tiempos se han llevado a cabo numerosos estudios sobre

el impacto positivo de la liberalización geográfica de apertura de oficinas —que da lugar a una mayor competencia en los mercados regionales— en el crecimiento económico (Jarayatne y Strahan, 1997).

### 3. Liberalización y canales de distribución

El proceso de liberalización geográfica de la apertura de oficinas es una cuestión de especial interés en nuestro estudio. En 1989, se desregularon todas las restricciones que las cajas de ahorros españolas tenían en materia de apertura de sucursales fuera de sus regiones de origen, con lo que se reforzó de forma sustancial la competencia en los mercados regionales, provinciales y locales de nuestro país. En otros países, se han producido experiencias similares (1). Los estudios estadounidenses sobre la cuestión revelan que la liberalización geográfica de la apertura de oficinas (*branching deregulation*) ha implicado una mayor competencia y una intensa reducción de márgenes, que dio lugar a un aumento de la eficiencia productiva y una reducción de la morosidad en las entidades financieras, aunque el impacto final sobre la rentabilidad no tiene un signo tan claro (Jarayatne y Strahan, 1997; Moore, 1998). En cualquier caso, aunque el efecto neto es incierto, se produce una mayor presión sobre la rentabilidad, ya que ésta recoge tanto la incidencia negativa de la intensa caída de márgenes como el impacto positivo del aumento de la eficiencia (caída relativa de costes de transformación) y de la menor dotación por insolvencias —aunque esta última depende, en gran medida, de las oscilaciones del ciclo económico.

### 4. Tamaño y mercados regionales

Finalmente, es conveniente plantear la cuestión del tamaño de las entidades financieras en los mercados regionales y locales. En primer lugar, desde el punto de vista competitivo, la evidencia empírica estadounidense sugiere que las entidades que operan en mercados regionales y locales que cuentan con la presencia de grandes bancos tienden a presentar una mayor rentabilidad que aquellas que no tienen que competir en mercados con grandes intermediarios financieros (Pilloff, 1999b). Este aparentemente paradójico resultado viene explicado por los rasgos competitivos de las grandes entidades que, al presentar una mayor fortaleza financiera, otras economías derivadas de la dimensión, una presencia multilocal —con temor a respuesta en otros mercados regionales— y una mayor diversificación, pueden dar lugar a la aparición de algunos incentivos en estas instituciones de mayor tamaño a ser menos agresivas en los mercados regionales, por lo que la competencia en esos mercados con grandes bancos tiende a ser menor.

Las entidades financieras regionales y locales suelen presentar un menor tamaño que sus homólogas nacionales. Sin embargo, su especialización productiva —con un mayor peso de los créditos en su balance— suele ser beneficiosa para las economías regionales a las que sirven. Esto se debe a que estas entidades regionales, a pesar de su menor dimensión, presentan ventajas competitivas en términos de obtención y gestión de la información económico-financiera de sus territorios, por lo que su estructura de activo mantiene un mayor peso de los créditos a

prestatarios regionales y locales. No obstante, a diferencia de lo acontecido en España, donde las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito han tendido a presentar ventajas competitivas en la captación de liquidez proveniente de depósitos, algunos estudios estadounidenses recientes muestran evidencia empírica que apunta a que los bancos regionales de menor dimensión se encuentran, en muchas ocasiones, con mayores tensiones de liquidez y problemas de financiación, debido al menor crecimiento de los mercados rurales de depósitos (Keeton, 1998).

En definitiva, los elementos regionales y locales tienen una gran trascendencia en el negocio bancario debido a la naturaleza multilocal de éste. En particular, los aspectos competitivos del mercado regional y las variables socioeconómicas de estos territorios inciden en la actividad y rentabilidad de las entidades financieras.

### III. ACTIVIDAD Y COMPETENCIA BANCARIA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS

La existencia de un sistema financiero eficiente y competitivo puede influir de manera notable sobre el proceso de crecimiento de un país, al incidir, entre otros factores, en la canalización del ahorro y la expansión y localización de la inversión. Sin embargo, existen importantes disparidades entre las distintas regiones que repercuten de manera directa en la actividad financiera, contribuyendo a aumentar las diferencias vigentes en la economía real de estas regiones. Ambos factores —económicos y financieros— se encuentran íntimamente vinculados, dado que el

sistema financiero (fundamentalmente, el sistema bancario) puede incidir sobre el patrón de crecimiento de las distintas unidades territoriales a la vez que las magnitudes económicas influyen en la localización espacial y la expansión territorial de las distintas entidades financieras. No obstante, estas relaciones pueden verse alteradas en determinadas regiones en función del mayor o menor peso de las entidades con un carácter regional más acentuado, como son las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito.

En este contexto, resulta de interés ilustrar la evolución de las relaciones entre las principales variables económicas —tales como población, empleo y VAB— y las financieras —créditos, depósitos y oficinas bancarias— para

las diecisiete comunidades autónomas españolas, contrastando las diferencias entre 1986 y 1998 (cuadro n.º 1). Este análisis se encuentra limitado por la escasez de información financiera a escala regional en España.

En cuanto a los factores demográficos, las transformaciones sufridas en la población española deben analizarse dentro de un creciente proceso de urbanización, junto con cambios en la ordenación política y administrativa del territorio. A escala nacional, los rasgos más representativos de esta transformación pueden resumirse, en grandes líneas, en un ligero crecimiento de la población —en torno al 2 por 100— para el periodo considerado, a la vez que un envejecimiento y una caída en la densidad, fruto de una disminución intensa de la ta-

sa de natalidad y del incremento de la esperanza de vida. La observación del panorama económico territorial sugiere la existencia de cuatro ejes, marcados por las siguientes extensiones geográficas: zona norte, islas, arco mediterráneo y zona centro.

