

# PERSPECTIVAS del SISTEMA FINANCIERO

83

## Competencia y eficiencia en el sector bancario





# PERSPECTIVAS del SISTEMA FINANCIERO

83

2005



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS





FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

## PATRONATO

JUAN RAMÓN QUINTÁS SEOANE  
*(Presidente)*  
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN  
*(Secretario)*  
JOSÉ M.<sup>a</sup> BUENO LIDÓN  
JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO  
DIDAC HERRERO AUTET  
RAFAEL JENÉ VILLAGRASA  
ROBERTO LÓPEZ ABAD  
ANTONIO MARTÍN JIMÉNEZ  
JESÚS MEDINA OCAÑA  
ATILANO SOTO RÁBANOS

**Presidente de honor**  
ENRIQUE FUENTES QUINTANA

## PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

**Director**  
VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

**Coordinadores**  
JOSÉ ANTONIO ANTÓN PÉREZ  
SANTIAGO CARBÓ VALVERDE

**Redactor-Jefe**  
FERNANDO GONZÁLEZ OLIVARES

**Coordinación gráfica**  
PILAR LÓPEZ ISARRÍA

**Portada**  
Bravo-Lofish

**Edita**  
Fundación de las Cajas de Ahorros  
Caballero de Gracia, 28; 28013-Madrid

**Imprime**  
Raíz Técnicas Gráficas, S.L.  
Calle Gamonal, 19; Polígono Industrial de Vallecas  
28031-Madrid

Depósito legal: M. 7.461.-1993  
ISSN: 1132-9564

# SUMARIO

■ INTRODUCCIÓN.....	V
■ LA EFICIENCIA EN LOS SISTEMAS BANCARIOS EUROPEOS: LA INFLUENCIA DE LOS FACTORES DEL ENTORNO Y DE LA PRODUCTIVIDAD. <i>Santiago Carbó Valverde, David Humphrey y Rafael López del Paso</i> .....	1
■ ¿POR QUÉ LOS BANCOS BRITÁNICOS SON TAN RENTABLES? <i>David T. Llewellyn</i> .....	9
■ LOS COSTES SOCIALES DEL PODER DE MERCADO EN LA BANCA ESPAÑOLA. <i>Joaquín Maudos y Juan Fernández de Guevara</i> .....	25
■ EL EFECTO DE LA EXPANSIÓN GEOGRÁFICA SOBRE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS. <i>Manuel Illueca, José M. Pastor y Emili Tortosa-Ausina</i> .....	37
■ CONSOLIDACIÓN, EXPANSIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LAS OFICINAS BANCARIAS EN ESPAÑA: 1995-2002. <i>Cristina Bernad, Lucio Fuentelsaz y Jaime Gómez</i> .....	55
■ LA COMPETENCIA EN LOS MERCADOS LOCALES. <i>Rebeca de Juan</i> .....	67

## OPINIONES

■ JUAN AYUSO HUERTAS. <i>Jefe de la división de Estudios Financieros. Banco de España</i> .....	83
■ XAVIER FREIXAS. <i>Catedrático de Economía Financiera. Universitat Pompeu Fabra</i> .....	86
■ JORDI GUAL. <i>Director del Departamento de Economía del IESE</i> .....	86
■ ANA LOZANO. <i>Catedrática de Fundamentos del Análisis Económico. Universidad de Málaga</i> ....	87
■ JAVIER QUESADA IBÁÑEZ. <i>Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico. Universitat de València</i> .....	88





# Introducción

## Competencia y eficiencia en el sector bancario español

El sector bancario español y el europeo se han caracterizado, en los últimos veinte años, por un vertiginoso ritmo de cambio instigado por los distintos procesos liberalizadores que se han ido produciendo en un entorno financiero cada vez más global y con considerables progresos tecnológicos. Estos cambios han tenido una gran incidencia en la estructura de mercado, la eficiencia y los resultados de las entidades del sector. Todo ello ha significado un cambio radical en el *modus operandi* de las entidades financieras, generando fuertes incentivos a mejorar sus ratios de eficiencia, productividad e intensidad tecnológica.

Las estrategias por las que han optado las entidades financieras en este entorno se concretan en un modelo que evalúa positivamente las políticas de expansión geográfica, algunas de ellas dentro de sus propios mercados naturales y otras fuera del lugar donde realizan su actividad habitual. Por lo general, las entidades han buscado la consecución de mejores niveles de eficiencia con la finalidad de dotarse de una adecuada capacidad para afrontar la competencia en el sector. En este punto, es importante destacar que los objetivos de las entidades bancarias europeas se caracterizan por su elevado grado de heterogeneidad, debido al gran número de entidades que ostentan diferentes formas institucionales. Por ello, no todas siguen unánimemente el criterio de rentabilidad como objetivo único de negocio ni todas ellas siguen políticas de expansión homogéneas. La gran variedad de instituciones que forman parte del mapa bancario europeo hace difícil realizar comparaciones respecto a los modelos de gestión, orientados hacia el valor del accionista (*shareholders*), en unos casos, o de los interesados (*stakeholders*), en otros. Este debate ha propiciado el desarrollo de numerosos estudios que permiten evaluar las ventajas e inconvenientes de ambos modelos, mostrando, en cualquier caso, que la rentabilidad no es el único objetivo de muchas empresas bancarias.

El desarrollo de nuevas alternativas a la competencia tradicional vía precio ha permitido a las entidades un mayor margen de maniobra de cara a competir en el mercado. Las relaciones con el cliente y la proximidad de la entidad a los consumidores son dos de los principales elementos que se han ido incorporando a las estrategias de negocio. Por otro lado, las mejoras en tecnología productiva y gestión han influido positivamente sobre la eficiencia de las entidades, tanto desde el punto de vista de los costes operativos, como de la propia gestión (eficiencia *X*). Es evidente que la competencia y la eficiencia se han convertido en los principales protagonistas de los estudios bancarios de las dos últimas décadas. En cualquier caso, dada la complejidad del sistema bancario actual, no es de extrañar que algunos de los principales problemas en torno a la medición y a la incidencia de estos factores sigan estando vigentes.

La Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS) presenta el número 83 de *Perspectivas del Sistema Financiero* con el objetivo de abordar el estado de la investigación relativa a la competencia y la eficiencia en el sector bancario. Para ello, se cuenta en este volumen con la aportación de especialistas de reconocido prestigio que, en gran medida, han contribuido en los últimos años a arrojar algo de luz sobre estas cuestiones. Tomando Europa como la más inmediata referencia para el análisis de la competencia y la eficiencia, debe tenerse en cuenta que los mercados financieros europeos se han ido transformando y creciendo en los últimos años a un ritmo sin precedentes. La existencia de nuevos nichos de mercado para las entidades es una de las principales variables que se tienen en cuenta para llevar adelante sus estrategias de expansión no sólo en lo que se refiere a localización, sino también a los niveles de especialización/diversificación productiva. En este contexto, en la medida en que las entidades de depósito han debido considerar la perspectiva europea

