

EL SECTOR BANCARIO EN EL MARCO DEL MERCADO ÚNICO DE SERVICIOS FINANCIEROS: NUEVOS RETOS

Santiago CARBÓ VALVERDE
Francisco RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ

Universidad de Granada y FUNCAS

Resumen

En este artículo se analizan, en una perspectiva comparada, los principales retos que las entidades financieras españolas afrontan ante el mercado único de servicios financieros europeos. La expansión transfronteriza, mediante fusiones o cooperación, aparece como la estrategia más probable para las entidades financieras de mayor tamaño, mientras que para las entidades minoristas de menor dimensión el aprovechamiento de la diferenciación vertical (calidad, atención personalizada, presencia física en oficinas) se convierte en la opción más plausible. Se prevén, además, ventajas del aprovechamiento de economías de escala para los pagos electrónicos en la futura área única de pagos euros (SEPA). Las estimaciones realizadas para una muestra amplia de entidades bancarias de la UE27 sugiere que el agotamiento relativo de las economías de escala en el ámbito nacional impulsará la actividad transfronteriza. Asimismo, las capacidades para la expansión de la banca española en la UE están respaldadas por elevados niveles de competencia y solvencia respecto al promedio de la UE27. En cualquier caso, los supervisores, tendrán que vigilar de cerca los movimientos transfronterizos que persigan aprovechar alguna ventaja del «arbitraje regulatorio», dadas las asimetrías derivadas de la pluralidad de supervisores en la Unión Europea.

Palabras clave: entidades bancarias, mercado único, regulación, competencia, fusiones.

Abstract

This article surveys, in a comparative perspective, the main challenges that the Spanish financial institution face within the EU single financial services market. The cross-border expansion through mergers and cooperation seems to be the likely dominant strategy for large-scale institutions while vertical differentiation (quality, customer-relationships and branching expansion) is the most plausible option for smaller retail counterparts. The advent of the single European payments area (SEPA) is also envisioned as an opportunity to exploit the advantages or payments of a larger scale. The estimations undertaken in this study using a large sample of EU27 banks, suggest that cross-border expansion may be fostered by the almost exhausted scale economies within the national boundaries. Similarly, the expansion capacities of Spanish banking will strongly rely on their large competition and solvency levels compared to EU27 standards. In any event, supervisors will have to closely monitor any cross-border movements that seek to exploit «regulatory arbitrage» as a result of the existence of a variety of supervisors in the European Union.

Key words: banking institutions, single market, regulation, competition, mergers.

JEL classification: G21, G28.

I. INTRODUCCIÓN

EL sector bancario español ha venido reforzando su posición competitiva en los últimos años, lo que le ha permitido afrontar los retos del mercado único de servicios financieros en la UE desde una cierta posición de fortaleza. Sin embargo, son numerosos los interrogantes y oportunidades que se abren ante tan apasionante reto, a la vez que se han producido una gran cantidad de transformaciones en el marco regulador y en las estrategias competitivas de las entidades financieras.

Por un lado, la Comisión Europea ha concentrado gran parte de sus esfuerzos en el avance hacia un mercado único en el sector financiero y ha desarrollado, recientemente, períodos de consulta e informes sectoriales para elaborar disposiciones normativas que conduzcan a los distintos países miembros a adoptar medidas que favorezcan este mercado único, tanto en la banca de inversión como en la banca

minorista y en los sistemas de pago. En cualquier caso, estas medidas se han visto también acompañadas por otro conjunto de acciones dirigidas al ámbito de la supervisión y el control de las entidades financieras en una base homogénea, cuestión sobre la cual se cierne también alguna incertidumbre.

Por otra parte, las entidades bancarias, en particular las de mayor dimensión, han iniciado un amplio conjunto de movimientos de consolidación, cooperación y reestructuración organizativa y física no sólo en sus propios mercados nacionales, sino, cada vez con mayor intensidad, en la vertiente transfronteriza. Estos movimientos son interpretados, en muchas ocasiones, como un indicador de integración financiera, si bien encierran un conjunto significativamente más amplio de implicaciones para el sector que pueden modificar, de forma considerable, la estructura del mercado bancario europeo que ha predominado en los últimos años. Esta transformación estructural se hace aún más evidente si se tiene en

cuenta que la Unión Europea de los quince (UE15, en adelante) ha dado paso, en 2004 y 2007 a un nuevo escenario de 27 estados miembros (UE27) en el que pueden existir asimetrías, oportunidades y amenazas dentro de un ámbito territorial que se ha expandido de forma notable.

En este artículo se estudia la posición del sector bancario español ante los retos de la UE en el entorno de cambio regulatorio, estratégico y geopolítico al que se enfrentan las entidades financieras europeas. Para ello, la estructura de análisis se divide en cinco apartados siguiendo a esta introducción. En el apartado II se trazan los principales rasgos y líneas de actuación previstos en la agenda regulatoria del mercado de servicios financieros europeos de la UE en el horizonte 2005-2010. El apartado III se ocupa de los nuevos retos de este mercado único, incluyendo tanto la dimensión transfronteriza como la nacional, así como la problemática tanto del sistema de supervisión como en materia de pagos. La posición del sector bancario español en el contexto de la UE ampliada se muestra el apartado IV, donde se emplean los principales datos disponibles del Banco Central Europeo, limitados a la UE25, para analizar indicadores de eficiencia, solvencia, productividad, servicio y competencia. El apartado V trata de ampliar esta información sobre la posición del sistema bancario español, aportando evidencia empírica a partir de una muestra de 6.859 bancos europeos de la UE27 entre 1995 y 2005. Esta evidencia empírica permite ofrecer algunos resultados adicionales sobre la existencia de asimetrías competitivas y estratégicas entre los países del núcleo de los quince y los nuevos países miembros, así como algunas oportunidades para las entidades bancarias españolas en el entorno del mercado financiero europeo ampliado. El artículo se cierra (apartado VI) con las principales conclusiones e implicaciones estratégicas y de política económica.

II. LA AGENDA REGULATORIA 2005-2010: LÍNEAS DE ACTUACIÓN Y CONTROVERSIAS

Los sectores bancarios de los estados miembros de la UE han afrontado en los últimos veinticinco años cambios de gran magnitud en la regulación financiera que, de forma más o menos homogénea, se han traducido en disposiciones normativas nacionales que han tratado de armonizar el marco regulador en el que se desenvuelven estas entidades, con el objetivo final de trazar un mercado único de servicios financieros. En un principio, estas medidas se encaminaron, principalmente, a la moderniza-

ción de los sistemas bancarios y la liberalización de numerosos servicios, así como a la supervisión y regulación prudencial. Más recientemente, la preocupación fundamental se ha centrado en la integración financiera y en los aspectos competitivos, legales, e incluso políticos, que establecen barreras y diferencias para lograr el mercado único y la mejora del bienestar de los consumidores de estos servicios financieros.

Este cambio de estrategia del regulador se hace patente al comparar los objetivos antes y después de 2005. Hasta esa fecha, las pautas de cambio en el entorno regulador venían marcadas por el llamado Plan de Acción de los Servicios Financieros de la Comisión Europea (Financial Services Action Plan, o FSAP). Este plan se inició en 1999 con la finalidad de arbitrar medidas específicas con el fin de mejorar el mercado único de los servicios financieros, si bien los objetivos se centraron, en términos prácticos, en la consecución de un mercado mayorista único y en la actualización de las prácticas de supervisión.

Aun estando contemplados en el FSAP, los avances en materia de integración en servicios financieros minoristas fueron escasos, y así se reconoció en los propios informes de seguimiento. Precisamente en estos informes se planteó la necesidad de un cambio de estrategia a partir del fin del FSAP en 2005. Este cambio se plasmó, inicialmente, en el *Libro Verde de los servicios financieros*, que contenía una relación de prioridades para el mercado financiero único en el período 2005-2010. El principal objetivo, en este caso, fue lograr que la cada vez más amplia gama de servicios financieros (cuentas bancarias, hipotecas, seguros) en los países de la UE tuvieran unas condiciones de acceso y de relación calidad-precio lo más homogéneas posibles, a fin de lograr un mercado financiero competitivo e integrado. Asimismo, en consonancia con las disposiciones anteriores, y en prevención de los riesgos aparejados a la heterogeneidad de la supervisión, el *Libro Verde* planteaba, una vez más, la necesidad de promover la convergencia en materia de supervisión.

El *Libro Verde* dio lugar, en cualquier caso, a un período de consultas para tratar de mejorar y definir los objetivos propuestos. Así, en diciembre de 2005, se publicó, como agenda reguladora definitiva, el *Libro Blanco de la política de servicios financieros 2005-2010*, de la UE, con tres objetivos genéricos:

— «Consolidación dinámica». Promover la flexibilidad frente a la rigidez normativa mediante políticas abiertas y en constante evolución y coopera-

ción, como premisa para lograr un mercado financiero europeo integrado, sobre todo en los servicios minoristas.

— Eliminación de barreras económicas y políticas para afrontar la integración con el menor coste posible. En este aspecto, el principal objetivo son las fusiones transfronterizas.

— Mejora de la cooperación y la convergencia en materia de control, y refuerzo de las relaciones con otros mercados financieros mundiales en una base de cooperación europea.

Entre estos tres objetivos, el énfasis fundamental se ha centrado en el segundo, en tanto en cuanto la Comisión Europea observó con preocupación (y no sólo en el sector bancario) las reticencias nacionales para la entrada de competidores mediante fusiones de grandes entidades de otros países. En este sentido, el Parlamento Europeo trató de reforzar el objetivo de consolidación con la presentación del «Informe sobre una mayor consolidación del sector de los servicios financieros» (2006/2081, INI), en el que se señala que no ya la integración, sino la propia seguridad y estabilidad de los mercados financieros, se vería fortalecida con una mayor consolidación transfronteriza. En cualquier caso, y en respuesta a numerosas propuestas desde la industria, el Parlamento Europeo consideró las ventajas de formas alternativas a las fusiones puras (cooperación, alianzas) y señaló que «la consolidación de los mercados financieros no debe tener por objeto alcanzar un número determinado de instituciones financieras, sino que debe ser proporcional a la competencia en dichos mercados».

En el marco de la política inspirada por el *Libro Blanco*, la Comisión Europea ha venido desarrollando informes preliminares sobre los servicios financieros minoristas, los sistemas de pagos y otras cuestiones clave para la integración. Este proceso ha contado con rondas de consulta a la industria, y se cerró en 31 de enero de 2007 con la publicación del «Informe final sobre el mercado bancario minorista en Europa». En este informe se distinguen dos partes diferenciadas que, a juicio del regulador, requieren atención y medidas específicas: 1) cuentas corrientes y servicios relacionados, y 2) tarjetas y sistemas de pagos.

En lo que se refiere a las cuentas corrientes y servicios similares, el informe etiqueta a los mercados bancarios minoristas europeos como mercados fragmentados, con diferentes niveles de cooperación y transparencia (1).

Asimismo, se destaca la existencia de una escasa penetración transfronteriza, siendo la mayor parte de los contactos multi-mercado de carácter nacional. La rentabilidad media, medida como el beneficio antes de impuestos sobre el margen ordinario, en la UE se sitúa en torno al 20-30 por 100 para el promedio 2002-2004, encontrándose que España, junto a otros países como Irlanda, se encuentra entre los de mayor rentabilidad (en torno al 40 por 100). El informe señala que esta rentabilidad se halla condicionada por las mayores posibilidades de aprovechamiento de las economías de escala cuando se cuenta con amplias redes de oficinas, como es el caso español.

Otro de los argumentos esgrimidos por la Comisión Europea para determinar las diferencias de rentabilidad y la fragmentación institucional es el grado de competencia y los sistemas de control de riesgo. En este sentido, se considera que la promoción, consolidación y homogeneización de los registros de crédito podrían favorecer el servicio y la competencia en una base competitiva de igualdad. Estos registros contienen información sobre los prestatarios, que las entidades de depósito pueden compartir para poder mitigar los costes de monitorización del riesgo. Sin embargo, su desarrollo y, sobre todo, su homogeneización chocan con las nuevas regulaciones sobre protección de datos y del consumidor, dado que estos registros contienen datos confidenciales sobre la calidad de los prestatarios. En cualquier caso, estos registros permiten la reducción de la información asimétrica en la actividad crediticia y una disminución significativa de la morosidad. Sin embargo, en el estado actual, existe una elevada variedad en la configuración (privados, públicos y mixtos) y en la calidad (profundidad, dimensión) de estos registros, lo que, a efectos prácticos, puede estar mitigando la competencia en lugar de favorecerla.