Con respecto a la zona norte, la población absoluta se ha reducido entre 1986 y 1998 en las comunidades de Aragón, Asturias, Cantabria, Galicia y País Vasco (con una media en torno al -2 por 100), mientras que en La Rioja y Navarra se observan ligeros incrementos. Sin embargo, un análisis de los datos del INE sobre movimientos migratorios intracomunidades, indica la creciente importancia de las zonas urbanas —poblaciones de más de 50.000 habitantes—, cuantificando su incremento en torno al 2

CUADRO N.º 1

VARIABLES FINANCIERAS Y SOCIOECONÓMICAS DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS (1986-1998)

	POBLACIÓN ABSOLUTA		VAB (a)		TASA DE EMPLEO (b)		CRÉDITOS (c) (*)		DEPÓSITOS (c) (*)		OFICINAS	
	1986	1998	1986	1998	1986	1998	1986	1998	1986	1998	1986	1998
Andalucía.....	6.781.720	7.236.459	4.005.781	6.356.053	78	76	1.550,6	8.084,7	2.438,3	6.777,7	4.582	5.484
Aragón.....	1.205.975	1.183.234	1.094.412	1.586.084	88	91	391,5	1.885,3	909,4	2.207,3	1.468	1.651
Asturias.....	1.125.118	1.081.834	946.669	1.126.187	81	82	317,7	1.397,8	564,0	1.563,5	810	886
Baleares.....	672.805	796.483	861.037	1.262.714	88	90	324	1.529,4	461,0	1.349,4	790	1.021
Canarias.....	1.439.241	1.630.015	1.215.746	1.899.895	75	83	264,4	2.024,9	558,3	1.728,6	810	991
Cantabria.....	528.161	527.137	437.235	594.591	84	82	118,7	699,8	314,5	693,3	475	503
Castilla-La Mancha.....	1.677.173	1.716.152	1.118.962	1.693.867	85	86	330,7	1.802,5	857,3	2.328,6	1.831	1.855
Castilla y León.....	2.605.880	2.484.603	1.911.867	2.803.349	83	84	638,1	3.015,5	1.729,1	4.819,4	2.781	2.972
Cataluña.....	6.045.963	6.147.610	6.360.410	9.257.156	83	87	3.273,9	13.674,3	4.632,1	13.286,9	6.283	7.278
Valencia.....	3.792.323	4.023.441	3.322.532	4.814.681	83	83	1.032,3	6.301,9	2.209,5	5.545,1	3.374	4.078
Extremadura.....	1.082.789	1.069.419	604.793	940.649	79	81	157,7	947,2	434,2	1.220,4	950	1.129
Galicia.....	2.802.814	2.724.544	1.934.486	2.723.529	87	86	716,1	2.798,4	1.405,2	3.545,7	2.229	2.498
Madrid.....	4.870.711	5.091.336	5.307.866	7.530.314	82	88	5.854,9	18.198,6	4.471,0	17.386,5	2.906	4.592
Murcia.....	1.015.746	1.115.068	717.916	1.102.501	82	84	208,2	1.525,9	433,2	1.312,0	732	1.006
Navarra.....	520.894	530.819	516.288	769.206	84	90	210,8	963,4	390,3	1.274,4	627	725
País Vasco.....	2.158.815	2.098.628	2.101.356	2.980.291	79	83	1.327,2	4.361,6	1.851,9	5.006,7	1.653	1.703
Rioja.....	262.867	263.644	249.646	385.430	87	91	71,4	440,4	228,8	445,6	396	416
TOTAL ESPAÑA.....	38.711.386	39.852.651	32.788.513	47.931.713	82	84	17.530,3	69.847,2	23.973,1	70.123,5	32.731	38.852

(a) Expresado en precios constantes 1986.

(b) Expresado en porcentaje.

(c) Expresado en miles de millones de pesetas.

(\*) Comprende tanto a administraciones públicas como a otros sectores residentes.

Fuente: Banco de España, INE y FUNCAS.

por 100, a pesar del cambio experimentado por la ciudad industrial tradicional. La búsqueda de explicaciones a este fenómeno encuentra respuesta en las vicisitudes sociales y económicas de dichas comunidades y, más concretamente, en el proceso de transformación productiva, una vez agotada la capacidad de generar una oferta de empleo suficiente en actividades industriales —aun abarcando entre el 15 (Galicia) y el 32 (País Vasco) por 100 del empleo total para 1998, según estimaciones de FUNCAS— y en ciertas ramas del sector terciario. No obstante, la importancia económica de la zona queda plasmada en su alto VAB en términos absolutos, ocupando el País Vasco y Galicia la tercera y cuarta posición respectivamente para 1998 dentro de la escala nacional.

Un patrón de comportamiento diferenciado se observa en el conjunto de las islas españolas, con incrementos poblacionales del 18 y 13 por 100 para Baleares y Canarias, respectivamente. Sin embargo, dicha expansión parece responder a una amplia formación de estructuras suburbanas en torno a ínsulas de menor tamaño, como pone de manifiesto la pérdida de población urbana en un 2 por 100 para el período considerado. El carácter turístico de la zona ha posibilitado la creación y el desarrollo de un importante entramado de pequeñas y medianas empresas, las cuales han permitido generar sustanciales volúmenes de empleo, representando el sector servicios aproximadamente el 75 por 100 del total. La bonanza económica de las islas queda reflejada por el elevado nivel de renta per cápita en el caso de Baleares (3,22 millones de pesetas).

La evolución en el arco mediterráneo (Cataluña, Comunidad

Valenciana, Murcia y Andalucía) puede catalogarse de intermedia, presentando un incremento poblacional medio del 6 por 100. El mantenimiento en conjunto de los niveles de población urbana obedece al proceso de difusión-concentración de la actividad productiva dentro de un esquema jerárquico con nodos de redes (Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla) de múltiples flujos sectoriales. El impulso económico de la zona descansa en la existencia de una agricultura intensiva con un fuerte carácter exportador, un núcleo sólido de PYME centradas en actividades de gran valor añadido y una fuerte actividad terciaria

En cuanto a la dinámica de la zona centro (Madrid, Castilla-La Mancha, Castilla y León, y Extremadura) se observa un comportamiento diferenciado, debido a la gran extensión de este territorio y a la elevada dispersión poblacional en el mismo. La Comunidad de Madrid presenta un crecimiento de la población del 4 por 100. La pérdida de población urbana —cercana al 5 por 100—, sobre todo en la capital, junto con un comportamiento destacable del sector construcción, parecen mostrar las preferencias de los ciudadanos y empresas por nuevos enclaves —en torno a los polígonos industriales y las áreas metropolitanas—, dadas las deseconomías de aglomeración aparecidas en los núcleos urbanos. Por su parte, Castilla-La Mancha ve aumentar su población en un 2 por 100, presentando Castilla y León y Extremadura descensos del 4 y 2 por 100 respectivamente. Tales diferencias no parecen darse en cuanto a su evolución urbana —con incrementos medios del 2 por 100—, poniendo de manifiesto el tránsito del municipio tradicional a ciudades de tamaño medio. En términos de valor añadido, la