como una referencia, han elevado sus ratios de eficiencia, que, en cualquier caso, presentan diferencias importantes entre países por razones de diversa índole (competencia interna en sus mercados regionales, condiciones del entorno macroeconómico,...). En este contexto, el primero de los trabajos que abren este volumen, realizado por los profesores **Santiago Carbó** (Universidad de Granada y FUNCAS), **David B. Humphrey** (Florida State University) y **Rafael López del Paso** (Universidad de Granada y FUNCAS) y titulado «La eficiencia en los sistemas bancarios europeos: la influencia de los factores del entorno y de la productividad», ofrece evidencia empírica sobre las diferencias de eficiencia existentes entre los sistemas bancarios de los principales países de la Unión Europea, así como la relevancia de dichas divergencias. El estudio parte de una muestra de 153 entidades bancarias de gran dimensión de diez países europeos para el período 1996-2002. Los autores estudian los factores que afectan a los niveles de eficiencia de las entidades financieras europeas, incluyendo factores que tradicionalmente no han sido tenidos en cuenta en la mayor parte de los estudios previos, tales como la productividad y las condiciones de mercado. Los resultados obtenidos hacen necesario, a juicio de los autores, poner en práctica la especificación de modelos más sofisticados que permitan la obtención de una medida precisa de eficiencia. Empleando la aproximación de *distribución libre* (DFA), los resultados obtenidos ponen de manifiesto que la ratio media de eficiencia en Alemania se sitúa en el 57 por 100, en el 76 por 100 en España y en el 80 por 100 en Italia. Sin embargo, dichas diferencias se atenúan cuando se incorporan a la especificación variables representativas de la productividad de los factores y de las condiciones del entorno. En este sentido, el estudio muestra que la especificación de una función de costes que incluya las condiciones técnicas, las condiciones de negocio y la productividad de los factores reduce las diferencias de eficiencia entre las entidades de diferentes países. Asimismo, se muestra cómo las ventajas de escala de ampliar el negocio bancario fuera del país de origen por parte de grandes grupos bancarios nacionales es poco probable que eliminen las diferencias *cross-country* en los costes operativos y, en especial, del factor trabajo.

Manteniendo la perspectiva europea, las diferencias en la estructura bancaria imponen criterios de actuación diferentes que introducen importantes matices al objetivo tradicional de maximización de la rentabilidad. A partir de estas diferencias estructurales y estratégicas, el profesor **David T. Llewellyn** (Universidad de Loughborough) realiza un exhaustivo análisis para explicar las elevadas tasas de rentabilidad sobre recursos propios que han llegado a obtener los bancos británicos desde principios de la década de 1990, en su artículo «¿Por qué los bancos británicos son tan rentables?». El estu-

dio de los bancos británicos es relevante si tenemos en cuenta tres factores: 1) Se han dado las condiciones necesarias —entre las que destacan la flexibilidad en el mercado laboral y la escasa intervención pública— para que la estrategia orientada a maximizar el ROE sea seguida por los diferentes intermediarios financieros; 2) el caso británico permite un estudio profundo de los efectos de aplicar una estrategia basada en criterios estrictos de rentabilidad sobre el funcionamiento de las entidades bancarias, y 3) ofrece, asimismo, un marco de análisis de las diversas fórmulas de política económica encaminadas a incentivar que otros bancos europeos puedan seguir las estrategias orientadas hacia la maximización del ROE. Considerando un amplio conjunto de factores relacionados con la competencia y la rentabilidad, el autor analiza las diferentes razones por las que los bancos británicos han decidido establecer como objetivo central de su negocio el ROE. Por otro lado, se analiza en qué medida las condiciones estructurales del propio mercado y de la propia economía británica han favorecido la adopción por las entidades financieras de dichos criterios. Centrándose en la banca británica, la explicación de este fenómeno parte, según **Llewellyn**, de la concepción de diferentes enfoques de negocio bancario en los que se encuentran sumergidas las entidades bancarias europeas, pudiéndose distinguir los modelos del valor del accionista (*Shareholder Value, SHV*) y los modelos orientados al valor de los «interesados» (*Stakeholder Value, STV*), en los que los objetivos de rentabilidad se ven afectados por las condiciones que impone el mercado de capitales, por el control corporativo y por una combinación de ambos. Esta diversidad en las estrategias bancarias es una característica fundamental del negocio bancario europeo, considerando el amplio abanico de formas institucionales que adoptan los intermediarios financieros (bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito,...). El artículo contribuye a ofrecer una detallada explicación de la adopción de criterios de rentabilidad y su elevado crecimiento en los bancos británicos. A partir de los datos ofrecidos, el autor destaca tres factores claves que explican los elevados valores del ROE de las entidades de depósito británicas durante la década de 1990: competencia, *contestabilidad* y eficiencia. El estudio ofrece, en su último epígrafe, algunas respuestas relacionadas con la posible existencia de convergencia europea en términos de rentabilidad y competencia. En este sentido, se muestra cómo, a pesar de su importancia, va ganando peso una visión de la empresa bancaria que no pondera exclusivamente el modelo de valor del accionista, incluyendo otros criterios como la responsabilidad hacia los clientes, la sociedad y el interés público.

En el análisis de la *performance* de las empresas bancarias, al margen de la eficiencia y la rentabilidad señaladas, los avances en el análisis teórico y empírico en organización industrial han permitido el desarrollo de

numerosos estudios encaminados al análisis de la competencia y el ejercicio de poder de mercado en la industria bancaria. En cualquier caso, junto con la incidencia de la competencia sobre el negocio bancario, cabe destacar que son igualmente importantes los efectos que pueden tener desde el punto de vista social. Los investigadores **Joaquín Maudos** (Ivие y Universitat de València) y **Juan Fernández** (Ivие) abordan esta problemática, cuantificando los costes sociales asociados al ejercicio del poder de mercado de la banca en España, en su artículo «Los costes sociales del poder de mercado en la banca española». El análisis parte de la idea de la existencia de la poder de monopolio en el mercado de créditos y depósitos, y la ineficiencia en costes en que se incurre a partir de este poder de mercado. El estudio se centra en el período 1986-2002. Se intentan contrastar dos importantes aspectos relacionados con el poder de mercado: 1) la existencia de un determinado patrón de comportamiento, basado en la hipótesis de «vida tranquila» por parte de las entidades bancarias, que lleva aparejada una pérdida de eficiencia desde el punto de vista de la gestión, además de los efectos negativos en la estructura de costes que esto genera; 2) por otro lado, se estudian las repercusiones que el poder de mercado tiene en términos de pérdida de bienestar para la sociedad, a partir de la fijación de precios por encima de los costes marginales, es decir, generando lo que comúnmente se conoce como ineficiencia social del monopolio. El trabajo aporta justificaciones muy importantes de cara a fomentar la competencia. Los resultados indican que la ganancia en el bienestar social asociada a la reducción del poder de mercado es muy superior (cinco veces mayor) a la pérdida de eficiencia en costes de las empresas bancarias. A juicio del autor, esto debe ser considerado por un *policy maker*, dadas las claras ventajas que la intensificación de la competencia tiene en la reducción de la pérdida de eficiencia social en la economía, cifrada por los autores en el 1,5 por 100 del PIB para 2002.