En lo que se refiere a la movilidad y consolidación transfronteriza de las entidades bancarias europeas, la Comisión Europea identifica varios tipos de barreras. Entre ellas destacan las barreras de entrada de carácter político (protección de los llamados «campeones nacionales») y las llamadas prácticas de *joint pricing* (como la venta «en paquetes» de varios productos a un precio único superior a la suma de los precios de estos servicios por separado). Precisamente, otra de las principales preocupaciones respecto a la competencia se centra en las políticas de precios de las entidades bancarias y, en particular, en las cuentas corrientes y la venta cruzada, mediante la cual se hace referencia a la obli-

gación de un cliente que suscribe un préstamo a contratar un producto adicional y que, según la Comisión Europea, es una práctica generalizada en la UE. También se hace referencia a las comisiones, y en particular a las comisiones de mantenimiento de cuentas, entre las que destacan, por sus elevados precios, los casos de Alemania e Italia. De forma similar, en lo que respecta a las comisiones de cancelación, mientras que en países como España son ya nulas, en otros, como Italia y Luxemburgo, pueden superar los 60 euros.

La Comisión Europea ha manifestado, asimismo, su preocupación por los determinantes de la movilidad de clientes. En este sentido, es posible que la escasa movilidad observada en Europa se deba tanto a elevados niveles de satisfacción del cliente como a los costes de cambio o de movilidad apreciados en algunos casos. En este contexto, la Comisión Europea desarrolló una encuesta paneuropea cuyos resultados sugieren que la mayor parte de los clientes bancarios se consideran satisfechos con su entidad, y únicamente alrededor del 6 por 100 cambian de entidad cada año. Entre los costes de cambio se detectan barreras administrativas, información asimétrica y escasa transparencia de precios, la venta cruzada y las comisiones de cancelación.

Finalmente, el último elemento de reflexión se refiere a los sistemas de pago, y en particular a las tarjetas de pago. La principal preocupación de la Comisión Europea es la determinación colectiva (entre proveedores) de las tasas de intercambio que la entidad que provee un terminal en punto de venta (TPV) al comerciante paga a la entidad que emitió la tarjeta empleada por el consumidor para la compra. El informe señala que la Comisión no pretende la supresión de las tasas de intercambio, aunque estima que los niveles observados de estas tasas en algunos países son elevados. Si bien no se proponen medidas concretas de actuación, se considera que los acuerdos de determinación colectiva de las tasas de intercambio pueden vulnerar la competencia, aunque se considera aceptable una estructura de tasas basada en el coste en que realmente incurren las entidades. En cualquier caso, la Comisión no hace mención al principal elemento de análisis de las tarjetas como medio de pago, y es que se trata de plataformas o mercados bilaterales en los que el precio en uno de los dos lados (consumidores) se halla intrínsecamente relacionado con el otro (comerciantes) y con el papel que pueden tener las entidades bancarias tanto en cuanto emisores como en cuanto proveedores del terminal en punto de venta.

III. NUEVOS RETOS EN EL ENTORNO DEL MERCADO ÚNICO DE SERVICIOS FINANCIEROS

En el desarrollo del mercado único de servicios financieros, el sector bancario español afronta retos comunes a otros sistemas bancarios de dimensión similar. En cualquier caso, existen al menos cuatro aspectos que, aun siendo comunes a todos ellos, pueden tener una incidencia especial en las estrategias y las expectativas de los intermediarios bancarios españoles en los próximos años: la intensidad de los procesos de fusión y adquisición transfronterizos, las estrategias de diferenciación de las entidades minoristas en un contexto de intensificación competitiva, las asimetrías en materia de supervisión entre los estados miembros, y las oportunidades del área única de pagos.

1. La dimensión transfronteriza: expansión y fusiones

En el proceso de creación del mercado único europeo de servicios financieros, las fusiones y adquisiciones transfronterizas han sido consideradas como un indicador relevante de consolidación y avance en materia de integración financiera. En cualquier caso, no se ha podido determinar de forma contundente la motivación que sigue a este tipo de fusiones y sus efectos últimos para las entidades fusionadas y para el propio mercado, si bien es cierto que una mayor actividad de consolidación paneuropea lleva aparejada la superación de ciertas barreras políticas y competitivas.

La fragmentación de numerosos mercados nacionales ha hecho atractiva para entidades foráneas la entrada en estos mercados mediante procesos de adquisición, en un contexto en el que, desde finales de la década de 1990, se ha producido una progresiva acumulación de liquidez merced a la elevada rentabilidad obtenida, en promedio, por las entidades bancarias europeas en numerosos estados miembros. Desde 2005 se produce un marcado cambio de tendencia en el que se ha observado una proliferación de movimientos transfronterizos frente a los nacionales. En este sentido, la entrada de nuevos estados miembros supone una nueva oportunidad para las fusiones y adquisiciones, aún más clara si se tiene en cuenta que en muchos de estos países eran precisamente entidades foráneas las que ya dominaban los distintos sectores bancarios.

La diversificación geográfica y el crecimiento hacia nuevos mercados aparecen, por lo tanto, como motivaciones fundamentales para las fusiones trans-

fronterizas. Sin embargo, en la experiencia europea, la forma de diversificación geográfica más extendida durante la década de 1990 fue la apertura de entidades subsidiarias, más que las fusiones y adquisiciones, lo que sugiere que las barreras hacia una plena integración han sido elevadas (Barros *et al.*, 2005). Según Dermine (2003), los cambios de tendencia que se han observado en los últimos años responden, en gran medida, a la aprobación en 2001 del Estatuto de la Empresa Europea, que permite la formación de una entidad legal única para operar libremente en los distintos países europeos. Con esta disposición, disminuyen los costes regulatorios de adaptación a cada legislación vigente en cada estado miembro.

La evidencia empírica sobre los efectos de estas fusiones a escala europea no es, sin embargo, concluyente. En primer lugar, algunos estudios sugieren que los anuncios de fusiones que se producen entre instituciones financieras de un mismo país suelen generar rendimientos extraordinarios para la entidad fusionada, no estando estos beneficios tan claramente definidos en la vertiente transfronteriza (Cybo-Ottone y Murgia, 2000; Campa y Hernando, 2006). Estos efectos positivos responden, fundamentalmente, a una expectativa de reducción de coste y/o ganancia de poder de mercado. Sin embargo, numerosos estudios parece encontrar que la mayor parte de indicadores de eficiencia y competencia no presentan grandes cambios *ex post* con las fusiones (Vander Vennet, 1996; Carbó *et al.*, 2003). Otros estudios (Buch y De Long, 2004) han mostrado que las ganancias de eficiencia son igualmente escasas, aunque más probables entre entidades con perfiles similares de negocio y especialización. Los principales estudios encuentran, además, que las ganancias de valor de mercado suelen producirse tan sólo en el caso las entidades adquiridas, si bien estas ganancias no parecen compensar las pérdidas de valor de las entidades adquirentes (Campa y Hernando, 2006).

Ante la controversia respecto al rendimiento *ex post* de las fusiones, en estos estudios se plantean, frecuentemente, argumentos de tipo cualitativo para explicar la motivación de la consolidación transfronteriza, como son el prestigio y el posicionamiento estratégico a largo plazo o, incluso, los posibles intereses particulares de gestores y/o accionistas para dividir sociedades o desprenderse de unidades de negocio deficitarias. Todos estos argumentos suponen incrementos, más o menos visibles, del poder de mercado de las entidades fusionadas que resultan tan difíciles de estimar como de cuestionar por parte de las autoridades de defensa de la competencia, al menos en una dimensión transfronteriza. En cualquier caso,

cabe preguntarse si el escenario de la UE ampliada, así como las presiones de la Comisión Europea para que la resistencia política de los estados miembros se vea mitigada, pueden suponer nuevos revulsivos para los procesos de consolidación paneuropeos.

2. La dimensión nacional: modelos de banca minorista

Si bien las entidades de mayor dimensión suelen acudir a otros mercados geográficos para tratar de expandirse, la vía natural para la expansión de las entidades minoristas en la dimensión nacional, al margen de fusiones nacionales, es la diferenciación vertical del producto, la especialización y la banca relacional, basada en la atención al cliente y la cercanía. Algunas formas específicas de diferenciación vertical, como la dimensión y alcance de las redes de oficinas en un territorio específico, la gestión crediticia personalizada, o la «apuesta por la calidad» en el servicio, se han convertido en baluartes estratégicos fundamentales para numerosas entidades minoristas de pequeña y mediana dimensión en las dos últimas décadas (Vives, 2001; Barros *et al.*, 2005; Kim *et al.*, 2005). En este sentido, y aun sin el incentivo de las economías de escala, los clientes de estas entidades valorarían esta diversificación y estarían dispuestas a pagar una «prima» adicional por estos servicios.

La integración de estos beneficios de la diversificación en un contexto más amplio deriva en la llamada «banca relacional», que explota los beneficios de la diferenciación vertical mediante las relaciones de confianza establecidas con los clientes a lo largo del tiempo (Rajan y Zingales, 2003; Degryse y Ongena, 2006). En este sentido, los llamados costes de cambio, o *switching costs*, se convierten en una importante fuente de rentas para la banca minorista y son el argumento fundamental para realizar banca relacional, destinada a hogares y PYME, frente a la llamada «banca transaccional», dirigida a grandes empresas y clientes sobre los cuales el mercado ya ofrece una información sobre su calidad crediticia. Como señala Freixas (2005), la entidad que realiza banca relacional no ha de incurrir en los costes de información asimétrica sobre el cliente, puesto que ya ha obtenido la información necesaria en el curso de su relación a largo plazo.

La diferenciación vertical, los costes de cambio y la banca relacional tienen, por lo tanto, importantes implicaciones competitivas en el contexto de la integración bancaria europea, en la medida en que puede producirse la paradoja de que los mercados banca-

rios más concentrados ofrezcan, sin embargo, una mayor disponibilidad de financiación que los mercados más competitivos. Este hecho se produce si las entidades de los mercados más concentrados pueden explotar mejor las ventajas de la banca relacional (Petersen y Rajan, 1995; Ongena y Smith, 2001), si bien existe también evidencia que sugiere que la concentración, el poder de mercado y la disponibilidad de financiación no están siempre correlacionados de forma positiva (Carbó *et al.*, 2006; Zarutskie, 2006);

Asimismo, los mercados minoristas, en una dimensión territorial normalmente local y regional, se enfrentan a una complejidad adicional, ya que el mercado bancario europeo es uno de los pocos sectores en los que entidades privadas, mutualistas/fundacionales, cooperativas y públicas compiten en condiciones de igualdad. Es más, en estos mercados, se observa habitualmente que son las entidades mutualistas y fundacionales las que presentan indicadores de rentabilidad y eficiencia superiores a los de la banca comercial (Carbó *et al.*, 2002; Williams, 2004). En este sentido, la banca minorista parece tener en esta diversidad de entidades financieras una ventaja, más que un inconveniente, dado que esta disputa competitiva aumenta la competencia e impugnabilidad de los mercados, y no sólo en la dimensión nacional, sino también en la regional y local.

3. Múltiples mercados y múltiples supervisores: oportunidades y amenazas

Entre los nuevos retos para la banca en la Unión Europea destaca, una vez más, el control del riesgo y la estabilidad. En primer lugar, el avance en sí del proceso de integración elimina algunos beneficios de la diversificación territorial, puesto que progresivamente se tiende a una mayor sincronía en los ciclos económicos y, por lo tanto, la diversificación territorial del riesgo pierde valor en este sentido (Gropp y Vesala, 2004; Gropp y Moermann, 2004).

No obstante, tal vez el riesgo más evidente es que, a medida que las instituciones bancarias actúan en un mayor número de países europeos, no está claramente definido el origen de la supervisión. En particular, en unos casos corresponde al país de origen (como en el de la solvencia), mientras que en otros (fondos de garantía) es el país de destino el responsable. En este contexto, se crean conflictos de interés entre países y posibilidades de arbitraje regulatorio de difícil solución (Dierik, 2004; Dermine, 2006; Carbó *et al.*, 2007). De este modo, es posible que existan incentivos para desplazar parte del negocio (o incluso la sede) de una en-

tidad bancaria a otro país simplemente para aprovechar ciertas «primas» que ofrece una supervisión asimétrica. Como señalan Carbó *et al.* (2007), estos riesgos son aún reducidos en Europa, si bien habrá que vigilarlos muy de cerca en el futuro con el advenimiento de una previsiblemente creciente actividad de consolidación transfronteriza.