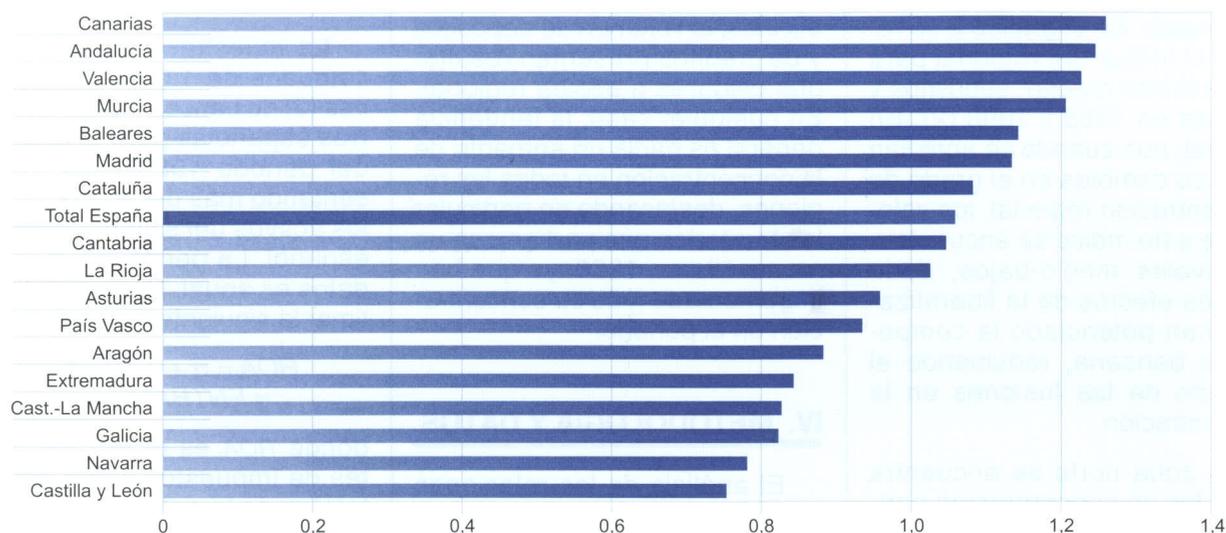
existencia de una estructura dual resulta bastante evidente, jugando Madrid y Castilla y León un papel más dinámico, mientras que Extremadura —comunidad con menor nivel de renta per cápita (1,58 millones de pesetas)— y Castilla-La Mancha muestran inferiores contribuciones al valor añadido.

La estructura poblacional y socioeconómica determina en gran medida los valores observados en las magnitudes financieras regionales (créditos, depósitos y oficinas). Factores tales como el número de habitantes, el carácter urbano o rural de la población y el nivel de actividad económica en una determinada región son determinantes en la localización espacial, la competencia y la rentabilidad de las entidades bancarias.

La evolución del conjunto de créditos y depósitos bancarios en la zona norte pone de manifiesto la sincronía del ciclo económico con respecto al negocio típicamente bancario. En cuanto al crédito, cabe destacar, dentro de un contexto de menor actividad, la expansión experimentada por La Rioja y Navarra, con un incremento del 400 por 100 para el período considerado, superando el valor medio nacional (378 por 100). En cuanto al crecimiento de los depósitos, la situación correspondiente a este conjunto de comunidades resulta similar al comportamiento medio del resto de las regiones españolas. La consideración conjunta de ambas magnitudes bancarias a través de la *ratio* «créditos / depósitos» para 1999 (gráfico 1) está en consonancia con las cifras anteriores, al encontrarse todas las comunidades de esta área por debajo del nivel medio estatal (1,05).

La actividad productiva y las transformaciones poblacionales

GRÁFICO 1  
**RATIO "CRÉDITOS/DEPÓSITOS" EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS (1999)**



en las islas se han visto igualmente reflejadas en el sistema bancario. Este hecho ha estado ratificado por la fuerte vinculación de las entidades de depósito, aumentando tanto la captación de depósitos —con incrementos medios anuales del 15 por 100— como las posibilidades de financiación, presentando Canarias la mayor expansión del crédito, con un crecimiento acumulado del 485 por 100 entre 1986 y 1998. La evolución de ambas macromagnitudes se traduce en elevadas *ratio* «crédito / depósitos».

En el arco mediterráneo se ha contado igualmente con la participación activa del sistema bancario, contribuyendo al crecimiento económico regional a través de múltiples vías. Las posibilidades de financiación externa de las familias y empresas se han visto, en gran medida, ampliadas a través de la fuerte expansión del crédito, superando en algunas ocasiones el 600 por 100, como en el caso de Murcia, encontrán-

dose solamente Cataluña por debajo de la media nacional. Esto ha sido posible, en parte, debido al intenso crecimiento en la captación del ahorro mediante depósitos, ya que éstos se duplican para este eje regional en el horizonte temporal tomado como referencia. Los elevados valores del indicador «crédito / depósitos», superiores a la unidad, ponen de manifiesto la vinculación de las entidades de depósito en la canalización del ahorro hacia la inversión en estas áreas. En la zona centro, sin embargo, la mayor parte de las regiones presentan valores próximos a 0,8 en la *ratio* «crédito / depósitos», siendo superior a la unidad sólo en Madrid.

En cuanto al número de oficinas bancarias en cada región, debe tenerse en cuenta la supresión de las restricciones a la apertura de oficinas en todo el territorio nacional para las cajas de ahorros en 1989. A pesar de este hecho, el crecimiento medio

experimentado por las regiones del eje norte —que oscila entre el 12 por 100 de Aragón y el 3 por 100 del País Vasco— dista del correspondiente al conjunto de la nación (18,76 por 100). El análisis de la contribución de la esfera bancaria en la zona centro a la dinamicidad económica de la zona debe considerar el papel jugado por Madrid como centro financiero de primera magnitud, como queda reflejado en el crecimiento del número de sucursales (58,01 por 100 entre 1986 y 1998). La intensificación de la actividad financiera en el arco mediterráneo no ha requerido, por lo general, un aumento superior al resto de comunidades en la apertura de nuevas sucursales, lo cual se traduce en incrementos sustanciales de la productividad media por oficina.