Dada la incidencia social del aumento de la competencia, el análisis de los procesos que favorecen ésta ocupa un lugar destacado en este contexto. En tal sentido, los procesos liberalizadores y desregulatorios ocurridos en España en las últimas décadas han generado un importante cambio de rumbo en las estrategias competitivas mediante cambios en la localización de los intermediarios financieros. A partir de la liberalización de la apertura de oficinas de las cajas de ahorros fuera de sus territorios de origen en 1989, se ha puesto de manifiesto una progresiva tendencia por parte de los intermediarios financieros hacia la diversificación territorial de su negocio, con un protagonismo destacado de las cajas de ahorros. Las estrategias han sido variadas, si bien, a grandes rasgos, se constata la existencia de dos clases de comportamiento entre la mayoría de entidades: 1) por una parte, se puede apreciar que

ha habido cajas de ahorros que han permaneciendo en sus mercados naturales y en algunos casos se han expandido dentro de éstos, y 2) en otros casos, algunas cajas de ahorros han desarrollado una estrategia de corte más ofensivo, caracterizada por una expansión de su red de oficinas en mercados distintos a aquellos en los que, de forma habitual, han estado desarrollando su negocio. En este sentido, **Manuel Illueca** (Universitat de València e Ivие), **José Manuel Pastor** (Universitat Jaume I e Ivие) y **Emili Tortosa** (Universitat Jaume I e Ivие), en su artículo «El efecto de la expansión geográfica sobre la productividad de las cajas de ahorros españolas», analizan el impacto que han tenido sobre la productividad de éstas las diferentes estrategias de expansión geográfica de oficinas, distinguiendo las de «crecimiento global», «expansión en los mercados geográficos tradicionales» y «expansión en otros mercados». El período de estudio es 1992-2001, coincidiendo, precisamente, con los años posteriores a la desregulación territorial, en los que las cajas de ahorros más se han expandido. Los autores muestran cómo, en los años 1996 y 1997 esta expansión geográfica de las cajas se hizo más intensa, y coincidió con la conclusión de un gran número de procesos de fusión en los que estas entidades se vieron involucradas. El análisis desarrollado considera las diferentes formas de expansión geográfica que han sido adoptadas por cada una de las cajas de ahorros —ofensivas, defensivas y mixtas—, así como los efectos sobre la productividad y sus componentes: cambio en la eficiencia, o *catching up*, y cambio técnico. Los resultados indican un crecimiento de la productividad en el sector, especialmente durante la segunda parte del período considerado (1997-2001), pese a que muchas cajas estaban aún inmersas en una reestructuración tras las fusiones. Asimismo, la descomposición de la productividad en sus componentes (cambio en eficiencia y cambio técnico) indica que, con mucha diferencia, ha sido el cambio técnico el factor que ha propiciado en mayor medida una mejora en la productividad. Resulta, asimismo, destacable, que las estrategias de apertura de oficinas de tipo expansivo sean las que más ganancias de productividad hayan reportado.

En relación con la incidencia de la desregulación en el sector bancario español, los profesores **Cristina Bernad**, **Lucio Fuentelsaz** y **Jaime Gómez**, de la Universidad de Zaragoza, en su artículo «Consolidación, expansión y localización de las oficinas bancarias en España: 1995-2002», contribuyen con su análisis a explicar algunas de las implicaciones competitivas más relevantes en este contexto liberalizador. El objetivo del trabajo es evaluar las consecuencias que la apertura de los mercados ha podido tener sobre la prestación de servicios bancarios. Para realizar el análisis, los autores toman como punto de partida el estudio del impacto que las decisiones de localización de bancos, cajas de

ahorros y cooperativas de crédito han tenido sobre la competencia, en un entorno en el que los procesos de desregulación han sido los protagonistas durante el período 1995-2002. El análisis se realiza partiendo de un modelo econométrico que relaciona el número de oficinas con variables como el total de población, la densidad de la población y el nivel de renta. Es posible observar las consecuencias que han podido tener la creciente apertura de los mercados y la decisión de localización de sucursales en relación con los servicios ofrecidos por las entidades bancarias, prestando especial atención a los municipios de menores rentas y con menor número de habitantes, al ser los más propensos a no ser tenidos en cuenta en las estrategias de localización de las entidades. En cualquier caso, los autores muestran que, aunque los consumidores que residen en las principales ciudades disponen de una mayor oferta de servicios bancarios, no puede afirmarse que las entidades hayan aprovechado la reestructuración de la red para penalizar especialmente a los municipios más pequeños. Por otro lado, se constata que el número de oficinas es claramente inferior en los municipios con menores niveles de renta, aunque parece que en los últimos años se ha corregido ligeramente este efecto, fundamentalmente por la presencia de las cajas de ahorros en estos municipios.

Los artículos de este número de *Perspectivas de Sistema Financiero* se cierran con la colaboración de **Rebeca de Juan** (UNED) en su artículo «La competencia en los mercados locales». Este análisis reviste un considerable interés si se tiene en cuenta que el sector bancario está formado por un conjunto de mercados locales geográficamente independientes (municipios, ciudades, distritos). La autora desarrolla un profundo análisis de los efectos y consecuencias que tiene la apertura de nuevas oficinas sobre las condiciones de competencia —ejercicio de poder de mercado, barreras de entrada— en cada uno de los mercados bancarios locales independientes en España para el año 2003. El objetivo fundamental de este trabajo es contrastar cómo varían las condiciones de competencia en los mercados locales geográficamente independientes cuando se incrementa el número de sucursales. El estudio se complementa con un detallado análisis de las tasas de entrada y salida —rotación de sucursales— en el sector bancario español durante el período 1998-2003. Los resultados empíricos obtenidos per-

miten hacer comparaciones de la dinámica de las condiciones de competencia en los mercados locales. Por un lado, se estima que 2.113 habitantes es la población mínima requerida para que se establezcan dos sucursales por municipio. De forma similar, la población mínima para establecer cinco oficinas se cifra en 4.789 habitantes. Por otro lado, en los municipios con más de dos sucursales cada una de las oficinas sirve aproximadamente al mismo número de consumidores (en torno a 900). Sin embargo, en los municipios con dos sucursales cada sucursal sirve a un 13,1 por 100 más de consumidores que las que están establecidas en los municipios con tres sucursales. Por último, a juicio de la autora, la reacción de las entidades establecidas en pequeños municipios ante la entrada de competidores parece indicar que el precio no es una variable competitiva determinante en estos mercados.

Con objeto de complementar los artículos, se ofrece a nuestros lectores un apartado de opiniones, para el cual se ha contado con la colaboración de destacados expertos en análisis del sector financiero: **Juan Ayuso**, jefe de la División de Estudios Financieros del Banco de España; **Xavier Freixas**, catedrático de Economía Financiera de la Universitat Pompeu Fabra; **Jordi Gual**, profesor ordinario del IESE y *research fellow* del CEPR; **Ana Lozano**, catedrática de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Málaga, y **Javier Quesada**, catedrático de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Valencia e investigador del Ivié. A todos ellos les hacemos llegar nuestro sincero agradecimiento por su gentileza al responder a las preguntas formuladas en el cuestionario sobre competencia y eficiencia en el sector bancario español, respuestas con las que, sin duda, ofrecen una revisión de calidad a nuestros lectores.

En resumen, el número 83 de *Perspectivas del Sistema Financiero* recoge un amplio abanico de contribuciones que, sin pérdida de generalidad, intentan abarcar la complejidad de dos temas de gran alcance para el sector bancario español: la competencia y la eficiencia. La necesidad por parte de los consumidores, las autoridades de la competencia, los especialistas del mundo académico y las propias entidades bancarias de tener un mayor conocimiento de estos fenómenos hace de esta edición una importante contribución para entender las cuestiones claves del sistema bancario español.



# La eficiencia en los sistemas bancarios europeos: La influencia de los factores del entorno y de la productividad

Santiago Carbó Valverde

David Humphrey

Rafael López del Paso

## I. INTRODUCCIÓN

El seguimiento de la actualidad de los sistemas financieros europeos revela continuos movimientos estratégicos por parte de los grandes grupos bancarios con el pretendido objetivo de extrapolar el éxito de su modelo de gestión a mercados distintos al de su país de origen. El objetivo de esta expansión se centra, básicamente, en el aprovechamiento de las mejores condiciones de negocio existentes, en relación con su marco competitivo tradicional, en determinados nichos de mercado. La ampliación de la definición de mercado relevante, junto con el intenso proceso de desregulación, globalización, liberalización y desarrollo tecnológico, ha dado lugar a una profunda reestructuración y consolidación del sistema bancario europeo. Para afrontar con éxito los retos derivados de este nuevo entorno competitivo, no resulta suficiente aprovechar las ventajas que se derivan del mayor tamaño. A las empresas bancarias no les basta con ofrecer el conjunto de productos y servicios que demandan sus clientes —sujetos a una elevada tasa de reposición—, sino que su cobertura debe llevarse a cabo de forma eficiente.