Las asimetrías que impone la regulación hacen que las redes de seguridad de los distintos países puedan interpretarse, en realidad, como contratos incompletos en los que las distintas medidas de supervisión y control para garantizar la estabilidad dependen de la responsabilidad asignada localmente a los supervisores por riesgos que no pueden controlar más allá de su «jurisdicción»: En este sentido, uno de los principales temores en el contexto actual de la Unión Europea se refiere a la implantación de Basilea II como un conjunto de medidas para controlar el riesgo mediante acciones de disciplina sobre el capital bancario. Estas acciones, según la normativa comunitaria, corresponden al supervisor del país de origen. De este modo, como señala Kane (2007), Basilea II pretende crear un escenario para una supervisión más efectiva, si bien, en términos prácticos, puede incrementar la complejidad de estos contratos o redes de seguridad y, con ello, las posibilidades de arbitraje regulatorio.

4. Las oportunidades del área única de pagos (SEPA)

La creación de un área única de pagos en Europa (Single European Payments Area, o SEPA) es un proyecto auspiciado por la Comisión Europea y el Banco Central Europeo para tratar de consolidar los diferentes sistemas de pagos en una base común. La transición que, de forma heterogénea, vienen realizando los diferentes estados miembros para reemplazar progresivamente el efectivo por las transacciones electrónicas supone un ahorro en costes muy significativo tanto para las entidades bancarias como para los consumidores y las empresas.

La SEPA tiene como objetivo permitir a los clientes realizar pagos en euros sin efectivo en cualquier lugar de la zona del euro, empleando una única cuenta bancaria y un único conjunto de instrumentos de pago. En términos prácticos, todos los pequeños pagos en euros se considerarán «internos», y desaparecerá así la distinción entre pagos nacionales y transfronterizos (Banco Central Europeo, 2006c). La primera fase, la de diseño, se inició en 2004 y casi se ha completado. Esta fase incluye el diseño de los nuevos es-

quemadas de transferencias y de adeudos directos, así como la elaboración del marco para las tarjetas y para las infraestructuras de compensación y liquidación.

La segunda, la fase de implantación, comenzó a mediados de 2006 y se prolongará hasta finales de 2007, y consiste en la implantación progresiva de los nuevos instrumentos, estándares e infraestructuras de la SEPA. La última fase consistirá en la llamada «migración», en la que los esquemas nacionales de pago coexistirán con los nuevos esquemas de la SEPA, pudiendo los clientes emplear tanto los sistemas previos como los nuevos esquemas implantados.

Las principales oportunidades surgidas con la SEPA para las entidades europeas radican en un mayor aprovechamiento de los beneficios del cambio tecnológico. En este sentido, las importantes inversiones realizadas para la difusión de medios de pago electrónicos, cajeros automáticos y terminales en puntos de venta pueden tener mayores posibilidades de rentabilizarse en un esquema de mercado amplio, donde las economías de escala son, generalmente, más elevadas (Berger *et al.*, 2003). Como

señalan algunos estudios recientes (Humphrey *et al.*, 2006), estas economías de escala estimadas son elevadas, pudiendo los costes de producción y proceso de los medios de pago reducirse hasta en un tercio.

IV. EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL EN LA PERSPECTIVA DE LA UE AMPLIADA

Ante los retos que impone el escenario actual de la UE ampliada, conviene estudiar la posición relativa del sector bancario español para aprovechar sus oportunidades y minimizar sus amenazas. En este apartado se emplean los datos que el Banco Central Europeo ofrece para la UE25 (2) en relación con diversos indicadores institucionales, de estructura de mercado y de rentabilidad, eficiencia y solvencia, como primera aproximación de la evolución reciente y las perspectivas de estos sectores en relación con el caso español.

En el cuadro n.º 1 se muestran algunos indicadores estructurales básicos de los sectores bancarios de la UE25 en 2005, último año para el que se dis-

CUADRO N.º 1

INDICADORES ESTRUCTURALES DE LOS SERVICIOS BANCARIOS EN LA UE25 (2005)

	Número de instituciones de crédito	Habitantes por institución crediticia	Habitantes por cajero automático	Habitantes por empleado	Habitantes por oficina bancaria	Densidad poblacional (habitantes por km ²)	Activos por empleado (miles de euros)
Bélgica.....	100	104.733	789	151	2.295	341	15.188
República Checa.....	56	182.54	3.712	269	5.601	130	2.766
Dinamarca.....	197	27.508	1.838	114	2.563	126	15.177
Alemania.....	2.089	39.475	1.568	117	1.872	232	9.683
Estonia.....	11	122.5	1.738	268	5.859	29	2.352
Grecia.....	62	178.87	1.887	181	3.101	84	4.585
España.....	348	124.707	771	172	1.034	85	8.506
Francia.....	854	73.422	1.426	146	2.316	110	10.284
Irlanda.....	78	53.16	1.385	110	4.557	59	24.983
Italia.....	792	73.902	1.465	174	1.858	193	7.471
Chipre.....	391	1.938	1.761	70	797	90	5.59
Letonia.....	23	100.013	2.628	220	3.925	36	1.486
Lituania.....	78	43.773	3.402	447	4.154	53	1.715
Luxemburgo.....	155	2.945	1.133	20	1.856	180	34.121
Hungría.....	215	46.918	3.063	270	3.231	109	2
Malta.....	18	22.443	2.675	119	3.706	1.271	8.039
Holanda.....	401	40.703	2.136	138	4.355	392	14.213
Austria.....	880	9.347	1.026	109	1.913	98	9.568
Polonia.....	739	51.613	4.743	249	7.511	119	995
Portugal.....	186	56.801	832	196	1.947	114	6.672
Eslovenia.....	25	80.034	1.437	171	2.887	97	2.563
Eslovaquia.....	23	234.222	3.166	271	4.717	110	1.834
Finlandia.....	363	14.449	1.506	208	3.246	16	9.313
Suecia.....	200	45.15	3.201	230	4.728	20	16.647
Reino Unido.....	400	150.545	1.100	125	4.397	246	17.23
UE25.....	8.684	75.268	2.015	182	3.377	174	9.319

Fuente: Banco Central Europeo (2006a).

pone de información. En primer lugar, se observa que España cuenta con un total de 348 entidades de crédito registradas, lo que supone un 4 por 100 del total de instituciones de la UE25 (8.864), en la que destaca, en cualquier caso, Alemania con más del 24 por 100 (2.089) de las instituciones de crédito registradas. La cobertura institucional (habitantes por institución crediticia) podría sugerir que en España existe un elevado número de habitantes por entidad (124.707, frente a los 75.268 de la media UE25). Sin embargo, las entidades españolas se caracterizan por contar con un significativo número de oficinas que, en términos relativos, sitúa a España, junto con Letonia, como el país con una mayor cobertura relativa de atención al cliente, con 1.034 habitantes por oficina, frente a los 3.777 de la UE25. Esta cobertura relativa es aún más destacada en el caso de los cajeros automáticos, con 771 habitantes por cajero (frente a los 2.015 de la UE25). Asimismo, la atención al cliente se ve acompañada de un elevado nivel de cobertura en términos de habitantes por empleado (172, frente a los 182 del promedio UE25).

Asimismo, aunque España cuenta con una densidad poblacional relativamente reducida (85 habitantes por km²), la gestión media de activos por asalariado (8.506) se encuentra cercana a los valores medios de la UE25 (9.319), lo que redundaría en la productividad de su extensa red de oficinas.

Con objeto de evaluar el alcance del proceso de consolidación, el cuadro n.º 2 muestra la evolución del número de instituciones y oficinas entre 2001 y 2005. En el conjunto de la UE15, la tendencia a la consolidación se ha hecho patente, al observarse que el total de instituciones disminuyó un 10,9 por 100 tan sólo durante el quinquenio analizado. Esta reducción es algo menor en España (-4,9 por 100), si bien es muy señalada en algunos países en los que existe un elevado grado de fragmentación, como Alemania (-17,3 por 100). La tendencia en cuanto al número de oficinas, sin embargo, es dispar. Mientras que en la UE25 se produce una reducción del 2,6 por 100 en el número de oficinas operativas entre 2001 y 2005, la tendencia en España es a aumentar

CUADRO N.º 2

NÚMERO DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO Y DE OFICINAS EN LA UE25 (2001-2005)

	NÚMERO DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO					NÚMERO TOTAL DE OFICINAS				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Bélgica.....	112	111	108	104	100	6.168	5.55	4.989	4.837	4.564
República Checa.....	119	84	77	70	56	1.751	1.722	1.670	1.785	1.825
Dinamarca.....	203	178	203	202	197	2.376	2.128	2.118	2.119	2.114
Alemania.....	2.526	2.363	2.225	2.148	2.089	53.931	50.868	47.244	45.331	44.044
Estonia.....	7	7	7	9	11	210	198	197	203	230
Grecia.....	61	61	59	62	62	3.134	3.263	3.300	3.403	3.576
España.....	366	359	348	346	348	39.012	39.009	39.750	40.603	41.979
Francia.....	1.050	989	939	897	854	26.049	26.162	25.789	26.370	27.075
Irlanda.....	88	85	80	80	78	970	926	924	909	910
Italia.....	843	821	801	787	792	29.267	29.948	30.501	30.950	31.498
Chipre.....	406	408	408	403	391	1.009	993	983	977	951
Letonia.....	39	23	23	23	23	590	567	581	583	586
Lituania.....	54	68	71	74	78	156	119	723	758	822
Luxemburgo.....	189	177	169	162	155	274	271	269	253	246
Hungría.....	240	227	222	221	215	2.95	2.992	3.003	2.987	3.122
Malta.....	17	14	16	16	18	102	99	104	99	109
Holanda.....	561	539	481	461	401	4.720	4.269	3.883	3.798	3.748
Austria.....	836	823	896	883	880	4.561	4.466	4.395	4.360	4.300
Polonia.....	758	666	660	658	739	4.080	4.302	4.394	5.003	5.078
Portugal.....	212	202	200	197	186	5.534	5.348	5.397	5.371	5.427
Eslovenia.....	69	50	33	24	25	717	721	720	706	693
Eslovaquia.....	21	20	21	21	23	1.052	1.020	1.057	1.113	1.142
Finlandia.....	369	369	366	363	363	1.571	1.572	1.564	1.585	1.616
Suecia.....	149	216	222	212	200	1.986	1.904	1.906	1.874	1.910
Reino Unido.....	452	451	426	413	400	14.554	14.392	14.186	13.902	13.694
UE25.....	9.747	9.311	9.061	8.836	8.684	206.724	202.809	199.647	199.879	201.259

Fuente: Banco Central Europeo (2006a).

el nivel de atención física, con un incremento del 7,6 por 100, una tendencia que también siguen otros países como Francia (3,9 por 100) e Italia (7,6 por 100).

En el cuadro n.º 3 se muestra la evolución del empleo y la dimensión total (activos totales) en los sectores bancarios de la UE25 entre 2001 y 2005. La variación del número de empleados bancarios registra, nuevamente, un comportamiento heterogéneo. Mientras que en España la tendencia es positiva, con un aumento del 4,5 por 100 en el período, la tendencia media en la UE es hacia la disminución de la fuerza de trabajo (-4,3 por 100). Entre los países de la UE15, tan sólo Grecia y Austria registran un aumento en el número de empleados, mientras que en los nuevos estados miembros tan sólo se incrementan en Estonia, Chipre, Letonia Hungría y Eslovenia. Al margen de estas diferencias estructurales, en todos los países se observa un aumento de la dimensión total (activos totales), que, en la UE25 pasan de 24,6 billones de euros en 2001 a 32,8 bi-

llones de euros en 2005, lo que supone un crecimiento neto del 33,3 por 100. La fortaleza relativa y la expansión del sector bancario español queda reflejada en una de las mayores tasas de crecimiento en activos totales, el 72,3 por 100, pasando de 1,2 a 2,1 billones de euros. Con esta evolución, la representatividad del sector bancario español en el conjunto de la UE25 ha pasado del 5 por 100 en 2001 al 6,4 por 100 en 2005.