Los numerosos procesos de fusión y adquisición experimentados en la década de 1990, así como las modificaciones en la operativa derivadas de la intro-

ducción de nuevas tecnologías y productos, suponen un cambio sustancial en el grado de competencia, y el nivel de concentración de los mercados bancarios regionales. En el gráfico 2 se recoge el índice HHI regional para las variables crédito, depósitos y oficinas en 1986 y 1998 (2). En general, aun cuando se aprecian algunos cambios en el grado de concentración regional, los valores de este índice se encuentran en niveles medio-bajos, dado que los efectos de la liberalización han potenciado la competencia bancaria, reduciendo el impacto de las fusiones en la concentración.

La zona norte se encuentra entre las de concentración bancaria más elevada, destacando Cantabria y el País Vasco. La mayor homogeneidad de los valores obtenidos en los índices de oficinas, puede explicarse por el carácter estratégico de la toma de decisiones de apertura de sucursales, al requerir un mayor tiempo y recursos.

En cuanto a la zona del arco mediterráneo destacan los cambios que se han producido entre 1986 y 1998 en los índices de concentración en Andalucía, sobre todo en el crecimiento de la concentración en crédito y depósitos, mientras que el índice de oficinas se incrementa más débilmente. Por último, en el área central, los HHI presentan valores medios, siendo destacables los incrementos observados en la comunidad de Castilla y León en el período considerado, sobre todo en los HHI de oficinas.

En suma, en este apartado se ha evidenciado que aquellas regiones con un mayor desarrollo y crecimiento económico son también aquellas con un sistema bancario más dinámico y con mayor imbricación con sus territorios, tal y como ponen de ma-

nifiesto las tasas de crecimiento del negocio bancario típico (depósitos y crédito). Por otro lado, los indicadores de concentración calculados a partir del número de oficinas, el volumen de depósitos y de créditos presentan resultados dispares a escala regional. En cualquier caso, la tendencia general es hacia un aumento de la concentración en todas las regiones, destacando en particular los territorios que partían con un menor HHI en 1986, ya que han incrementado más su concentración en el período.

#### IV. METODOLOGÍA Y DATOS

El análisis de las relaciones entre los factores regionales y la rentabilidad de las entidades de depósito españolas acometido en este artículo es de interés por dos motivos fundamentales. En primer lugar, el período elegido (1986-1998) es lo suficientemente extenso como para recoger la influencia de las principales variables de estudio desde una perspectiva amplia. Gran parte de los estudios previos han realizado análisis comparativos de corte transversal para varios períodos, contrastando la influencia de determinados factores en varios períodos específicos en los que algunas de estas variables pudieron tener una especial incidencia. En este trabajo, se desarrolla un análisis con datos longitudinales que combina el análisis de corte transversal y de serie temporal, ofreciendo una visión de conjunto que permite aportar conclusiones generales para un período relativamente amplio. En segundo lugar, contribuyen al interés de este estudio la variedad de factores considerados y la especial intensidad con que algunos procesos competitivos (liberalización, concentración) se han manifestado durante la última década en el sistema bancario es-

pañol. El análisis se encuentra parcialmente limitado por la escasez de información estadística disponible a escala regional y local en España.

La muestra considerada se compone de 1.095 observaciones (3) de bancos y cajas de ahorros españolas para el conjunto del período 1986-1998, representando más del 90 por 100 de los activos del sistema bancario español. La periodicidad de los datos es anual. Se pretende estimar la siguiente ecuación:

$$ROA_i = \alpha + \beta MERC_i + \gamma ENTBANC_i + u_i \quad [1]$$

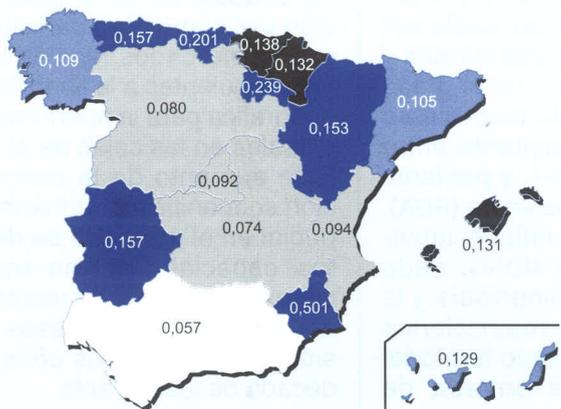
donde  $ROA_i$  es el resultado antes de impuestos sobre activos totales de la entidad de depósito  $i$ ,  $MERC$  es el vector de variables control de los mercados regionales (identificados con las 17 comunidades autónomas) en los que la entidad  $i$  opera,  $ENTBANC$  es el vector de variables control individuales para cada entidad  $i$ , y  $u_i$  es el término de perturbación.

Como variables control de mercado regional ( $MERC$ ) se incluyen las siguientes:

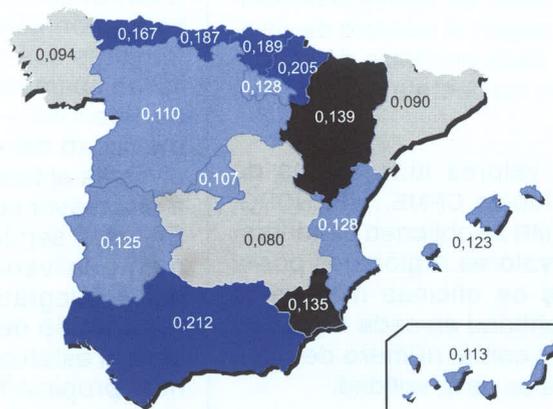
- CRME: Crecimiento de mercado, expresado como el crecimiento anual del mercado de depósitos en cada región.
- VIS: Valor añadido industria y servicios con respecto al valor añadido total en cada región.
- NORG: Número de organizaciones (entidades de depósito) en la región.
- PBU: Población urbana, medida como población residente en áreas de más de 50.000 habitantes con respecto a la población total de cada comunidad.
- TMR: Tamaño del mercado, calculado como la población absoluta de cada comunidad en relación con la población total española.