Las ventajas que obtienen los intermediarios financieros por mejorar su ratio de eficiencia son múltiples, y recorren un amplio abanico. A la creación de valor para el accionista y/o la empresa se le une la explotación de sinergias en materia de costes e ingresos, la difusión de mejoras prácticas de gestión, la diversificación de las economías de escala, la maximización de la utilidad que obtienen los integrantes de los cuadros directivos y el establecimiento de barreras a

la mayor competencia. Los beneficios asociados a la creación de valor derivada de la mayor eficiencia van más allá de la oferta, extendiéndose sobre la demanda a través de menores precios o mejoras en la calidad del servicio obtenido. En este sentido, la consecución de un sistema bancario europeo sólido y competitivo en el contexto mundial, capaz de abordar de forma ordenada y a bajo coste el proceso de consolidación que marcan los patrones financieros internacionales pasa, entre otros factores, por mejorar el ratio de eficiencia. Dicha mejora debe acometerse bajo una perspectiva global, minimizando las diferencias existentes entre las entidades que operan en los países integrantes.

Partiendo de este contexto, y tomando como referencia datos relativos a una muestra de 153 entidades bancarias de gran dimensión provenientes de diez países europeos para el período 1996-2002, el objetivo del presente trabajo es ofrecer evidencia empírica sobre las diferencias de eficiencia existentes entre los sistemas bancarios de los principales países de la Unión Europea, y la relevancia de esas divergencias. Para ello, el trabajo se estructura como sigue. En el apartado II se ofrece un breve panorama de las diferencias en materia de productividad, así como en cuanto a las condiciones de negocio a las que se enfrentan las entidades financieras, que sin duda afectan a los niveles de eficiencia. En el apartado III se presenta el planteamiento y metodología empleados en la medición de la eficiencia en costes, ofreciéndose en el IV algunos resultados obtenidos de su estimación. El artículo finaliza con las principales conclusiones.

## II. CONDICIONES DE NEGOCIO Y PRODUCTIVIDAD: DIFERENCIAS ENTRE LOS SISTEMAS BANCARIOS EUROPEOS

El análisis de la estructura de costes de las entidades financieras europeas identifica las principales diferencias entre éstas en la vertiente de los costes operativos. La implantación de la política monetaria única ha dado lugar a una creciente convergencia de los tipos de interés de mercado —principal factor explicativo de los costes financieros—, repercutiendo positivamente sobre los niveles de eficiencia de la totalidad de los sistemas bancarios (Carbó, Humphrey y López del Paso, 2004). El dispar grado de adopción del cambio técnico y la penetración de los desarrollos tecnológicos aplicables al proceso productivo está perpetuando la existencia de diferencias sustanciales, tanto dentro de un país como entre países, en cuanto al coste de los factores en los que incurren los intermediarios financieros para la prestación de niveles de servicio y volúmenes de producción equiparables. En consecuencia, resulta plausible centrar el estudio de los determinantes de la eficiencia bancaria y su evolución a lo largo del tiempo en el comportamiento mostrado por los costes operativos, en lugar de por los costes totales.

En el cuadro núm. 1 se muestran algunas de las diferencias existentes en materia de productividad y condiciones de negocio vigentes en los principales siste-

mas bancarios europeos para el período 1996-2002 (1). Como puede observarse en la primera de las filas, los menores costes operativos unitarios (costes operativos/activos totales) corresponden a las entidades que conforman el sistema bancario alemán (0,019). España presenta un valor de este indicador que es un 37 por 100 superior al alemán, mientras que el de Italia es un 84 por 100 superior. Las entidades de Francia y Reino Unido muestran registros superiores en un 50 por 100 a los obtenidos para Alemania. Dichas diferencias parecen venir explicadas, al menos parcialmente, por el dispar grado de explotación de las potenciales economías de escala. El tamaño medio de las instituciones bancarias alemanas en la muestra, medido por el activo total, resulta ostensiblemente superior al de las españolas, y especialmente al de las italianas. Sin embargo, son las empresas bancarias de Reino Unido y Francia las que presentan una dimensión relativa mayor, y, a su vez, son las que soportan mayores costes unitarios.

Las diferencias observadas en materia de coste y dimensión se mantienen cuando se analizan las condiciones de negocio a las que se enfrentan los intermediarios financieros. A priori, es de esperar, *ceteris paribus*, que las entidades que operan en países de baja densidad poblacional (aproximada por el número de habitantes por kilómetro cuadrado) mantengan una red de oficinas y cajeros automáticos más amplia con las que atender las necesidades de servicio de sus clientes.

CUADRO NÚM. 1

### CONDICIONES DE NEGOCIO Y PRODUCTIVIDAD BANCARIA: DIFERENCIAS ENTRE PAÍSES Valores medios (1996-2002)

	España	Alemania	Italia	Reino Unido	Francia
1. Costes operativos unitarios (OC/TA) .....	0,026	0,019	0,035	0,029	0,028
2. Activos totales por entidad (mm) .....	23	29	10	125	88
<b>Condiciones de negocio:</b>					
3. Densidad poblacional .....	79	230	191	245	111
4. PIB per cápita (miles) .....	14	24	19	22	23
5. Efectivo (retiradas de efectivo en cajeros/depósitos transferibles).....	0,25	0,52	0,23	0,20	0,19
6. Número de operaciones con instrumentos electrónicos/número de operaciones con instrumentos de pagos alternativos al efectivo .....	0,89	0,96	0,75	0,71	0,59
7. CR4 .....	0,56	0,28	0,40	0,41	0,39
8. Población por cajero automático .....	1.000	1.800	1.900	2.100	1.900
9. Población por oficina .....	1.000	2.000	2.100	5.200	2.300
10. Precio del factor trabajo (miles) .....	52	60	57	120	87
<b>Productividad interna:</b>					
11. Ratio cajeros/oficina .....	1,1	1,2	1,1	2,6	1,2
12. Depositos por trabajador (m).....	3,3	8,4	2,1	7,9	4,5
13. Trabajadores por oficina .....	6	43	12	45	13
14. Depositos por oficina (m).....	21	138	27	172	41
15. Número de entidades de elevada dimensión .....	42	34	33	10	16

(\*) Los valores han sido redondeados y simplificados con objeto de facilitar la realización de comparaciones. Los valores vienen expresados en euros, mientras que las cantidades, en miles, millones (m) y miles de millones (mm) de euros.

Fuente: Bankscope, OCDE y elaboración propia.