Teniendo en cuenta la evolución institucional y la tendencia a la consolidación, resulta esperable un aumento de la concentración en los sectores bancarios de la UE-25. Este aumento se refleja en el cuadro número 4, en el que se ofrece la evolución de dos indicadores de concentración entre 2001 y 2005. El primero de ellos es el índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), que se define como la suma de las cuotas de mercado al cuadrado de las entidades que actúan en determinado territorio (en este caso, país), y varía entre 1 y 10.000. El segundo es el índice de concentración de las cinco mayores instituciones

CUADRO N.º 3

INDICADORES DE DIMENSIÓN Y EMPLEO EN LA UE25 (2001-2005)

	NÚMERO DE EMPLEADOS (ENTIDADES DE CRÉDITO)					ACTIVOS TOTALES (MILLONES DE EUROS)				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Bélgica	76.104	75.37	73.553	71.347	69.481	776.173	774.33	828.557	914.391	1.055.305
República Checa.....	42.999	40.534	39.658	38.666	37.943	78.188	79.232	78.004	86.525	104.95
Dinamarca.....	48.538	47.613	46.443	46.372	47.579	454.328	506.694	546.468	607.107	722.096
Alemania.....	772.1	753.95	725.55	712.3	705	6.268.700	6.370.194	6.393.524	6.584.388	6.826.558
Estonia	3.949	3.934	4.28	4.455	5.029	4.372	5.221	6.314	8.537	11.83
Grecia	59.624	60.495	61.074	59.337	61.295	202.736	201.608	213.171	230.454	281.066
España	244.781	243.429	243.462	246.006	252.829	1.247.998	1.342.492	1.502.861	1.717.364	2.150.650
Francia	424.615	428.438	425.041	429.347	—	3.768.943	3.831.610	3.994.237	4.415.475	5.090.058
Irlanda.....	40.928	36.585	35.658	35.564	37.702	422.106	474.63	575.168	722.544	941.909
Italia	341.299	340.44	336.661	336.354	335.91	1.851.990	2.024.156	2.125.366	2.275.628	2.509.436
Chipre	10.115	10.613	10.48	10.617	10.799	42.268	40.943	41.89	46.54	60.366
Letonia.....	8.172	8.267	8.903	9.655	10.477	7.279	7.25	8.482	11.167	15.57
Lituania	8.796	8.42	7.557	7.266	7.637	4.361	5.01	6.425	8.509	13.099
Luxemburgo.....	23.894	23.3	22.513	22.549	23.224	721.001	662.615	655.971	695.103	792.418
Hungría.....	34.054	35.045	35.725	35.558	37.335	38.433	43.564	54.769	64.97	74.653
Malta	3.584	3.459	3.401	3.353	3.383	15.762	16.273	17.803	20.589	27.195
Holanda	131.23	125.911	120.539	118.032	—	1.265.906	1.356.397	1.473.939	1.677.583	1.697.708
Austria.....	74.606	74.048	73.308	72.858	75.303	573.384	554.528	586.459	635.348	720.534
Polonia.....	168.529	161.814	154.569	150.037	152.923	133.476	116.044	103.659	131.904	152.086
Portugal.....	55.538	55.679	54.35	53.23	53.989	298.428	310.37	348.691	345.378	360.19
Eslovenia.....	11.578	11.855	11.816	11.602	11.726	17.782	19.995	21.541	24.462	30.049
Eslovaquia.....	20.118	18.452	18.35	18.261	19.850	21.446	23.748	23.751	29.041	36.399
Finlandia.....	26.733	27.19	26.667	25.377	25.182	163.416	165.661	185.846	212.427	234.52
Suecia.....	42.001	42.357	40.169	39.181	39.237	452.289	474.841	506.493	582.918	653.178
Reino Unido.....	506.278	501.787	487.772	484.535	482.888	5.829.766	5.853.959	6.174.839	6.929.873	8.320.254
UE25.....	3.180.163	3.138.985	3.067.499	3.041.859	—	24.660.532	25.261.364	26.474.228	28.978.224	32.882.078

Fuente: Banco Central Europeo (2006a).

CUADRO N.º 4

INDICADORES DE CONCENTRACIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO EN LA UE25 (2001-2005)

	INDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (HHI)					CUOTA DE LAS CINCO MAYORES INSTITUCIONES CREDITICIAS (CR-5) (PORCENTAJE)				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Bélgica.....	1.587	1.905	2.063	2.102	2.108	78,3	82,0	83,5	84,3	85,2
República Checa.....	1.263	1.199	1.187	1.103	1.155	68,4	65,7	65,8	64,0	65,5
Dinamarca.....	1.119	1.145	1.114	1.146	1.115	67,6	68,0	66,6	67,0	66,3
Alemania.....	158	163	173	178	174	20,2	20,5	21,6	22,1	21,6
Estonia.....	4.067	4.028	3.943	3.887	4.039	98,9	99,1	99,2	98,6	98,1
Grecia.....	1.113	1.164	1.130	1.070	1.096	67,0	67,4	66,9	65,0	65,6
España.....	532	513	506	482	487	43,9	43,5	43,1	41,9	42,0
Francia.....	606	551	597	623	758	47,0	44,6	46,7	49,2	53,5
Irlanda.....	512	553	562	556	600	42,5	46,1	44,4	43,9	46,0
Italia.....	260	270	240	230	230	29,0	30,5	27,5	26,4	26,7
Chipre.....	964	938	946	940	1.029	61,3	57,8	57,2	57,3	59,8
Letonia.....	1.053	1.144	1.054	1.021	1.176	63,4	65,3	63,1	62,4	67,3
Lituania.....	2.503	2.24	2.071	1.854	1.838	87,6	83,9	81,0	78,9	80,6
Luxemburgo.....	275	296	315	304	312	28,0	30,3	31,8	29,7	30,7
Hungría.....	892	856	783	798	795	56,4	54,5	52,1	52,7	53,2
Malta.....	1.835	1.806	1.58	1.452	1.330	81,1	82,4	77,7	78,5	75,3
Holanda.....	1.762	1.788	1.744	1.726	1.796	82,5	82,7	84,2	84,0	84,8
Austria.....	561	618	557	552	560	44,9	45,6	44,2	43,8	45,0
Polonia.....	821	792	754	692	650	54,7	53,4	52,3	50,2	48,6
Portugal.....	991	963	1.043	1.093	1.154	59,8	60,5	62,7	66,5	68,8
Eslovenia.....	1.582	1.602	1.496	1.425	1.369	67,6	68,4	66,4	64,6	63,0
Eslovaquia.....	1.205	1.252	1.191	1.154	1.076	66,1	66,4	67,5	66,5	67,7
Finlandia.....	2.240	2.050	2.420	2.680	2.730	79,5	78,6	81,2	82,7	83,1
Suecia.....	760	800	760	854	845	54,6	56,0	53,8	54,4	57,3
Reino Unido.....	282	307	347	376	399	28,6	29,6	32,8	34,5	36,3
UE25.....	504	520	547	569	601	37,8	38,3	39,7	40,9	42,3

Fuente: Banco Central Europeo (2006a).

crediticias (CR-5), que se define como la suma de las cuotas de mercado de estas instituciones. Ambos indicadores se calculan sobre la base de cuotas de activos totales. Al margen de los aumentos registrados, los niveles de concentración medios son reducidos, ya que el índice HHI pasa de 504 a 601, y el índice de CR-5 del 37,8 al 42,3 por 100. Aunque la concentración CR-5 podría parecer elevada y la del HHI reducida, estos indicadores suelen infraestimar y sobreestimar, respectivamente, la concentración cuando se miden tomando como mercado relevante todo un territorio nacional. En el caso español, al contrario que en la tendencia generalizada, la concentración se ha reducido, pasando el HHI de 532 a 487 y el CR-5 del 43,9 al 42 por 100. En todo caso, las principales excepciones, por sus elevados niveles de concentración, corresponden a Finlandia (HHI = 2.730 en 2005) y Holanda (HHI = 1.796), mientras que en los nuevos estados miembros se encuentran valores significativamente elevados en los casos de Estonia (HHI = 4.039) y Lituania (HHI = 1.838).

A partir del marco institucional y estructural definido, los cuadros n.ºs 5 y 6 muestran los principales indicadores bancarios de rentabilidad, eficiencia y solvencia de las entidades bancarias nacionales (excluidas las foráneas) de la UE25 en 2005. La distinción entre ambos cuadros responde a la necesidad de especificar países que siguen metodologías contables distintas. Así, en los países recogidos en el cuadro n.º 5, las entidades bancarias han adaptado sus estados contables a los estándares internacionales de información financiera (Internacional Reporting Financial Standards, IRFS) mientras que los del cuadro n.º 6 aún no lo han hecho. En lo que respecta a los márgenes de intermediación, como diferencia de ingresos y costes financieros de la actividad típica, existen diferencias significativas entre el núcleo de países de la UE15 y los nuevos estados miembros. Así, en el primer grupo, estos márgenes (como porcentaje de activos totales) varían entre el 0,79 por 100 de Luxemburgo y el 1,56 por 100 de Austria, mientras que en el grupo de la ampliación

CUADRO N.º 5

**INDICADORES BANCARIOS EN PAÍSES QUE MANTIENEN CRITERIOS IFRS (INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS):
TODOS LOS BANCOS NACIONALES (2005)**

	Chipre	República Checa	Dinamarca	Estonia	España	Finlandia	Francia	Grecia	Irlanda	Italia	Lituania	Letonia	Malta	Holanda	Polonia
Rentabilidad (porcentaje activos totales, salvo otra especificación)															
Margen de intermediación	2,22	1,19	1,13	4,65	1,55	1,50	0,88	2,78	0,96	1,44	2,02	2,71	2,19	1,07	3,55
Otros productos ordinarios	0,92	2,22	0,64	1,65	1,10	0,93	1,24	1,26	0,59	1,48	1,57	2,50	1,13	0,90	1,98
Costes totales	1,81	1,82	0,98	3,33	1,46	1,41	1,33	2,22	0,80	1,74	2,15	2,94	1,59	1,35	3,67
Beneficios (después de impuestos y extraordinarios) (ROA)	0,49	1,30	0,66	2,64	0,88	0,78	0,55	1,04	0,61	0,63	0,82	1,91	0,92	0,47	1,36
Beneficios (después de impuestos y extraordinarios) (Tier 1 porcentaje) (ROE)	8,36	17,71	14,01	8,64	17,17	11,61	18,69	15,63	19,34	13,30	12,34	27,23	13,53	14,68	18,68
Margen de intermediación (porcentaje de ingresos totales)	70,58	34,95	63,78	73,82	58,41	61,80	41,55	68,85	61,87	49,20	56,24	52,01	65,87	54,17	64,15
Otros productos ordinarios (porcentaje de ingresos totales)	29,42	65,05	36,22	26,18	41,59	38,20	58,45	31,15	38,13	50,80	43,76	47,99	34,13	45,83	35,85
Ratio de eficiencia (Costes transformación/Ingresos totales)	57,70	53,09	54,95	52,83	54,93	58,12	62,42	54,90	51,27	59,79	60,00	56,50	47,88	68,45	66,29
Solvencia:															
Ratio de solvencia global	13,60	23,43	11,65	41,98	11,77	14,00	11,21	13,33	11,10	10,16	13,33	11,40	17,37	12,31	14,62
Ratio Tier 1	10,49	22,11	9,23	39,96	7,92	11,82	7,95	10,99	7,68	7,29	9,54	10,47	14,16	9,24	14,93
Estructura de balance (porcentaje activos totales):															
Valores de deuda	19,20	15,87	14,89	0,04	20,32	4,72	51,43	19,93	26,56	20,91	12,19	16,54	41,45	19,98	23,86
Préstamos a clientes	54,00	48,64	68,15	63,26	64,10	70,73	33,61	59,84	56,78	58,18	43,96	45,09	38,59	55,56	49,04
Cantidades adeudadas a las instituciones de crédito	2,78	27,39	16,29	6,95	14,51	4,68	11,94	13,29	22,09	16,50	9,33	12,54	15,24	17,79	9,90
Cantidades adeudadas a los clientes	84,34	35,02	26,03	34,33	51,31	50,49	26,96	61,56	27,16	40,22	75,89	71,59	72,89	42,36	73,76
Deuda subordinada	3,01	0,55	1,82	1,54	2,75	2,08	1,56	1,68	2,32	2,70	0,25	0,65	0,88	1,54	0,34

Fuente: Banco Central Europeo (2006b).

oscilan entre el 1,19 por 100 de la República Checa y el 3,55 por 100 de Polonia, encontrándose la mayoría de estos países por encima del 2 por 100. Estas diferencias parecen mostrar que persiste un diferente grado de intensidad competitiva entre la UE15 y los nuevos miembros, que podría corregirse paulatinamente con los avances de la integración. Del mismo modo, existe una heterogeneidad significativa en el peso de las comisiones y otros ingresos por productos ordinarios. A excepción de Grecia, los valores medios en la UE25 están por debajo del 1,5 por 100 (España presenta un 1,46 por 100), mientras que en los doce nuevos miembros el peso de los «otros productos ordinarios» se sitúa, por lo general, entre el 2 y el 3,5 por 100. Con estas diferencias en la presión sobre los márgenes, la totalidad de los países de la UE25, a excepción de Luxembur-

go y Grecia, presentan ratios de rentabilidad sobre activos (ROA) inferiores al punto porcentual. España se sitúa en una posición intermedia, con una ROA del 0,88 por 100 en 2005. Sin embargo, algunos países de reciente incorporación, y en particular Estonia (2,64 por 100) y Hungría (2,66 por 100), presentan tasas de rentabilidad muy por encima de la media. Cuando se introduce la disciplina sobre el capital y se calcula la rentabilidad sobre recursos propios, las rentabilidades medias se vuelven, sin embargo, superiores en la mayor parte de los casos para las entidades de la UE15, con una media en torno al 14 por 100, por encima de la cual se encuentra el sector bancario español (17,17 por 100).