**GRÁFICO 2**  
**CONCENTRACIÓN DEL NEGOCIO BANCARIO EN LAS CCAA ESPAÑOLAS**

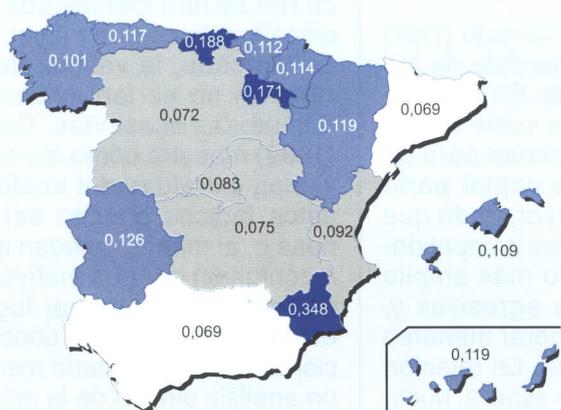
ÍNDICE HHI DEPÓSITOS 1986



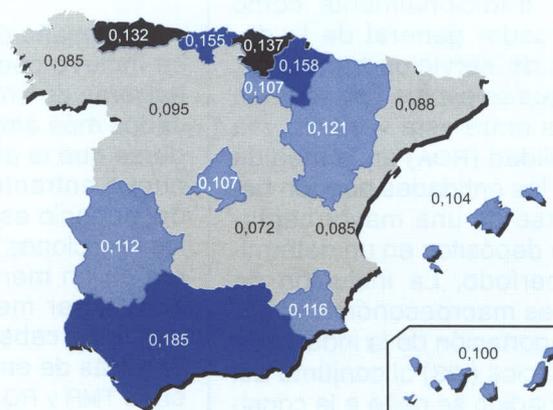
ÍNDICE HHI DEPÓSITOS 1998



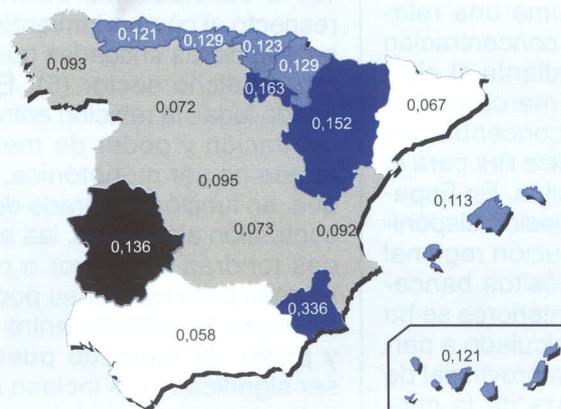
ÍNDICE HHI CRÉDITO 1986



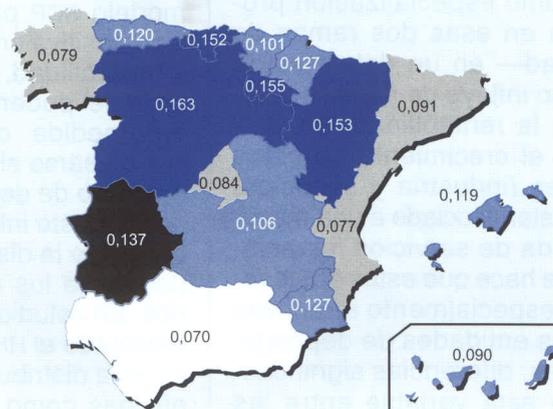
ÍNDICE HHI CRÉDITO 1998



ÍNDICE HHI OFICINAS 1986



ÍNDICE HHI OFICINAS 1998



Menos de 0,07 0,07 a 0,1 0,1 a 0,13 0,13 a 0,15 Más de 0,15

• HHI: Índice de Hirschman-Herfindahl, medido como la suma de las cuotas de mercado al cuadrado. Los valores individuales se han obtenido mediante la ponderación de los HHI provinciales (4) según el número de oficinas en cada provincia de la entidad con respecto a sus oficinas totales.

Los valores individuales de las variables CRME, VIS, NORG, PBU y TMR se obtienen ponderando los valores regionales por el número de oficinas mantenido por la entidad en cada región en relación con el número de oficinas totales de la entidad.

La tasa de crecimiento de los depósitos (CRME) ha sido considerada tradicionalmente como un indicador general de la demanda de servicios bancarios, por lo que se espera una relación positiva entre esta variable y la rentabilidad (ROA) en la medida en que las entidades pueden beneficiarse de una mayor captación de depósitos en un determinado período. La inclusión de variables macroeconómicas como la aportación de la industria y los servicios (VIS) al conjunto del valor añadido se debe a la consideración de que un mayor grado de desarrollo económico —medido como especialización productiva en esas dos ramas de actividad— en un determinado territorio influye de manera positiva en la rentabilidad. En particular, el crecimiento de estos sectores (industria y servicios) suele estar asociado a una mayor demanda de servicios financieros, que hace que estas áreas resulten especialmente atractivas para las entidades de depósito. Así pues, diferencias significativas de esta variable entre las distintas regiones pueden ser factores determinantes para la localización espacial de las instituciones bancarias.

El porcentaje de población urbana (PBU) es otra de las variables tradicionalmente consideradas en el análisis regional de la rentabilidad bancaria. En las áreas urbanas, la cultura y la sofisticación financieras suele ser mayores que en áreas rurales y llevan aparejado un menor grado de fidelidad —entendida como movilidad del depositante entre diversas entidades—, y por tanto a una mayor competencia (ROA). En este sentido, influye igualmente la variable NORG, dado que la integración financiera y la eliminación de las restricciones para el establecimiento territorial han propiciado la entrada de nuevos competidores en mercados regionales, fomentando la competencia en estas áreas.

El tamaño del mercado (TMR) se incluye como medida de las barreras de entrada. En los mercados más amplios suele entenderse que la posibilidad para un nuevo entrante de captar parte del negocio es mayor, dado que las reacciones de los competidores en un mercado más amplio suelen ser menos agresivas y, por tanto, cabe esperar menores barreras de entrada. La relación entre TMR y ROA se espera, pues, que sea negativa.