Dicha relación esperada se constata atendiendo a la información recogida en el cuadro núm. 1. Como puede observarse en las filas 8 y 9, los mayores registros relativos al número de cajeros y oficinas en relación con la población total corresponden a España (1 por cada 1.000 habitantes), país con una mayor dispersión poblacional (fila 3). Por el contrario, son las entidades del Reino Unido las que presentan una mayor intensidad de uso de sus canales de distribución. En este país, el número medio de individuos potencialmente atendidos por cajero automático se sitúa en 2.100, cifra que se eleva a 5.200 cuando se toma como referencia a la oficina. La evolución de los costes operativos depende, además de la estructura y operativa propia de las entidades financieras, de la caracterización de la demanda. La consolidación de una cartera de clientes de elevado poder adquisitivo suele traducirse en la gestión de cuentas de pasivo de elevado importe medio y, por tanto, en menores costes de intermediación unitarios. En este sentido, y teniendo en cuenta los valores obtenidos para el PIB per cápita (fila 4) —como *proxy* del tamaño medio de la cuenta de ahorro, dado el carácter confidencial de dicha información—, es de esperar que los costes asociados a la gestión de los depósitos bancarios sean mayores en España e Italia.

El intenso proceso de transformación al que se están viendo sometidos los sistemas de pagos de los diferentes países europeos está repercutiendo de forma notable sobre la estructura de coste de las entidades bancarias. El mantenimiento del efectivo como principal instrumento de pago, complementado con un intenso uso del cheque en la liquidación de las transacciones regulares, requiere el establecimiento de amplias redes de oficinas y cajeros, además de una restricción importante en la explotación de las ventajas asociadas en términos de coste, en cuanto al empleo de los instrumentos de pagos electrónicos, dadas sus menores necesidades de tratamiento *back office*. Aproximando el empleo del efectivo mediante la ratio «efectivo/depósitos transferibles» (fila 5), la mayor dependencia de este instrumento de pago para facilitar el intercambio corresponde a Alemania, país en el que, a su vez, las operaciones materializadas con instrumentos de pago alternativos al efectivo se llevan a cabo con tarjeta y giro. El porcentaje de las transacciones electrónicas entre las operaciones con instrumentos de pago alternativos al efectivo es muy elevado en Alemania (96 por 100). Dicha tendencia se reproduce, aunque en menor medida, para el resto de países considerados en la muestra (España, Italia, Reino Unido), con la excepción de Francia, donde el elevado uso del cheque está bloqueando la difusión de los pagos electrónicos.

Los incentivos a reducir los costes de distribución, y por tanto mejorar la ratio de eficiencia, pueden venir determinados, asimismo, por la estructura competitiva

de mercado. La existencia de cierto poder de mercado, concepto generalmente asociado a una elevada concentración, suele atenuar el estímulo a incorporar innovaciones que redundan en menores costes unitarios. De acuerdo con el indicador CR4 (suma de la cuota de mercado en depósitos de las cuatro entidades de mayor dimensión), el sistema bancario más concentrado es el español, encontrándose en el extremo opuesto el correspondiente a Alemania (véase fila 7). En el caso de Italia, Reino Unido y Francia, los registros son muy similares entre sí, encontrándose en niveles medios.

Dentro del conjunto de variables relativas a las condiciones de negocio, finalmente cabe destacar las correspondientes a aquellas que describen la situación del mercado laboral, al determinar el coste salarial. Como puede observarse en la fila 10 del cuadro número 1, el salario medio anual se sitúa en torno a los 60.000 euros en Alemania e Italia, y 52.000 euros en España, todos ellos muy alejados de Francia (87.000) y sobre todo Reino Unido (120.000). La desventaja relativa mantenida en este concepto por las entidades de Francia y Reino Unido en relación con el resto puede verse parcialmente compensada por la mayor «productividad de los depósitos» que revierten sus plantillas, ya que los depósitos captados por cada empleado bancario francés (fila 12), y sobre todo los de un británico, exceden ampliamente los del resto de países. Asimismo, el mayor coste en el que incurren las entidades españolas como consecuencia del mantenimiento de una mayor red relativa de oficinas y cajeros automáticos en términos poblacionales (filas 8 y 9) se ve atenuada por el menor tamaño medio de sus oficinas. En este aspecto, las diferencias existentes entre países resultan sustanciales. Mientras que en España operan, en términos medios, seis empleados por oficina (fila 13), el valor de dicha ratio se duplica en Italia y Francia, elevándose hasta 43 y 45 en Alemania y Reino Unido, respectivamente.

Una cuestión adicional a tener en cuenta es el profundo proceso de transformación de la red de distribución. La sustitución de oficinas por cajeros automáticos redundan en ganancias de eficiencia y en menores costes de transformación, además de facilitar la introducción de nuevos procesos de elevado contenido tecnológico. Como puede observarse (fila 11), el número de cajeros por oficina en el Reino Unido (2,6) duplica al correspondiente al resto de países que configuran la muestra. Sin embargo, los mayores salarios pagados minimizan las ventajas comparativas derivadas del ahorro en costes experimentado por las entidades de este país como consecuencia de la mayor difusión de los canales de autoservicio bancario.

El análisis de los indicadores básicos empleados relativos a las condiciones de negocio a las que se

enfrentan las entidades revela la existencia de diferencias apreciables entre países que pueden incidir sobre la productividad de los factores de producción y, por ende, sobre los costes operativos. En este sentido, los resultados de los estudios internacionales de eficiencia que únicamente descansen en la estimación de la función tradicional de coste pueden estar altamente sesgados. Por este motivo, tal y como se especificará en el siguiente apartado, incorporamos en el análisis los avances de Dietsch y Lozano-Vivas (2000) y Lozano-Vivas, Pastor y Pastor (2002), así como variables de productividad a escala de entidad, especificando un modelo completo que permita la obtención de una medida precisa de eficiencia.

### **III. DETERMINANTES DE LAS DIFERENCIAS ENTRE PAÍSES DE LA EFICIENCIA BANCARIA EN COSTES: HACIA UNA «NUEVA ESPECIFICACIÓN»**

#### **1. Aproximaciones paramétricas y no paramétricas: evidencia empírica previa**

La mayoría de los estudios empíricos que analizan la eficiencia en costes de las entidades financieras se han centrado en la estimación de fronteras estocásticas en las que se postula que los costes en los que éstas incurren se desvían de la frontera de coste, dados los precios y cantidades de factores y productos, como consecuencia de fluctuaciones aleatorias y de la ineficiencia. En este sentido, resulta imprescindible realizar supuestos distribucionales sobre ambos componentes del término de error compuesto. Puesto que las ineficiencias sólo pueden incrementar los costes por encima de la frontera, es necesario especificar distribuciones asimétricas para el término de ineficiencia. Bajo la *aproximación de frontera estocástica* (SFA), normalmente se asume que el término de ineficiencia se distribuye como una seminormal (Berger, 1993). Por su parte, en la *aproximación de distribución libre* (DFA) se permite la variación de los coeficientes de la regresión año a año, admitiendo de este modo la evolución en el tiempo del entorno y la tecnología. En este modelo se asume que el valor medio de la ineficiencia de cada entidad es persistente a lo largo del tiempo, mientras que el correspondiente al error aleatorio es cero durante el período muestral. Aunque la aplicación de ambas aproximaciones requiere establecer supuestos restrictivos sobre la distribución de probabilidad del componente de ineficiencia y del error aleatorio, proporcionan niveles de eficiencia y *ranking* similares (Bauer, Berger, Ferrier y Humphrey, 1998).

Un segundo enfoque viene dado por la aplicación de técnicas no paramétricas, en las que no se asume ninguna forma funcional explícita de la frontera eficiente. La construcción de dicha frontera se sustenta en la envolvente del conjunto de puntos que representan las

combinaciones de productos y costes de las entidades por medio de una frontera convexa que representa la mejor práctica existente en la industria. Dicho procedimiento se lleva a cabo mediante la aplicación de técnicas de programación lineal, en las que se asume que toda desviación de la posición de la entidad con respecto a la frontera se debe exclusivamente a la ineficiencia. La metodología no paramétrica más utilizada se denomina *análisis envolvente de datos* (DEA).