En cuanto a la eficiencia, los cuadros n.ºs 5 y 6 ofrecen el valor de la ratio «costes de transforma-

CUADRO N.º 6

**INDICADORES BANCARIOS EN PAÍSES QUE NO MANTIENEN CRITERIOS IFRS (INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS):
TODOS LOS BANCOS NACIONALES (2005)**

	Austria	Bélgica	Alemania	Hungría	Luxemburgo	Eslovenia	Suecia	Reino Unido
Rentabilidad (porcentaje activos totales, salvo otra especificación):								
Margen de intermediación	1,56	0,93	0,85	5,24	0,79	2,39	1,02	1,58
Otros productos ordinarios	0,85	0,66	0,76	1,65	1,34	1,87	0,84	0,74
Costes totales	1,54	1,03	1,11	3,29	1,25	2,47	1,03	0,94
Beneficios (después de impuestos y extraordinarios) (ROA)	0,61	0,45	0,28	2,66	0,56	0,79	0,65	0,76
Beneficios (después de impuestos y extraordinarios) (Tier 1 porcentaje) (ROE)....	14,90	15,34	9,44	35,42	9,83	16,19	19,51	18,56
Margen de intermediación (porcentaje de ingresos totales).....	64,65	58,20	52,98	76,03	37,05	56,09	55,04	68,04
Otros productos ordinarios (porcentaje de ingresos totales)	35,35	41,80	47,02	23,97	62,95	43,91	44,96	31,96
Ratio de eficiencia (Costes transformación/Ingresos totales)	63,71	64,91	68,65	47,79	58,84	57,85	55,50	40,49
Solvencia:								
Ratio de solvencia global	11,34	11,72	11,46	13,06	19,35	9,67	9,91	13,41
Ratio Tier 1	7,68	8,52	7,48	12,61	16,03	6,55	7,07	7,91
Estructura de balance (porcentaje activos totales):								
Valores de deuda	3,18	25,99	23,85	1,24	25,43	26,68	9,35	9,12
Préstamos a clientes	49,65	42,84	41,49	55,11	22,16	54,34	57,80	55,64
Cantidades adeudadas a las instituciones de crédito	22,86	29,30	29,09	8,90	29,69	23,66	13,18	6,20
Cantidades adeudadas a los clientes.....	40,12	47,34	34,26	64,73	42,67	59,07	29,68	44,34
Deuda subordinada.....	2,75	1,93	1,36	0,95	1,50	2,63	2,46	1,57

Fuente: Banco Central Europeo (2006b).

ción/ingresos totales». La media de la UE25 se sitúa en torno al 58 por 100, encontrándose una menor dispersión aparente que en los indicadores de rentabilidad. En el caso español, esta ratio se encuentra por debajo (más eficiencia) de ese promedio (54,93 por 100). En cualquier caso, esta mayor homogeneidad se debe más a lo elevado de los ingresos, en el caso de los nuevos estados miembros, y a la contención de los costes, en el núcleo de países de la UE15.

En lo que respecta a los indicadores de solvencia, tal vez sea éste el apartado en el que se encuentra una mayor divergencia entre los países de la UE15 y los de nuevo acceso, observándose además una elevada heterogeneidad entre estos últimos. En la UE15, la ratio de solvencia global (recursos propios/activos totales) se sitúa en el entorno del 12 por 100, mientras que la ratio Tier 1 (recursos propios de primera categoría/ activos totales) ronda el 8 por 100. España se encuentra cercana a estos valores medios, con ratios del 11,77 y 7,92 por 100 respectivamente. Sin embargo, se observa que en los nuevos estados miembros existen casos de capitalización relativa significativamente elevada, como en los bancos nacionales de la República Checa y Estonia, con ra-

tios de solvencia del 23,43 y el 41,98 por 100, o reducida, como en el caso de Eslovenia, con una ratio Tier 1 del 6,55 por 100.

Finalmente, en materia de especialización, los cuadros n.ºs 5 y 6 muestran el peso de algunas partidas relevantes de activo y pasivo en el balance de las entidades de depósito de la UE25. En cuanto a la actividad crediticia, mientras que los préstamos a clientes se sitúan en torno al 60 por 100 del activo en la mayor parte de la UE15, estos porcentajes no llegan ni al 50 por 100 en países como República Checa, Letonia, Lituania y Polonia, y se ven contrarrestados principalmente por un mayor peso de la dependencia de los préstamos interbancarios. Asimismo, destaca la participación de los títulos de deuda en Francia (51,43 por 100) y Malta (41,44 por 100). En cuanto a las cantidades adeudadas a clientes (depósitos, fundamentalmente), su valor en el pasivo es particularmente destacable en los casos de Chipre, Lituania, Letonia, Malta, Polonia, en los que se sitúa por encima del 70 por 100 en todos los casos, mientras que en el promedio de la UE está en torno al 30 por 100. En España, los préstamos a clientes suponen el 64,10 por 100 del activo, reflejando la elevada especialización crediticia de las entidades bancarias,

mientras que la captación de recursos de clientes supone el 34,33 por 100.

Junto a los datos correspondientes a los bancos nacionales en los cuadros n.ºs 5 y 6, los cuadros números 7 y 8 ofrecen el conjunto de ratios de rentabilidad, eficiencia y solvencia para todos los bancos (nacionales y foráneos) operativos en cada país. Dado que en la mayor parte de los países de la UE15 los bancos nacionales dominan en el mercado, tan

sólo en los países de nuevo acceso se observan cambios significativos cuando se introducen los bancos de propiedad extranjera, ya que en esos países estas entidades financieras cuentan con un porcentaje elevado de participación. En particular, los efectos observados de forma generalizada son una reducción en los márgenes, una mejora de las ratios de eficiencia (menor ratio) y valores más moderados de capitalización relativa, más acordes con el promedio del resto de estados miembros.

CUADRO N.º 7

**INDICADORES BANCARIOS EN PAÍSES QUE MANTIENEN CRITERIOS IFRS (INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS):
 TODOS LOS BANCOS (2005)**

	Chipre	República Checa	Dinamarca	Estonia	España	Finlandia	Francia	Grecia	Irlanda	Italia	Lituania	Letonia	Malta	Holanda	Polonia	Portugal	Eslovaquia
Rentabilidad (porcentaje activos totales, salvo otra especificación):																	
Margen de intermediación	1,93	2,26	1,13	2,30	1,50	1,28	0,85	2,68	0,81	1,45	1,99	2,46	1,38	1,06	3,18	1,76	2,12
Otros productos ordinarios	0,75	1,73	0,64	1,45	1,06	0,57	1,18	1,19	0,52	1,47	0,98	1,93	0,66	0,90	2,32	1,39	0,91
Costes totales	1,57	2,27	0,97	1,75	1,42	1,00	1,26	2,21	0,63	1,76	1,75	2,33	0,71	1,32	3,38	1,88	1,99
Beneficios (después de impuestos y extraordinarios) (ROA)	0,40	1,29	0,65	1,77	0,83	0,80	0,55	0,94	0,56	0,61	0,87	1,69	0,97	0,48	1,58	0,85	0,99
Beneficios (después de impuestos y extraordinarios) (Tier 1 porcentaje) (ROE)	7,04	24,13	14,18	24,55	17,04	10,24	19,06	15,82	14,70	13,07	17,19	27,29	14,86	14,97	20,14	15,61	17,46
Margen de intermediación (porcentaje de ingresos totales)	72,03	56,66	63,93	61,42	58,47	69,18	41,88	69,14	61,06	49,60	66,85	56,08	67,72	53,98	57,80	55,85	70,06
Otros productos ordinarios (porcentaje de ingresos totales)	27,97	43,34	36,07	38,58	41,53	30,82	58,12	30,86	38,94	50,40	33,15	43,92	32,28	46,02	42,20	44,15	29,94
Ratio de eficiencia (Costes transformación/Ingresos totales)	58,79	56,87	55,00	46,60	55,52	53,99	61,99	57,11	47,64	60,08	58,98	53,19	34,70	67,43	61,42	59,59	65,82
Solvencia																	
Ratio de solvencia global	13,39	11,58	11,47	10,71	11,80	17,18	11,22	13,24	12,66	10,13	9,82	9,99	20,47	12,20	14,55	11,32	14,66
Ratio Tier 1	10,15	11,10	9,07	10,01	7,98	14,86	8,02	10,90	9,69	7,30	7,24	8,67	18,81	9,21	14,40	7,87	15,35
Estructura de balance (porcentaje activos totales):																	
Valores de deuda	20,23	22,63	15,65	5,26	21,58	14,22	50,81	18,53	35,80	20,88	12,10	10,10	42,77	19,00	25,78	11,96	24,88
Préstamos a clientes	51,44	40,36	66,80	75,29	62,04	53,70	33,90	58,89	44,78	58,20	67,37	62,73	40,68	56,38	47,85	70,06	37,95
Cantidades adeudadas a las instituciones de crédito	10,89	14,59	16,36	23,99	19,74	14,48	12,54	15,96	26,71	16,89	29,42	29,58	34,86	18,94	11,58	14,72	23,16
Cantidades adeudadas a los clientes	70,76	64,61	26,39	55,27	48,52	36,99	25,27	61,85	22,77	39,69	57,35	56,98	39,26	41,71	69,08	48,84	59,78
Deuda subordinada	2,87	0,38	1,76	0,51	2,54	1,72	1,54	1,50	1,79	2,58	0,67	0,98	2,77	1,50	0,55	3,00	0,08

Fuente: Banco Central Europeo (2006b).

CUADRO N.º 8

**INDICADORES BANCARIOS EN PAÍSES QUE NO MANTIENEN CRITERIOS IFRS (INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS):
TODOS LOS BANCOS (2005)**

	Austria	Bélgica	Alemania	Hungría	Luxemburgo	Eslovenia	Suecia	Reino Unido
Rentabilidad (porcentaje activos totales, salvo otra especificación):								
Margen de intermediación	1,56	0,96	0,85	4,23	0,47	2,29	1,05	1,41
Otros productos ordinarios	0,94	0,64	0,76	1,58	0,98	1,68	0,84	0,71
Costes totales	1,58	1,06	1,11	3,21	0,74	2,41	1,04	0,89
Beneficios (después de impuestos y extraordinarios) (ROA)	0,63	0,50	0,28	1,80	0,51	0,68	0,66	0,69
Beneficios (después de impuestos y extraordinarios) (Tier 1 porcentaje) (ROE)	15,74	16,79	9,44	24,75	12,64	13,42	19,53	16,93
Margen de intermediación (porcentaje de ingresos totales)	62,42	59,98	52,98	72,81	32,31	57,67	55,65	66,42
Otros productos ordinarios (porcentaje de ingresos totales)	37,58	40,02	47,02	27,19	67,69	42,33	44,35	33,58
Ratio de eficiencia (Costes transformación/Ingresos totales)	63,29	65,61	68,65	55,18	51,22	60,84	55,32	41,75
Solvencia:								
Ratio de solvencia global	11,52	11,49	11,46	11,98	15,51	9,94	9,99	14,01
Ratio Tier 1	7,77	8,48	7,48	10,62	13,10	7,12	7,17	8,44
Estructura de balance (porcentaje activos totales):								
Valores de deuda	3,23	25,39	23,85	1,11	27,87	24,97	9,31	8,10
Préstamos a clientes	49,67	43,47	41,49	62,18	21,08	56,20	57,95	55,44
Cantidades adeudadas a las instituciones de crédito	24,23	30,00	29,09	20,20	43,38	29,79	13,13	11,64
Cantidades adeudadas a los clientes	40,38	47,48	34,26	59,01	37,15	54,52	29,85	40,84
Deuda subordinada	2,90	1,81	1,36	1,45	1,22	2,22	2,46	1,46

Fuente: Banco Central Europeo (2006b).