La hipótesis tradicional del modelo SCP presume una relación positiva entre concentración y rentabilidad, mediante el ejercicio del poder de mercado. Como medida de concentración suele usarse el índice HHI para el mercado de depósitos. En España no existe información disponible sobre la distribución regional (local) de los depósitos bancarios. En estudios anteriores se ha empleado el HHI calculado a partir de la distribución provincial de oficinas como *proxy* de la concentración en el mercado de depósitos (Fuentelsaz, 1996). En el análisis desarrollado por Galmés Belmonte (1998) sobre la locali-

zación de las entidades de depósito españolas se evidencia el carácter local de gran parte del negocio de la banca minorista. Por otra parte, este estudio muestra el aumento de la concentración y el número de participantes en los mercados locales en los años siguientes a la liberalización geográfica para la apertura de sucursales en las cajas de ahorros. Este aumento de la concentración se manifiesta de manera especial en el mercado de depósitos, especialmente en aquellas comunidades que se vieron más afectadas por los procesos de fusión en los primeros años de la década de los noventa.

Debe tenerse en cuenta que, si bien mayores valores del índice HHI se han identificado tradicionalmente con un mayor poder de mercado, la validez de esta relación no es tan evidente en numerosas ocasiones. Cetorelli (1999) muestra cómo las conclusiones extraídas del análisis de estos índices pueden ser erróneas o, al menos, pueden inducir a confusión por dos motivos fundamentales. En primer lugar, al estudiar cambios en la concentración de un determinado mercado, un análisis directo de la estructura de mercado muestra cómo los valores del índice HHI pueden llevar a conclusiones incorrectas respecto al comportamiento competitivo de las entidades que operan en dicho sector (5). En segundo lugar, la relación entre concentración y poder de mercado puede no ser monótonica, dado que, en función del grado de concentración alcanzado, las entidades tendrán un mayor o menor margen para ejercer su poder de mercado. La relación entre el HHI y poder de mercado puede no ser significativa, e incluso negativa, alcanzado un determinado nivel de concentración.

A pesar de que una de las ventajas fundamentales atribui-

das a los HHI es la consideración conjunta de la cuota de mercado y el número de entidades que operan en él, ambos factores tienen efectos contrarios sobre la rentabilidad, cuya evidencia no queda adecuadamente reflejada por los HHI (Rhoades, 1995). Por ello, hay que interpretar los resultados de la relación entre HHI y rentabilidad con cautela.

En cuanto a las variables control de entidad (ENTBANC), se incluyen las siguientes:

- CTAT: Inversiones crediticias sobre activos totales.
- TA: Tamaño, medido por el logaritmo de los activos totales.

La evidencia empírica con respecto al tamaño de la entidad (TA) ofrece diversas interpretaciones. Cuando existan importantes economías de escala que permitan a las grandes entidades operar más eficientemente, debe esperarse una relación positiva entre tamaño y rentabilidad. Por el contrario, si un mayor tamaño no está ligado a factores tales como productividad o eficiencia, y las entidades bancarias de dimensión reducida pueden ser tanto o más eficientes que las grandes, la relación esperada

entre tamaño y rentabilidad puede no ser positiva. En cuanto al peso del crédito sobre los activos totales (CTAT), esta variable muestra la preferencia por el riesgo en la composición de la cartera de activos. Si las entidades especializadas en crédito obtienen una prima en la rentabilidad por riesgo, la relación esperada entre ROA y CTAT debe ser positiva y significativa.

Junto con las variables control de mercado y de entidad, se incluye una variable ficticia (DMM89) para reflejar el cambio a partir de 1989, momento en que se suprimen las barreras para el establecimiento de las cajas de ahorros fuera de su ámbito regional tradicional. Esta variable toma el valor 1 a partir de esta fecha, y cero en otro caso. Si la supresión de las barreras geográficas llevó consigo una intensificación de la competencia, el signo esperado para el coeficiente de dicha variable debe ser negativo.

La media y la desviación típica de cada una de las variables se ofrece en el cuadro n.º 2 (6). Para el análisis se han empleado datos de panel. Las técnicas de datos longitudinales combinan los análisis de corte transversal y de serie temporal, a la

vez que permiten modelizar las diferencias individuales inobservables entre los distintos individuos (entidades bancarias, en este caso). Si los efectos individuales se suponen fijos, el modelo puede ser estimado por mínimos cuadrados ordinarios, tras aplicar diferencias con respecto a la media. Si el componente individual se considera aleatorio, éste es introducido en el término de perturbación y las estimaciones deben realizarse a través de mínimos cuadrados generalizados (7). La aplicación de estas técnicas y el período considerado nos permite ofrecer conclusiones más generales que las derivadas de estudios comparativos de corte transversal para varios años. Los resultados de las estimaciones se ofrecen en el siguiente apartado.

## V. ACTIVIDAD BANCARIA, MERCADOS REGIONALES Y COMPETENCIA: UN ANÁLISIS CON DATOS DE PANEL

El cuadro n.º 3 recoge los resultados del análisis. Las estimaciones bajo la consideración de efectos fijos y efectos aleatorios resultan muy similares.

CUADRO N.º 2

### DEFINICIÓN DE VARIABLES Y ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA (1986-1998)

		Media	Descripción típica
ROA.....	Rentabilidad sobre activos .....	0,037614	0,103794
CRME .....	Crecimiento mercado .....	0,010752	0,058420
VIS.....	Valor añadido industria y servicios .....	0,162429	0,262936
NORG .....	Número de entidades en el mercado .....	4,342002	6,839736
PBU.....	Población urbana .....	0,103667	0,192543
TMR.....	Tamaño del mercado .....	0,002481	0,009837
HHI.....	HHI oficinas .....	0,130712	0,045540
CTAT .....	Crédito sobre activos totales .....	0,105026	2,045221
TA.....	Tamaño de la entidad .....	5,668074	1,463721
Número de observaciones.....		1.095	

CUADRO N.º 3

RESULTADOS DEL PANEL. RENTABILIDAD (ROA) DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITOS Y MERCADOS REGIONALES  
Período muestral: 1986-1998. Estadísticos *t* en paréntesis