Los trabajos que analizan las diferencias de eficiencia bancaria entre países son escasos, y además presentan una reducida capacidad explicativa, tal y como ponen de manifiesto los valores obtenidos para el coeficiente de determinación en el análisis de regresión (inferiores al 10 por 100). Son poco numerosos también los estudios que consideran variables explicativas que van más allá del balance. En esta línea, Berger y Mester (1997) incorporan, junto a los indicadores típicos de estructura de activo y pasivo, variables representativas de la estructura organizativa, configuración de los órganos de gobierno, nivel de competencia existente en los mercados, distribución geográfica, y estructura del sistema legal y regulatorio al que las entidades se ven sometidas. Por su parte, Dietsch y Lozano-Vivas (2000) dan entrada en el análisis a la caracterización del entorno económico en el que éstas desarrollan su actividad. Para ello, recogen las disparidades existentes en términos de renta per cápita, población, valor de los depósitos captados y densidad de su red de oficinas.

Finalmente, hay que destacar los resultados obtenidos por Frei, Harker y Hunter (2000) mediante la estimación de diferentes especificaciones relativas a un *survey* de datos referentes a 135 bancos minoristas, los cuales representaban a principios de la década de los noventa en torno al 75 por 100 de los activos totales del sistema bancario estadounidense. Estos autores sostienen que las diferentes medidas de productividad de los factores a escala de entidad muestran una elevada correlación con los niveles de eficiencia obtenidos de la estimación de fronteras. Adicionalmente, concluyen que las diferencias existentes en esta materia vienen explicadas, al menos parcialmente, por el comportamiento mostrado por indicadores de productividad bancaria generalmente empleados para efectuar comparaciones entre entidades y/o grupos de entidades.

#### **2. Aproximación de distribución libre (DFA): especificación y consideraciones metodológicas**

Aun cuando el modelo DFA de medida de frontera estocástica de coste se establece sobre un panel de datos, no se procede al análisis de regresión de panel. En este sentido, se estima una función de coste para el conjunto de entidades que componen la muestra para

cada uno de los años del horizonte temporal definido. Los modelos estocásticos consideran la existencia de determinados factores aleatorios que se encuentran fuera del control de las unidades de gestión, que tienen efectos sobre los costes soportados por las entidades bancarias. Por ello, se requiere dividir la desviación de la frontera eficiente en sus dos componentes. El primero capta la ineficiencia relativa de las observaciones respecto de la frontera eficiente, mientras que un segundo componente refleja las desviaciones de la frontera producidas por efectos externos aleatorios o por errores de medida en las observaciones. Esto es, en el caso de la frontera de costes:

$$\ln C_i = \ln C(y_i, x_i, z_i, \beta) + \mu_i \quad ; \quad \mu_i = v_i + u_i, \quad i = 1 \dots N \quad [1]$$

donde  $\ln C_i$  son los costes observados de la entidad  $i$ ,  $y_i$  es el vector de *outputs* obtenidos por la misma,  $x_i$  es el vector de precios de los *inputs* empleados,  $z_i$  representa variables de carácter no técnico que dan lugar a diferencia de costes,  $\beta$  es el vector de parámetros a estimar, y  $\ln C(y_i, x_i, z_i, \beta)$  es el logaritmo de la predicción de los costes de una entidad que minimiza sus costes. El término de error aleatorio  $v_i$  se asume independientemente distribuido de  $u_i$ . Normalmente, se asume que  $v_i$  se distribuye como una normal de media cero y varianza  $\sigma_v^2$ , y  $u_i$  como una seminormal ( $u_i$  es el valor absoluto de una variable que se distribuye como una normal con media cero y varianza  $\sigma_u^2$ ).

Teniendo en cuenta que la forma funcional empleada ha sido la función translogarítmica, como consecuencia de la mayor flexibilidad que ofrece frente a otras especificaciones, se define la siguiente función de costes operativos (OC):

$$\begin{aligned} \ln OC = & \alpha_0 + \text{Externas} + \text{Técnicas} + \\ & + \text{Productividad} + \ln u + \ln v \end{aligned}$$

incluyendo OC los costes en los que se incurre por la adquisición de los factores trabajo, capital físico, y activos materiales. Dicha especificación amplía los factores explicativos de la eficiencia en costes, yendo más allá de los correspondientes a la función estándar de coste, incluyendo variables relativas a las condiciones de negocio (externas) y de productividad, recogidas en el cuadro núm. 1. En este caso, las variables consideradas relativas a las condiciones de negocio (externas) han sido el salario medio de cada país, el cual puede determinar la remuneración del factor trabajo asumida por las entidades bancarias; la densidad poblacional, que puede ayudar a explicar el número de cajeros y/o oficinas que conforman la red de distribución de las empresas financieras; así como el PIB en términos per cápita, factor determinante de la demanda de servicios bancarios y del tamaño de las cuentas de pasivo. Junto

a este conjunto de variables, se incluye un indicador de uso de efectivo, el número de transacciones liquidadas con instrumentos de pagos diferentes al efectivo, el número de transacciones materializadas con instrumentos electrónicos y el peso relativo que suponen éstas dentro del total. Mediante esta caracterización de la situación que muestra el sistema de pagos, se pretende captar su impacto sobre los costes de distribución de las entidades bancarias y sobre los asociados al procesamiento de pagos en los que éstas incurren. Finalmente, se incluyen dos variables representativas de la estructura de mercado, difícilmente alterables salvo que se atiende a un intenso proceso de consolidación del sistema bancario, los activos totales correspondientes a una entidad media, y la cuota de mercado en activos mantenida en cada país por las cuatro entidades de mayor dimensión (2). Otras variables que podrían considerarse serían el precio de los inmuebles, las restricciones a la huelga de trabajadores y las diferencias en materia regulatoria. No se ha procedido a su inclusión al no existir información pública homogénea disponible.

En relación con las variables de carácter técnico, junto a los *outputs* y el precio de los factores trabajo y capital, se considera el coste de oportunidad asociado al empleo de los activos materiales, aproximado por el tipo de interés vigente en el mercado. Adicionalmente, se incluyen las amortizaciones y provisiones por insolvencias, como *proxy* del riesgo crediticio en el que incurren las entidades, así como una variable *dummy* representativa del tipo de entidad (bancos privados, cajas de ahorros, cooperativas de crédito, bancos hipotecarios y de créditos a medio y largo plazo) (3).