V. RASGOS DIFERENCIALES DE LA BANCA ESPAÑOLA (1995-2005): EVIDENCIA EMPÍRICA EN UNA PERSPECTIVA DE LARGO PLAZO

1. Motivación, datos y metodología

Si bien los datos que ofrece el Banco Central Europeo de forma pública permiten realizar algunas comparaciones de interés entre el sector bancario español y los del resto de países de la UE, existen algunos aspectos que pueden precisarse en mayor medida mediante un análisis empírico a partir de datos individuales de entidades bancarias. En este apartado, se emplea la base de datos Bankscope, de Bureau Van Dijk. Con las últimas ediciones de esta base de datos se puede ofrecer una perspectiva comparativa de largo plazo para el período 1995-2005, y además se incluyen los 27 países actualmente miembros de la UE, y no sólo los 25 que, hasta la fecha, aparecen en las estadísticas del Banco Central Europeo. Al margen de la perspectiva de largo plazo y de la ampliación de la muestra, los ejercicios empíricos que se realizan en este apartado permiten clarificar en mayor medida los siguientes extremos:

— Si uno de los motivos fundamentales para la proliferación de fusiones y adquisiciones transfron-

terizas son las economías de escala, conviene estimar el nivel de estas economías con objeto de evaluar cuáles pueden ser las verdaderas ganancias de eficiencia de tratar de aumentar la dimensión en los distintos países de la UE y, en particular, las perspectivas con los nuevos estados miembros.

— Los indicadores de concentración que ofrece el Banco Central Europeo proporcionan una perspectiva algo sesgada del poder de mercado que realmente pueden ejercer los intermediarios financieros en los distintos países. Este sesgo se debe a las propias deficiencias en la medida de los indicadores de concentración, como la consideración del total nacional como mercado relevante, y a la escasa correlación entre concentración y poder de mercado en la banca europea, como muestran algunos estudios recientes (Maudos y Fernández de Guevara, 2004; Carbó y Rodríguez, 2007).

— En tercer lugar, tanto los principales márgenes como los indicadores de capitalización pueden verse influenciados por cambios en el ciclo económico, por lo que la perspectiva de largo plazo puede ser más conveniente para analizar el alcance de la heterogeneidad de estas variables en la UE27.

Con objeto de arrojar algo de evidencia adicional que pueda paliar estas tres deficiencias, en este apartado se emplea una muestra de 6.859 entidades bancarias (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) de los 27 países de la Unión Europea para el período 1995-2005, lo que supone un panel de 39.933 datos. Se trata de un panel no equilibrado, dado que algunas entidades desaparecen a lo largo del período considerado debido a procesos de fusiones y adquisiciones. A partir de esta base de datos, se construyen tres grupos de indicadores con objeto de comparar la posición relativa del sector bancario español en la UE y las perspectivas con el mercado único de servicios financieros:

— *Economías de escala.* Se definen como la suma de las elasticidades de los costes a los cambios en la producción, manteniendo la composición productiva constante para un vector dado de precios de los factores. Con objeto de ofrecer una medida global, se utiliza como único *output* el volumen de activos rentables. Los precios de los factores incluyen el precio de los depósitos, del factor trabajo y del capital físico. La mayor parte de las aproximaciones a la medición de las economías de escala en el sector bancario ha adoptado la función translogarítmica, que realiza una aproximación de segundo orden de las series de Taylor de una función arbitraria en un punto. La función de costes (C) translogarítmica para $i = 1 \dots m$ productos y $k = 1, \dots, n$ factores y las correspondientes n - k funciones de costes compartidos se definen como:

$$\begin{aligned} \ln C = & \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_i \ln Q_i + 1/2 \sum_{i=1}^m \alpha_{i,i} (\ln Q_i)^2 + \\ & + 1/2 \sum_{i \neq j}^m \alpha_{i,j} (\ln Q_i \ln Q_j) + \sum_{i=1}^m \sum_{k=1}^n \delta_{i,k} (\ln Q_i \ln P_k) + \\ & + \sum_{k=1}^n \beta_k \ln P_k + 1/2 \sum_{k=1}^n \sum_{m=1}^n \beta_{k,m} (\ln P_k \ln P_m) + \quad [1] \\ & + \theta_1 \ln t + 1/2 \theta_2 \ln (t)^2 + \sum_{i=1}^m \eta_{it} (\ln Q_i) t + \\ & + \sum_{k=1}^n \mu_{kt} \ln P_k t \\ S_k = & \beta_k + \sum_{m=1}^m \beta_{k,m} \ln P_m + \sum_{i=1}^{n-1} \delta_{i,k} \ln Q_i \quad [2] \end{aligned}$$

donde se incluye una función cuadrática del cambio técnico que relaciona la variable tiempo (t), el producto i -ésimo (Q_i) y los precios de los factores ($\ln P_k$).

— *Indicadores de competencia.* Se estiman dos tipos de indicadores. En primer lugar, la función de costes [1] se emplea para calcular el coste marginal de producción. Al restarle al precio medio de los activos rentables este coste marginal y dividir esa diferencia por el mismo precio de los activos, se obtiene el llamado índice de Lerner, que muestra la desviación porcentual de los precios respecto a los costes marginales, que es indicativa, a su vez, del grado de poder de mercado, ya que, en competencia perfecta, la diferencia «precio-coste marginal» sería nula. En segundo lugar, se emplea un indicador estructural de competencia para «etiquetar» la estructura de mercado de los distintos sectores bancarios europeos: el índice H de Panzar y Rosse (1982). Este índice parte de una ecuación de ingresos totales de la entidad en la que las principales variables explicativas son los precios de los factores señalados (depósitos, trabajo y capital físico). La suma de las elasticidades de estos precios a los ingresos se considera como indicador de estructura de mercado, que puede variar entre 0 (monopolio) y 1 (competencia perfecta) en función de cómo los ingresos cambien ante variaciones en los precios de los factores (3). Los valores entre 0 y 1, significativamente distintos de ambos extremos, representan situaciones intermedias de poder de mercado. La especificación se estima mediante datos de panel con efectos fijos para cada país por separado.

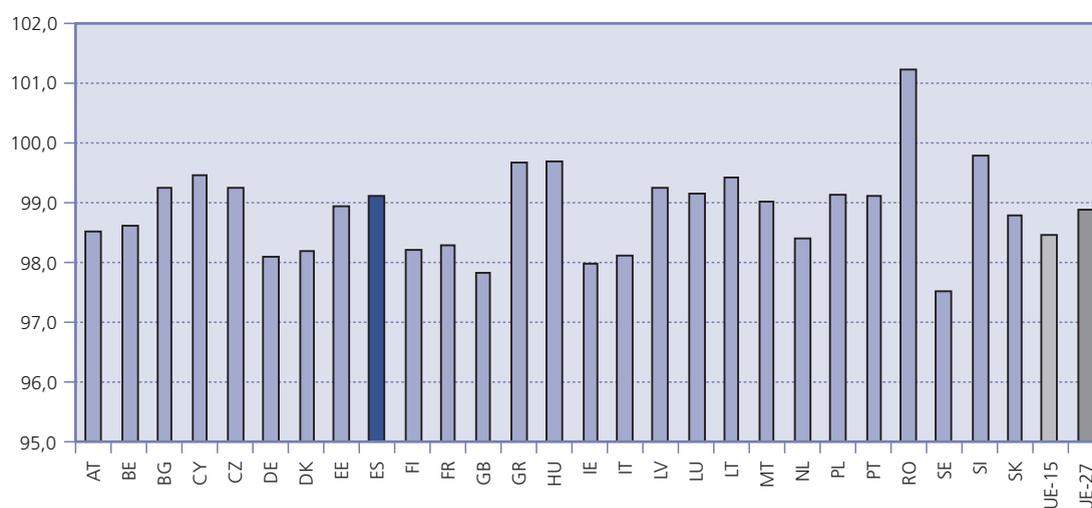
— *Indicadores de capitalización y especialización.* La base de datos de Bankscope ofrece, mediante metodologías homogéneas, cuatro ratios que permiten comparar, por un lado, la capitalización relativa («capital total/activos totales» y «capital Tier1/activos totales») y, por otro, los niveles relativos de especialización y obtención de ingresos («margen ordinario/activos totales» y «comisiones netas/activos totales»). Estas ratios presentan la ventaja de su cálculo en base homogénea, con independencia de los estándares de información financiera empleados en cada país.

Todos los indicadores estimados se ofrecen en términos de medias ponderadas según el peso de los activos totales de cada entidad en el sector bancario analizado.

2. Economías de escala

El gráfico 1 muestra las economías de escala en los 27 países de la UE a partir de la estimación de

GRÁFICO 1
ECONOMÍAS DE ESCALA EN LOS SECTORES BANCARIOS DE LA UE27 (1995-2005)
 Estimaciones promedio a partir de funciones translogarítmicas



Nota: Austria (AT); Bélgica (BE); Bulgaria (BG); Chipre (CY); República Checa (CZ); Alemania (DE); Dinamarca (DK); Estonia (EE); España (ES); Finlandia (FI); Francia (FR); Reino Unido (GB); Grecia (GR); Hungría (HU); Irlanda (IE); Italia (IT); Lituania (LT); Luxemburgo (LU); Letonia (LT); Malta (MT); Holanda (NL); Polonia (PL); Portugal (PT); Rumanía (RO); Suecia (SE); Eslovenia (SI); Eslovaquia (SK).

una función translogarítmica de costes. En consonancia con los estudios previos, las economías de escala son reducidas y su promedio oscila entre 0,98 y 0,99, lo que indica que un aumento del 10 por 100 en los activos medios de las entidades supondría una reducción en los costes del 1-2 por 100.

En el caso de España, estas economías se sitúan en 99,11, lo que indica un ahorro estimado (0,89 por 100) ligeramente inferior a la media de la UE27 (98,90). En términos generales, las variaciones entre países son reducidas, y tan sólo en el caso de Rumanía parece encontrarse, incluso, evidencia de deseconomías de escala (101,23 por 100). Teniendo en cuenta estos datos, resulta plausible la hipótesis de que las entidades bancarias (sobre todo las de mayor dimensión) tratan de realizar operaciones de expansión en la dimensión transfronteriza, con objeto de ampliar el mercado y las posibilidades de ahorro en costes, al agotarse paulatinamente las ventajas de escala en el mercado nacional.

En el caso de los nuevos estados miembros, las economías de escala son algo más heterogéneas e inferiores en promedio a las observadas para la media

de la UE15. Este resultado sugiere que los grandes bancos, principalmente foráneos, que operan en estos países de nuevo acceso han explotado ya, en gran medida, las rendimientos crecientes de la industria bancaria en estos países. En el caso de España, los notables incrementos de la dimensión media del sector, y el agotamiento relativo de las economías de escala a nivel nacional, responden precisamente tanto a la expansión de las entidades bancarias españolas en otros países de la UE como al crecimiento relativo de otras entidades minoristas (cajas de ahorros) en el mercado interno.

En qué medida se obtengan o no las ventajas de escala de ampliar mercado hacia otros estados miembros depende, de forma considerable, de las condiciones competitivas de cada país. En particular, es posible que en algunos países las ventajas de escala vengán determinadas por un mayor aprovechamiento de los recursos y verdaderas ganancias de eficiencia, mientras que en otros (principalmente los de nuevo acceso) las ventajas de escala existentes pueden no ser directamente comparables debido a diferencias significativas en el precio de los factores respecto a otros países con mercados más competitivos o más maduros.