VARIABLE	DEFINICIÓN	EFFECTOS FIJOS	EFFECTOS ALEATORIOS
		Coficiente	Coficiente
C .....	Constante .....	—	0,049086*** (2,61)
CRME .....	Crecimiento mercado .....	0,110858** (2,09)	0,101640* (1,95)
VIS.....	Valor añadido industria y servicios .....	0,324279*** (4,84)	0,351403*** (6,60)
PBU .....	Población urbana .....	-0,086885** (-2,39)	-0,088784** (-2,57)
NORG .....	Número de entidades en la región .....	-0,006064*** (-2,94)	-0,008419*** (-4,78)
TMR.....	Tamaño mercado.....	-0,925392*** (-2,82)	-1,094858*** (-3,42)
DMM89 .....	Dummy sucursales 1989 .....	-0,0118651*** (-2,39)	-0,026128*** (-3,72)
HHI .....	HHI oficinas .....	-0,150148 (-1,56)	-0,183258** (-2,58)
CTAT .....	Crédito/activos totales .....	0,016766*** (12,12)	0,017446*** (12,96)
TA .....	Tamaño de la entidad .....	-0,014111*** (-2,59)	0,003524 (1,07)
<i>R</i> <sup>2</sup> .....		0,35	0,31
<i>R</i> <sup>2</sup> ajustado .....		0,27	0,30
<i>N.</i> <sup>o</sup> observaciones .....		1.095	1.095

\*\*\* Estadísticamente significativo al 1 por 100.

\*\* Estadísticamente significativo al 5 por 100.

\* Estadísticamente significativo al 10 por 100.

De acuerdo con lo esperado, el peso de la industria y los servicios (VIS) en el valor añadido regional está relacionado significativa y positivamente con la ROA de las instituciones bancarias, indicando que la estructura productiva regional puede tener una influencia considerable en la localización y la rentabilidad de las entidades de depósito que operan en dichas regiones. Por otro lado, el coeficiente negativo (y significativo) obtenido para la variable población urbana (PBU) expresa la influencia en la rentabilidad bancaria de un mayor peso de la clientela urbana, teóricamente más sofisticada, exigente y con mayores probabilidades de

movilidad entre entidades financieras, características propias de las áreas urbanas.

Un mayor número de competidores —no necesariamente sucursales— en un determinado mercado puede suponer un factor que incida positivamente (negativamente) en la competencia (rentabilidad). En este sentido, la variable relativa al número de entidades que compiten en un determinado mercado (NORG) presenta igualmente el signo esperado. Con la pérdida de importancia de la distancia dada por el cambio tecnológico (Moore, 1998; Radecky, 1998), las entidades de depósito —sobre todo las de mayor tamaño— pueden

posicionarse en un mercado concreto y ofrecer condiciones competitivas en determinados segmentos. Por otro lado, la relación entre ROA y crecimiento del mercado (CRME) es positiva y significativa, conforme a lo esperado, indicando que un mayor crecimiento de los depósitos en el mercado regional incide favorablemente sobre la rentabilidad de las instituciones bancarias que en él operan en relación con las que lo hacen en mercados de menor crecimiento.

Las estimaciones correspondientes al índice HHI resultan significativas tan sólo para efectos aleatorios y presentan un signo negativo. Estos resultados se en-

cuentran alejados de las teorías de estructura de mercado más tradicionales, pero están en consonancia con las hipótesis expresadas, entre otros, por Cetorelli (1999) y Rhoades (1995) en torno a la idoneidad y consistencia de los índices de concentración como variables explicativas de la rentabilidad. El signo de los coeficientes estimados puede reflejar, igualmente, las diferencias expresadas por Rhoades (1995) en relación con los HHI, la cuota de mercado y el número de organizaciones, cuyo efecto sobre la competencia puede ser de signo contrario.

En cuanto a la influencia del tamaño de mercado (TMR) en la ROA, se encuentra una relación significativa, negativa y elevada entre ambos indicadores, sugiriendo una relajación de las barreras a la entrada de nuevos competidores a medida que el mercado adquiere un mayor tamaño. La supresión de las limitaciones a la expansión geográfica para las cajas de ahorros parece igualmente haber potenciado la competencia, como sugiere el valor negativo del coeficiente de la variable ficticia (DMM89).

Por último, las estimaciones correspondientes a las variables control entidad ofrecen resultados interesantes. Por un lado, un mayor peso de las inversiones crediticias en la cartera de activos (CTAT) parece tener un efecto positivo y fuertemente significativo sobre la rentabilidad de las instituciones bancarias, indicando la existencia de una importante prima por riesgo en este tipo de inversiones. Por otra parte, las estimaciones con respecto al tamaño de la entidad (TA) sólo resultan significativas bajo el supuesto de efectos fijos. El signo negativo del coeficiente de esta variable sugiere la existencia de una mayor rentabilidad sobre activos para las entidades de

menor tamaño, si bien los resultados no son suficientemente concluyentes para formular conclusiones generales en este sentido.

## VI. CONCLUSIONES

En el presente artículo se ha evidenciado la importancia de la estructura de mercado, las variables socioeconómicas territoriales, la regulación, el tamaño y la especialización sobre la competitividad y rentabilidad de las entidades financieras que operan en sus regiones en España en el período 1986-1998. Entre las principales conclusiones cabe destacar las siguientes:

1. Los elementos regionales y locales tienen una gran trascendencia en el negocio bancario debido a la naturaleza multilocacional de éste. El período estudiado es de gran interés por el impacto del proceso de liberalización geográfica de la actividad de las cajas de ahorros, que fue completado en 1989. Las regiones con un mayor desarrollo y crecimiento económico presentan también un sistema bancario más dinámico y con mayores vínculos con sus territorios, tal y como revelan las tasas de crecimiento de la actividad bancaria.

2. Por otro lado, los indicadores de concentración calculados a partir del número de oficinas, el volumen de depósitos y de créditos ofrecen evidencia dispar a escala regional. En el período 1986-1998, la tendencia general es hacia un aumento de la concentración en todas las regiones, destacando en particular los territorios que presentaban valores inferiores en los índices HHI en 1986, ya que han incrementado especialmente su concentración en el período.