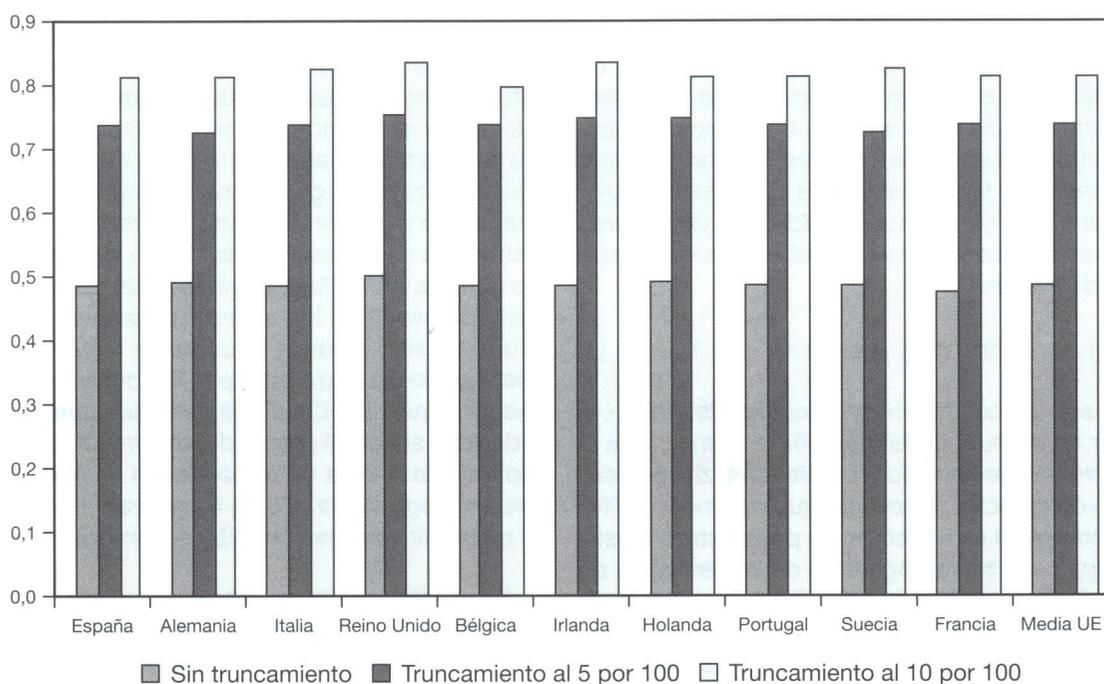
Finalmente, y en lo que respecta a las variables de productividad interna a escala de entidad, se ha incluido, junto a la ratio depósitos por trabajador, el número de trabajadores por oficina, así como los depósitos captados por cada una de estas unidades básicas de negocio.

#### IV. ALGUNOS RESULTADOS DE INTERÉS

El modelo definido en el apartado anterior, en el que el comportamiento de la eficiencia en costes se explica atendiendo, además de los factores de tipo técnico, a las condiciones de negocio y la productividad de los factores, ha sido estimado tanto para el conjunto de entidades de las diferentes que componen la muestra como de forma separada para cada uno de los países considerados. Atendiendo a este último enfoque, y para la especificación que considera únicamente las relaciones de tipo técnico, los resultados obtenidos muestran que la ratio de eficiencia media de las entidades financieras alemanas se sitúa, a lo largo del período, en el 57 por 100, porcentaje que se eleva hasta el 76 y el 80 por 100 cuando se toma como referencia a las empresas

GRÁFICO 1

## EFICIENCIA EN COSTES EN LOS PRINCIPALES SISTEMAS BANCARIOS DE LA UNIÓN EUROPEA



bancarias españolas e italianas respectivamente. Los resultados difieren de forma sustancial, así como la posición de los diferentes sistemas bancarios en el *ranking* de eficiencia en costes, cuando se incluyen en el análisis las variables representativas de las condiciones de negocio y la productividad con la que las entidades emplean los factores productivos en el desarrollo de su actividad. En este caso, la ratio de eficiencia se eleva hasta el 93 por 100 en España e Italia, mientras que en Alemania se limita al 73 por 100 (4 y 5).

En una segunda fase, el análisis de la eficiencia en costes se ha llevado a cabo empleando la muestra compuesta por 153 grandes bancos cuya actividad se desarrolla en España, Alemania, Italia, Reino Unido y Francia, junto con las entidades más representativas del sistema bancario de Bélgica, Irlanda, Holanda, Portugal y Suecia. La estimación del modelo definido sitúa el nivel de eficiencia de la entidad bancaria europea media, tal y como puede observarse en el gráfico 1, en un 48 por 100, porcentaje que se eleva hasta el 73 y 81 por 100 cuando los valores superiores extremos son truncados al 5 y 10 por 100 respectivamente (6 y 7).

La evidencia empírica previa relativa al análisis de las diferencias de eficiencia bancaria en coste entre países se ha sustentado en el supuesto de una frontera de coste común en la que no se tiene en cuenta la existencia de posibles diferencias en las condiciones del

entorno (8). A la luz de los resultados obtenidos en los trabajos en los que se ha realizado un esfuerzo por aumentar el contenido informativo de la muestra, las conclusiones obtenidas por los mismos son más que cuestionables. Basándose en este enfoque tradicional, el sistema bancario español ha sido catalogado como ineficiente cuando se ha comparado con los del resto de Europa, debido, entre otros factores, a la sobredimensión de su red de sucursales de pequeño tamaño. En este sentido, Pastor, Pérez y Quesada (1997) concluyen, en un estudio referido a 1992, que la banca privada española es menos productiva y eficiente que sus homónimas francesa, inglesa y estadounidense. Sin embargo, España sólo es superada por Francia cuando la estimación de la eficiencia se lleva a cabo en términos relativos de frontera de cada país.

En esta línea se encuentran los resultados derivados de nuestro estudio. Como puede derivarse del análisis del gráfico 1, no resulta necesaria la identificación de todas las posibles fuentes generadoras de diferencias de eficiencia entre países, ya que, con la inclusión del rango de variables definidas en el apartado anterior, la ratio media de eficiencia se encuentra cercana al 95-100 por 100. Esto sugiere que probablemente las diferencias en los niveles de eficiencia no resulten sustanciales una vez incorporadas las divergencias existentes en materia de condiciones externas de negocio y en productividad. En este sentido, las entidades financie-

ras pueden encontrarse con que las ventajas relativas que disfrutaban en términos de coste en el ejercicio de su actividad dentro de un determinado país no resulten extrapolables cuando extienden su alcance de actuación fuera de su territorio de origen, por lo que las fusiones transfronterizas no garantizan ganancias sustanciales de eficiencia en costes.

Analizando el impacto sobre la eficiencia atendiendo a la naturaleza jurídica de las entidades, identificada a través de la variable *dummy* definida en el apartado anterior, se tiene que los bancos privados muestran niveles medios del 72 por 100 sin truncamiento, 77 por 100 con truncamiento al 5 por 100, y 80 por 100 con truncamiento al 10 por 100 (9). La ratio de eficiencia se eleva cuando el grupo de entidades analizado son las cajas de ahorros, en cuyo caso se alcanzan registros del 87 por 100 sin truncamiento, 92 por 100 con truncamiento al 5 por 100, y 94 por 100 con truncamiento al 10 por 100. Los valores correspondientes al coeficiente de determinación del 0,98 y 0,99 para el análisis llevado a cabo para bancos privados y cajas de ahorros, respectivamente, indican la dificultad de encontrar nuevos factores explicativos del comportamiento de los costes bancarios operativos.

## V. CONCLUSIONES

La existencia de diferencias de eficiencia entre los sistemas bancarios de los diversos países integrantes de la Unión Europea puede mediatizar, tal y como preocupa a las autoridades europeas, la posición competitiva del sistema financiero europeo único en el contexto internacional. Tomando datos relativos a 153 entidades bancarias de diez países europeos para el período 1996-2002, e incorporando al análisis tradicional el papel jugado por las condiciones externas del negocio y por la productividad interna de los factores, en el presente trabajo se ha tratado de proporcionar evidencia empírica al respecto.

El seguimiento de la actualidad del sistema bancario europeo revela continuos movimientos estratégicos por parte de los grandes grupos bancarios nacionales tendentes a extrapolar el éxito de su modelo de gestión a mercados distintos al de su país de origen. El objetivo de esta expansión se centra, básicamente, en el aprovechamiento de las mejores condiciones de negocio existentes, en relación con su marco competitivo tradicional, en determinados nichos de mercado. El control de las diferencias existentes en esta materia otorga un papel preponderante a la productividad y al modo en el que se combinan los diferentes *inputs* a la hora de tomar decisiones por parte de los responsables de las entidades cuya definición de mercado relevante rebasa las fronteras nacionales.