3. Indicadores de poder de mercado

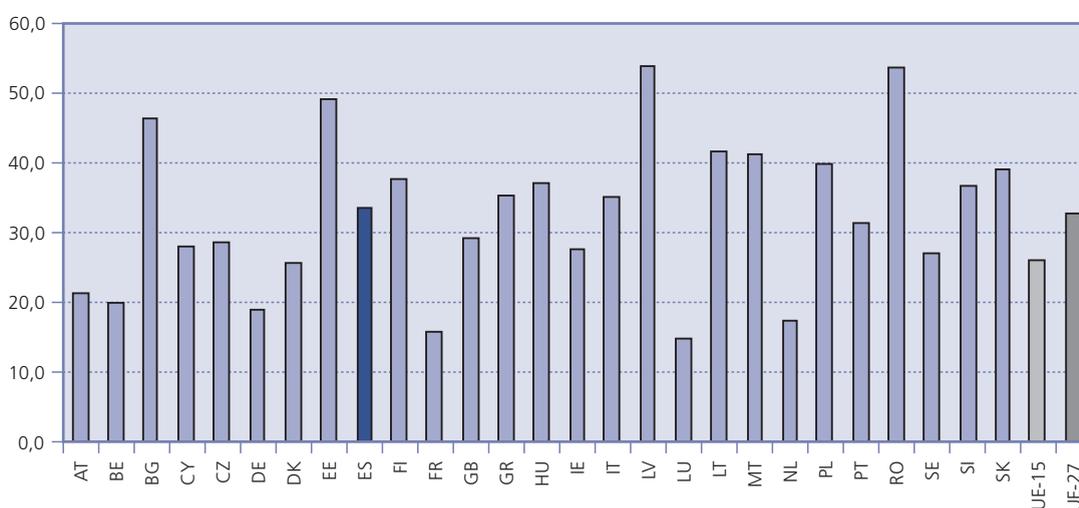
Con objeto de aproximar esas posibles diferencias en los niveles de competencia, el gráfico 2 ofrece, como primera aproximación, una estimación del índice de Lerner, definido como la ratio «(precio-coste marginal)/precio». El coste marginal se estima a partir de la misma función de costes translogarítmica empleada para estimar las economías de escala. Las diferencias entre los distintos países son considerables, y en particular entre los países de la UE15 (26,03 por 100) y la media de la UE27 (32,81). En la mayor parte de los nuevos estados miembros, los índices de Lerner son significativamente más elevados que para la UE15, y destacan los casos de Rumanía, Malta, Letonia, Lituania, Estonia o Bulgaria, con índices superiores al 40 por 100. España se encuentra en el promedio de la UE15, con un 33,43 por 100.

Las diferencias entre el bloque UE15 y los países de nuevo acceso suponen una asimetría que sugiere que gran parte de la rentabilidad de estos países se debe a ganancias relativamente más elevadas de poder de mercado. Por lo tanto, la entrada de nuevos competidores foráneos en estos países resulta

atractiva una vez que se han eliminado las barreras y existe un «pasaporte único», si bien es posible que, en el largo plazo, estos movimientos acaben por reducir estos diferenciales de precios, asemejándolos al promedio de los países de la UE15.

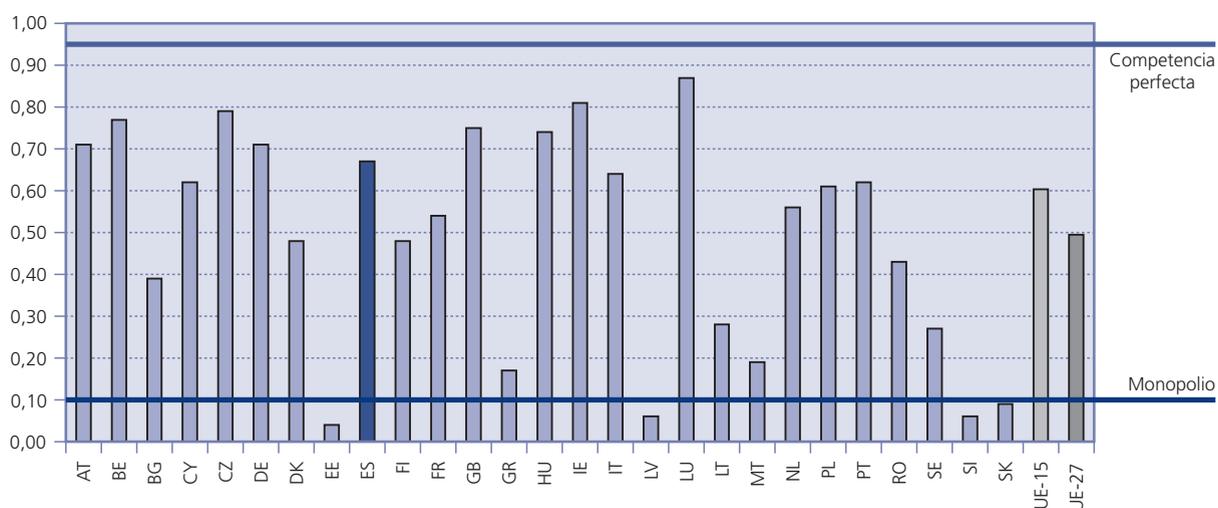
Si, en lugar de la medición de la desviación relativa de los precios respecto a los costes marginales se aproxima la estructura de mercado subyacente en cada país mediante el índice H de Panzar Rosse (gráfico 3), las diferencias en los niveles de competencia se hacen tanto o más evidentes. En este gráfico se representan dos bandas horizontales, superior e inferior, que muestran, respectivamente, los niveles del índice a partir de los cuales no puede rechazarse la hipótesis de competencia perfecta y monopolio, respectivamente. Si bien la mayor parte de los países pueden englobarse en diferentes modelos de oligopolio alejados, en mayor o menor medida, de la competencia perfecta, en el caso de Estonia, Letonia, Eslovenia y Eslovaquia no puede rechazarse la hipótesis de monopolio, lo que sugiere que tanto las ganancias de poder de mercado como la necesidad de incrementar la impugnabilidad de estos países es más acuciante. España, al igual que el promedio de la UE, se encuentra en

GRÁFICO 2
ÍNDICE DE LERNER ((PRECIO-COSTE MARGINAL)/PRECIO) EN LOS SECTORES BANCARIOS DE LA UE27 (1995-2005)
 Estimaciones promedio a partir de funciones translogarítmicas



Nota: Austria (AT); Bélgica (BE); Bulgaria (BG); Chipre (CY); República Checa (CZ); Alemania (DE); Dinamarca (DK); Estonia (EE); España (ES); Finlandia (FI); Francia (FR); Reino Unido (GB); Grecia (GR); Hungría (HU); Irlanda (IE); Italia (IT); Lituania (LT); Luxemburgo (LU); Letonia (LT); Malta (MT); Holanda (NL); Polonia (PL); Portugal (PT); Rumanía (RO); Suecia (SE); Eslovenia (SI); Eslovaquia (SK).

GRÁFICO 3
CARACTERIZACIÓN NIVEL COMPETITIVO (H-ESTADÍSTICO) EN LOS SECTORES BANCARIOS DE LA UE27 (1995-2005)
 Estimaciones promedio a partir de funciones translogarítmicas



Nota: Austria (AT); Bélgica (BE); Bulgaria (BG); Chipre (CY); República Checa (CZ); Alemania (DE); Dinamarca (DK); Estonia (EE); España (ES); Finlandia (FI); Francia (FR); Reino Unido (GB); Grecia (GR); Hungría (HU); Irlanda (IE); Italia (IT); Lituania (LT); Luxemburgo (LU); Letonia (LT); Malta (MT); Holanda (NL); Polonia (PL); Portugal (PT); Rumanía (RO); Suecia (SE); Eslovenia (SI); Eslovaquia (SK).

un nivel elevado de 0,67, que, en términos meramente estadísticos, le aleja en mayor medida del exceso de poder de monopolio y le acerca a los niveles más competitivos.

4. Capitalización relativa y especialización en ingresos

Finalmente, se calculan indicadores de capitalización relativa y de especialización en ingresos similares a los que suele emplear el Banco Central Europeo, si bien se cuenta con una muestra más amplia para el total de la UE27, con una base contable homogénea y una perspectiva de largo plazo.

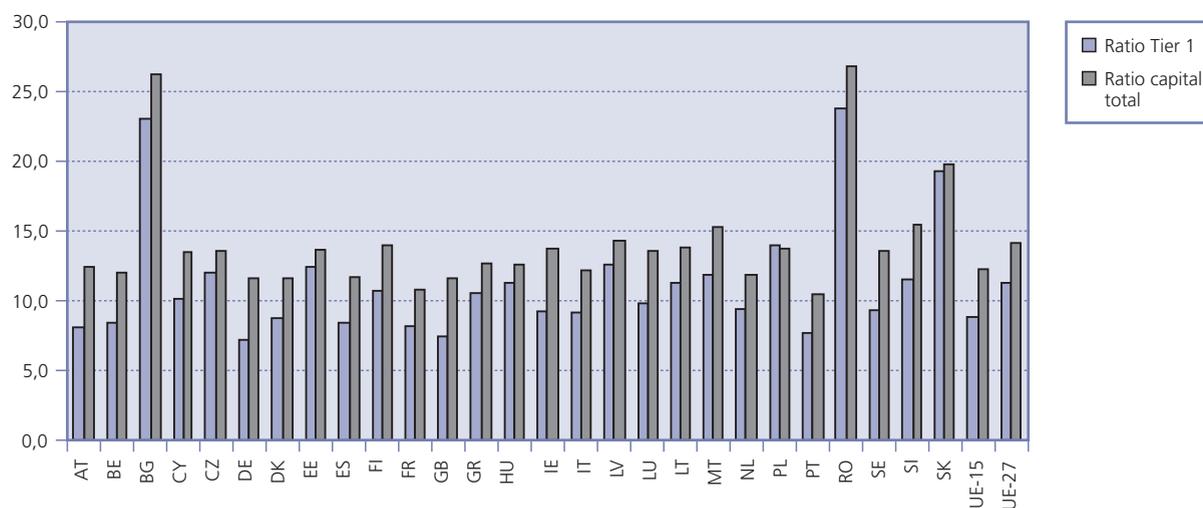
En lo que se refiere a los niveles relativos de recursos propios, el gráfico 4 muestra las ratios de solvencia total y Tier 1 para la UE27 estimadas en promedio entre 1995 y 2005. La perspectiva de largo plazo permite observar una mayor alineación de las ratios de solvencia total y Tier 1 de todos los países en los intervalos 10-15 y 7-11 por 100, respectivamente, aunque tres de los países recientemente incorporados muestra ratios de capitalización total

elevadas; entre ellos destacan Rumanía y Bulgaria (por encima del 25 por 100) y Eslovaquia (en torno al 20 por 100). Estos niveles anormales pueden deberse a una adaptación tardía a los estándares de gestión del riesgo y a una elevada penalización por un excesivo riesgo en comparación con los valores predominantes en el resto de países.

En España, ambas ratios (11,67 y 8,40 por 100, respectivamente) permiten una gestión efectiva del riesgo y operar sin excesivas dotaciones de capital, manteniendo elevados niveles de solvencia y reputación financiera.

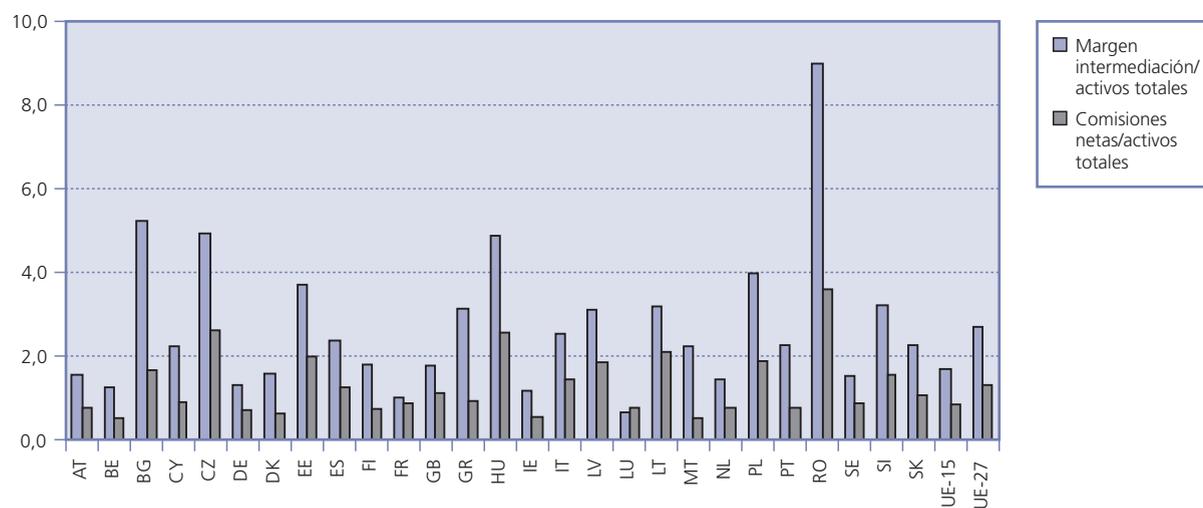
En el gráfico 5, por último, se relacionan los índices de especialización (en la vertiente de ingresos) «margen de intermediación/activos totales» y «comisiones netas/activos totales» en la UE27 para el período 1995-2005. Aunque, una vez más, la perspectiva de largo plazo parece igualar en cierta medida los valores observados en gran parte de estos países, las diferencias entre los de la UE15 y los de reciente acceso son significativas. En particular, el margen de intermediación estimado para la UE15 es del 1,70, mientras que cuando se incorpora a ese

GRÁFICO 4
NIVELES DE CAPITALIZACIÓN ESTIMADOS EN LOS SECTORES BANCARIOS DE LA UE27 (1995-2005)



Nota: Austria (AT); Bélgica (BE); Bulgaria (BG); Chipre (CY); República Checa (CZ); Alemania (DE); Dinamarca (DK); Estonia (EE); España (ES); Finlandia (FI); Francia (FR); Reino Unido (GB); Grecia (GR); Hungría (HU); Irlanda (IE); Italia (IT); Lituania (LT); Luxemburgo (LU); Letonia (LT); Malta (MT); Holanda (NL); Polonia (PL); Portugal (PT); Rumanía (RO); Suecia (SE); Eslovenia (SI); Eslovaquia (SK).