3. La definición del «mercado relevante» resulta esencial a la hora de estudiar la estructura de los mercados y la vinculación territorial de la entidad. En consonancia con otros estudios, se observa que el número de instituciones que operan en los mercados locales ha aumentado sensiblemente, si bien la mayor parte de las entidades siguen concentrando su actividad en un número reducido de provincias. Resulta conveniente destacar que si bien el proceso de consolidación al inicio de la década de los noventa propició un incremento de la concentración en los mercados locales (y regionales), la liberalización —que, entre otros factores, impulsó la apertura de sucursales— ha actuado en sentido inverso, por lo que, en definitiva, no se observa un efecto significativo de la concentración en la rentabilidad de las entidades de depósito.

4. El análisis con datos de panel realizado en este trabajo revela que la rentabilidad de los bancos y cajas está afectada por el grado de desarrollo económico de las regiones donde operan, por el peso de la población urbana, por el número de entidades que compiten, por el crecimiento del mercado regional y por la especialización de negocio de cada entidad. En cambio, la evidencia sobre el impacto del tamaño de la entidad y del grado de concentración del mercado (medida por los HHI) no es tan concluyente.

### NOTA

(1) El trabajo de KROZNER y STRAHAN (1999) analiza, desde las perspectivas de la teoría de regulación basadas en el interés público, en el interés privado y en los aspectos político-institucionales, el proceso de desregulación geográfica de apertura de oficinas bancarias acontecido en Estados Unidos.

(2) Para el cálculo de los HHI se han utilizado únicamente los bancos y las cajas de ahorros existentes en cada región o provincia. La no disponibilidad de información sobre la distribución regional de créditos y

depósitos para las distintas entidades en España obliga a aproximarla a partir de la distribución de oficinas.

(3) El número de entidades consideradas para cada año es el siguiente:

1986, 101; 1987, 99; 1988, 99; 1989, 99; 1990, 87; 1991, 82; 1992, 80; 1993, 76; 1994, 76; 1995, 75; 1996, 75; 1997, 73; 1998, 73; Total panel, 1.095.

(4) La consideración de valores provinciales se debe a la mayor sensibilidad de los HHI provinciales como medidas de concentración respecto a los HHI regionales. Las medias ponderadas de los valores provinciales aproximan de manera más certera el grado de concentración en el mercado relevante para cada entidad, aunque la tendencia de ambos indicadores (regional y provincial) es similar y los coeficientes estimados utilizando ambas medidas no presentaron diferencias significativas en su evolución.

(5) Sólo en el caso de que las entidades tiendan a comportarse como oligopolios de Cournot, las conclusiones derivadas de los valores del índice HHI estarán fundamentadas teóricamente.

(6) Las fuentes para la obtención de los datos han sido CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorros); AEB (Asociación Española de Banca); INE (Instituto Nacional de Estadística), y Banco de España.

(7) En principio, los efectos pueden considerarse fijos sin pérdida de generalidad, da-

do que cuando los estimadores de efectos aleatorios son válidos, también lo son los de efectos fijos.

#### BIBLIOGRAFÍA

CETORELLI, N. (1999), «Competitive analysis in banking: Appraisal of the methodologies», *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, n.º 1, vol. 2, primer trimestre, págs. 2-15.

FUENTELES, L. (1996), «Dinámica de la competencia entre cajas de ahorros españolas», *Investigaciones Económicas*, volumen XX (1), págs. 125-141.

GALMÉS BELMONTE, S. (1998), «La localización geográfica nacional de las entidades bancarias españolas», *Boletín Económico*, Banco de España, diciembre, páginas 41-55.

JARAYATNE, J., y STRAHAN, P. E. (1997), «The benefits of branching deregulation», *Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank of New York, diciembre, páginas 13-29.

KEETON, W. R. (1998), «Are rural banks facing increased funding pressures? Evidence from tenth district states», *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, segundo trimestre, páginas 43-61.

KROZNER, R. S., y STRAHAN, P. E. (1999), «What drives deregulation? Economics and politics of the relaxation of bank branching restrictions», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, n.º 4, páginas 1437-1467.

MOORE, R. R. (1998), «Concentration, technology, and market power in banking: Is distance dead?», *Financial Industry Studies*, Federal Reserve Bank of Dallas, diciembre, págs. 1-24.

PILLOFF, S. J. (1999a), «Multimarket contact in banking», *Review of Industrial Organization*, vol. 14, págs. 163-182.

— (1999b), «Does the presence of big banks influence competition in local markets?», *Journal of Banking and Finance*, volumen 15, n.º 3, págs. 159-177.

PITA BARROS, P. (1999), «Multimarket competition in banking, with an example from the Portuguese market», *International Journal of Industrial Organization*, volumen 17, págs. 335-352.

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

RHOADES, S. A. (1995), «Market share inequality, the HHI, and other measures of the firm-composition of a market», *Review of Industrial Organization*, vol. 10, páginas 657-674.

#### Resumen

En este artículo se realiza un análisis de los vínculos entre los factores regionales y la rentabilidad de las entidades de depósito desde una perspectiva temporal amplia (1986-1998). Los resultados de las estimaciones con datos longitudinales —que permiten combinar el análisis de corte transversal y serie temporal— sugieren que el desarrollo económico de las regiones donde operan las entidades de depósito, la tasa de crecimiento de estos mercados y el carácter urbano/rural de éstos, junto con el grado de especialización de la entidad financiera, afectan de forma significativa a la rentabilidad de las instituciones bancarias. Sin embargo, no se encuentra una evidencia clara respecto a la influencia del grado de concentración y el tamaño de la entidad.

*Palabras clave:* mercado regional, actividad bancaria, concentración, rentabilidad.

#### Abstract

In this article we carry out an analysis of the links between regional factors and performance of deposit entities from a broad time standpoint (1986-1998). The results of the estimations with longitudinal data - which enable cross-sectional and time sequence analysis to be combined - suggest that the economic development of the regions where the deposit entities operate, the growth rate of these markets and their urban/rural character, together with the degree of specialisation of the financial entity, have a significant effect on the cost-effectiveness of banking institutions. There is no clear evidence, however, regarding the influence of the degree of concentration and size of the entity.

*Key words:* regional market, banking activity, concentration, performance.

*JEL classification:* G21, R51.