GRÁFICO 5
ESPECIALIZACIÓN Y VERTIENTES DE INGRESOS EN LOS SECTORES BANCARIOS DE LA UE27 (1995-2005)



Nota: Austria (AT); Bélgica (BE); Bulgaria (BG); Chipre (CY); República Checa (CZ); Alemania (DE); Dinamarca (DK); Estonia (EE); España (ES); Finlandia (FI); Francia (FR); Reino Unido (GB); Grecia (GR); Hungría (HU); Irlanda (IE); Italia (IT); Lituania (LT); Luxemburgo (LU); Letonia (LT); Malta (MT); Holanda (NL); Polonia (PL); Portugal (PT); Rumanía (RO); Suecia (SE); Eslovenia (SI); Eslovaquia (SK).

promedio a los doce nuevos miembros la ratio aumenta hasta 2,72 por 100. Esta diferencia indica tanto una mayor dependencia de los beneficios de la actividad típica en los sectores bancarios de los nuevos estados miembros como una menor intensidad competitiva que, en algunos casos como el de Rumanía (8,97 por 100), Hungría (4,88) República Checa (4,93) y Bulgaria (5,23), son especialmente elevadas. España se sitúa en un nivel intermedio, con una ratio de «margen ordinario/activos totales» del 2,38 por 100. En cuanto al peso de las comisiones, las diferencias son menores en este caso, dado que este tipo de negocio (que genera comisiones) se ha convertido en una de las vertientes de ingreso más importantes para la mayor parte de las entidades bancarias, aunque, en cualquier caso, existe también una mayor presión competitiva para los sectores bancarios del bloque de la UE15.

VI. CONCLUSIONES

En este artículo se analizan, en una perspectiva comparada, los principales retos que las entidades españolas y sus homólogas europeas afrontan ante el mercado único de servicios financieros europeos. Entre los principales elementos estratégicos, la expansión en una perspectiva transfronteriza (mediante fusiones o cooperación) aparece como la estrategia predominante para las entidades financieras de mayor tamaño, una vez que la ampliación de la Unión Europea y los beneficios del pasaporte único han ampliado el mercado considerablemente, a la vez que se han reducido, en alguna medida, las barreras políticas para la entrada de entidades foráneas. En el caso de las entidades minoristas de menor dimensión, el aprovechamiento de sus capacidades como «creadoras de relaciones» a largo plazo con la clientela, mediante la diversificación vertical (calidad, atención personalizada, presencia física en oficinas), se convierte en una opción que parece tener garantizado un segmento importante del mercado. Se prevén, además, ventajas importantes del aprovechamiento de la futura área única de pagos euros (SEPA) para las entidades que, como las españolas, hayan realizado una apuesta decidida por los canales de distribución y los medios de pago electrónicos.

Al margen de estos *drivers* estratégicos, este artículo ofrece información descriptiva y estimaciones para una muestra amplia de entidades de la UE27 que sugieren algunas ventajas y oportunidades del mercado único para la banca española en los próximos años, entre las que destacan:

— El agotamiento relativo de las economías de escala en la dimensión nacional y la capacidad de expansión mostrada por la banca española entre 2001 y 2005 (con un incremento neto de sus activos del 72 por 100) sugieren la conveniencia de extender sus capacidades a otros países de la UE. Esta opción puede darse tanto mediante fusiones, en el caso de las entidades de mayor dimensión, como mediante la cooperación y la extensión de las redes de atención y las capacidades tecnológicas de la banca minorista española, que, a tenor de los datos, ofrece la mayor cobertura y nivel de atención al cliente de la Unión Europea.

— Las capacidades para la expansión de la banca española en la UE vienen garantizadas, asimismo, por sus elevados niveles de competencia. Los índices de Lerner y el H-estadístico estimados en este estudio así lo corroboran. En este sentido, debe tenerse en cuenta que, al igual que los países que han ingresado recientemente en la UE, España debió emprender, en su momento, una acelerada reducción de márgenes para su entrada en la UE, lo que dota a sus entidades de capacidades de adaptación que pueden explotar en estos países, en particular, las entidades con una mayor especialización minorista.

— Por otro lado, el proyecto de creación de un área única de pagos minorista en Europa (SEPA), cuya consolidación está prevista para 2010, supone una oportunidad para las entidades españolas, que, en el mercado de tarjetas de pago, cuentan con la mayor red en términos per cápita de Europa. En todo caso, para aprovechar las ventajas en mayor medida sería deseable un mayor incremento en el ritmo de sustitución del efectivo por medios de pago electrónicos en las transacciones de compra.

Sean cuales sean las opciones estratégicas, tanto las entidades bancarias españolas como los supervisores, tendrán que vigilar de cerca los movimientos transfronterizos que persigan aprovechar alguna ventaja del «arbitraje regulatorio». En particular, mientras que los requerimientos de adecuación de recursos propios y la regulación de seguros de depósitos se traducen en España en elevadas exigencias, en otros países los requerimientos son más laxos. Aunque esta asimetría no ha tenido ninguna incidencia hasta la fecha, futuros movimientos transfronterizos a gran escala pueden tener consecuencias imprevistas sobre la estabilidad de los sectores bancarios europeos de no vigilarse estas cuestiones.

NOTAS

(1) El informe presenta los casos de Italia, España y Alemania como los de menor grado de concentración, lo que se debe, en gran medida, al elevado número de cajas de ahorros y cooperativas de crédito con que cuentan, lo que, en términos prácticos, redundará finalmente en mayor fragmentación.

(2) No existen todavía estadísticas homogéneas para la UE27, por lo que este análisis se realiza sobre la UE25.

(3) Para los casos de monopolio, el índice podría también adoptar valores negativos.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO CENTRAL EUROPEO (2006a), *EU Banking Structures*, octubre, Francfort.
- (2006b), *EU Banking Sector Stability*, noviembre, Francfort.
- (2006c), *The Eurosystem's view of a «SEPA for Cards»*, noviembre, Francfort.
- BARROS, P. P.; BERGLOF, E.; FULGHIERI, J.; GUAL, J.; MAYER, C., y VIVES, X. (2005), *Integration of European Banks: The Way Forward*, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- BERGER, A.; DAI, Q.; ONGENA, S., y SMITH, D. (2003), «To what extent will the banking system become globalized? A study of bank nationality and reach in 20 European countries», *Journal of Banking and Finance*, 27: 383-415.
- BUCH, C., y DE LONG, B. (2004), «Cross-border bank mergers: What lures the rare animal?», *Journal of Banking and Finance*, 28: 2077-2102.
- CAMPA, J. M. y HERNANDO, I. (2006), «M&As performance in the European financial industry», *Journal of Banking and Finance*, 30: 3367-3392.
- CARBÓ, S.; GARDENER, E. P. M., y WILLIAMS, J. (2002), «Efficiency in banking: Empirical evidence from the savings banks sector», *Manchester School*, 70: 204-228.
- CARBÓ, D.; HUMPHREY, D., y RODRÍGUEZ, F. (2003), «Bank deregulation is better than mergers», *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 13: 429-449.
- CARBÓ, S.; RODRÍGUEZ, F., y UDELL, G. F. (2006), «Bank market power and SME financing constraints», *FUNCAS, Documento de Trabajo 237*, Madrid.
- CARBÓ, S., y RODRÍGUEZ, F. (2007), «The determinants of bank margins in European banking», *Journal of Banking and Finance*, 31: 2043-2063.
- CARBÓ, S.; KANE, E., y RODRÍGUEZ, F. (2007), «Evidence of differences in safety-net management of European Union countries», presentado en la 43rd Bank Structure Conference, Reserva Federal de Chicago, mayo.
- CYBO-OTTONE, A., y MURGIA, M. (2000), «Mergers and shareholder wealth in European banking», *Journal of Banking and Finance*, 24: 831-859.
- DEGRYSE, H., y ONGENA, S. (2006), «Competition and regulation in the banking sector: A review of the empirical evidence on the sources of bank rents», en BOOT, A., y THAKOR, A., eds., *Handbook of Corporate Finance, Financial Intermediation and Banking*, North Holland, Londres.
- DERMINE, J. (2003), «Banking in Europe: Past, present and future», en GASPAS, V.; HARTMANN, P., y SLEIPEN, O., eds., *Proceedings of the 2nd ECB Central Banking Conference on the Transformation of the European Financial System*, Francfort.
- (2006), «European banking integration: Don't put the cart before the horse», *Financial Institutions, Markets and Money*, 15: 57-106.
- DIERIK, F. (2004), «The supervision of mixed financial services groups in Europe», Banco Central Europeo, *Occasional Paper n.º 20*, Francfort.
- FREIXAS, X. (2005), «Deconstructing relationship banking», *Investigaciones Económicas*, 29: 3-31.
- GROPP, R., y MOERMANN, G. A. (2004), «Measurement of contagion in banks equity prices», *Journal of International Money and Finance*, 23: 405-419.
- GROPP, R., y VESALA, J. (2004), «Bank contagion in Europe», presentado en el *Workshop on Banking, Financial Stability and the Business Cycle*, Sveriges Riksbank, agosto, Estocolmo.
- HUMPHREY, D.; WILLESSON, M.; BERGENDAHL, G., y LINDBLOM, T. (2006), «Benefits from a changing payment technology in European banking», *Journal of Banking and Finance*, 30: 1631-1652.
- KANE, E. (2007), «Basel II: a contracting theory», presentado en la 43rd Bank Structure Conference, Reserva Federal de Chicago, mayo.
- KIM, M.; KRISTIANSEN, E., y VALE, B. (2005), «Endogenous product differentiation in credit markets: What do borrowers pay for?», *Journal of Banking and Finance*, 29: 681-699.
- MAUDOS, J., y FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J. (2004), «Factors explaining the interest margin in the banking sectors of the European Union», *Journal of Banking and Finance*, 28: 2259-2281.
- ONGENA, S., y SMITH, D. G. (2001), «The duration of bank relationships», *Journal of Financial Economics*, 61: 449-475.
- PETERSEN, M., y RAJAN, R. G. (1995), «The effect of credit market competition on lending relationships», *Quarterly Journal of Economics*, 110: 407-443.
- RAJAN, R., y ZINGALES, L. (2003), «Banks and markets: The changing character of European finance», en GASPAS, V.; HARTMANN, P., y SLEIPEN, O., eds., *Proceedings of the 2nd ECB Central Banking Conference on the Transformation of the European Financial System*.
- PANZAR, J. C., y ROSSE, J. N. (1982), «Structure, conduct, and comparative statics», Bell Laboratories, *Economic Discussion Paper n.º 248*.
- VANDER VENNET, R. (1996), «The effects of mergers and acquisitions on the efficiency and profitability of EC credit institutions», *Journal of Banking and Finance*, 20: 1158-1531.
- VIVES, S. (1999), *Oligopoly Pricing: Old Ideas and New Tools*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- VIVES, X. (2001), «Competition in the changing world of banking», *Oxford Review of Economic Policy*, Oxford University Press, vol. 17 (4): 535-547.
- WILLIAMS, J. (2004), «Determining management behaviour in European banking», *Journal of Banking and Finance*, 28: 2427-2460.
- ZARUTSKIE, R. (2007), «Evidence on the effects of bank competition on firm borrowing and investment», *Journal of Financial Economics*, 81: 503-537.