Partiendo de este enfoque, y bajo el empleo de la *aproximación de distribución libre* (DFA), los resultados derivados de la estimación de una función de coste para cada uno de los países que componen la muestran, en la que únicamente se incluyen las relaciones de transformación de *inputs* en *outputs*, ponen de manifiesto la existencia de diferencias apreciables. Mientras que la ratio media de eficiencia se sitúa en el 57 por 100 en Alemania, ésta se eleva hasta el 76 y el 80 por 100 para España e Italia, respectivamente. Las diferencias se atenúan cuando se incorporan en la especificación variables representativas de la productividad de los factores. En este caso, la ratio de eficiencia media alcanza valores del 73 por 100 para Alemania y del 93 por 100 para los otros países mencionados. La ratio de eficiencia se reduce de forma sustancial, hasta el 48 por 100 (73 y 81 por 100 con truncamiento al 5 y 10 por 100, respectivamente), cuando se define un modelo completo en el que se estima una única frontera para el conjunto de entidades que compone la muestra en cuya especificación se incluyen las condiciones de negocio.

El elevado valor tanto de la ratio de eficiencia como del coeficiente de determinación del análisis de regresión revela que: 1) la especificación de una función de coste en la que, junto a las condiciones técnicas, se incluyen variables relativas a las condiciones de negocio y productividad de los factores reduce las diferencias de eficiencia entre entidades de diferentes países, y 2) aun cuando las políticas orientadas a generar grandes grupos bancarios nacionales pueden conferir ventajas de escala a las entidades que deciden ampliar su marco de actuación fuera de su país de origen, difícilmente permiten eliminar las diferencias entre naciones de los costes operativos, especialmente del factor trabajo.

## NOTAS

(1) La base de datos empleada para el desarrollo de este trabajo ha sido Bankscope, de Bureau Van Dijk.

(2) Todas las variables relativas a esta categoría, con la excepción de los activos totales para una entidad media, son consideradas a escala de país, por lo que no presentan varianza *cross-section* para cada uno de los años del horizonte temporal considerado. Dado que la aproximación DFA requiere la estimación separada de fronteras año a año, no se incluyen términos cuadráticos ni cruzados para dichas variables con objeto de evitar la aparición de problemas derivados de la presencia de la matriz singular.

(3) A la especificación de la función de coste se le han impuesto directamente las condiciones de simetría y homogeneidad lineal en el precio de los *inputs*.

(4) El truncamiento de valores superiores extremos al 5 por 100 permite obtener valores de la ratio de eficiencia del 100 para España, del 94 por 100 para Italia y del 85 por 100 para Alemania. Basándose en estos resultados, es fácil observar que la especificación de modelos completos, en los que se tienen en cuenta tanto las condiciones internas como externas en las que las entidades financieras materializan su función de intermediación y provisión de servicios de pagos, permite elevar el poder explicativo de la eficiencia en costes en todos los países considerados.

(5) En un trabajo previo, centrado exclusivamente en España para el periodo 1992-2001, y en el que se incluían en el análisis variables de productividad y del entorno, tales como el salario medio regional, PIB regional como *proxy* del ciclo económico y otros determinantes de los costes bancarios a escala de país, CARBÓ, HUMPHREY y LÓPEZ DEL PASO (2004) obtenían que las empresas bancarias de este país mostraban niveles de eficiencia media en costes de entre el 94 al 96 por 100. Dichos niveles de eficiencia difieren de los obtenidos por la literatura anterior, que la situaban en torno al 70 por 100. Estos resultados demuestran que se consigue una mayor eficacia en el análisis de la eficiencia en costes incluyendo este tipo de variables, más que centran-do el estudio en el impacto de la estructura jerárquica, prestigio y reputación de los directivos, y otras variables relativas al modelo de gestión.

(6) El truncamiento de valores extremos suele aplicarse frecuen-temente en el análisis DFA, con objeto de evitar la obtención de valo-res atípicos propios de la existencia de errores de medición, así como por la información que proporciona relativa a la varianza y densidad propia de los valores de la muestra.

(7) La notable diferencia existente entre los resultados obtenidos sin y con truncamiento denota la existencia de observaciones extre-mas (*outliers*) en la muestra. Truncando valores extremos al 5 por 100 (ocho entidades de mayor dimensión), el valor de la ratio de eficien-cia media para el conjunto de la muestra se sitúa en el 52 por 100. El análisis de la función de distribución permite identificar el comporta-miento «extraño» de una única entidad, con una ratio de eficiencia del 100 por 100, por lo que sugiere su exclusión, quedando compuesta la muestra definitiva por 152 entidades.

(8) Véase BERG, FORSUND, HJALMARSSON y SUOMINEN, (1993); FECHER y PESTIEAU (1993); BUKH, BERG y FORSUND (1995) y PASTOR, PÉREZ y QUESADA (1997).

(9) Los cinco tipos de entidades definidos son bancos privados, cajas de ahorros, cooperativas de crédito, bancos hipotecarios, y de créditos a medio y largo plazo.

## BIBLIOGRAFÍA

BAUER, P.; BERGER, A.; FERRIER, G., y HUMPHREY, D. (1998), «Consistency conditions for regulatory analysis of financial institutions: A com-parison of frontier efficiency methods», *Journal of Economics and Business*, 50: 85-114.

BAUER, P., y HANCOCK, D. (1993), «The efficiency of the Federal Reser-ve in providing check processing services», *Journal of Banking and Finance*, 17: 287-311.

BERG, S.; FORSUND, F.; HJALMARSSON, L., y SUOMINEN, M. (1993), «Ban-king efficiency in the nordic countries», *Journal of Banking and Finance*, 17: 371-388.

BERGER, A. (1993), «Distribution-free estimates of efficiency in the US banking industry and tests of the standard distributional assump-tions», *Journal of Productivity Analysis*, 4: 261-292.

BERGER, A., y MESTER, L. (1997), «Inside the black box: What explains differences in the efficiencies of financial institutions», *Journal of Banking and Finance*, 21: 895-947.

BUKH, P.; BERG, S., y FORSUND, F. (1995), «Banking efficiency in the nor-dic countries: A four-country malmquist index analysis», *Working Paper*, University of Aarhus, Dinamarca.

CARBÓ, S.; HUMPHREY, D., y LÓPEZ DEL PASO, R. (2004), «Opening the black box: Finding the source of cost inefficiency», *Working Paper*, Fundacion de las Cajas de Ahorros, Madrid.

DIETSCH, M., y LOZANO-VIVAS, A. (2000), «How the environment de-termines banking efficiency: A comparison between French and Spanish industries», *Journal of Banking and Finance*, 24: 985-1004.

FECHER, F., y PESTIEAU, P. (1993), «Efficiency and competition in OECD financial services», en FRIED, H.; LOVELL, C., y SCHMIDT, S. (eds.), *The Measurement of Productivity Efficiency: Techniques and Applications*, Oxford University Press, Oxford: 374-385.

FREI, F.; HARKER, P., y HUNTER, L. (2000), «Inside the black box: What makes a bank efficient?», en HARKER, P., y ZENIOS, S. (eds.), *Per-formance of Financial Institutions: Efficiency, Innovation, Regula-tion*, Cambridge University Press, Cambridge.

LOZANO-VIVAS, A.; PASTOR, J., y PASTOR, J. (2002), «An efficiency com-parison of European banking systems operating under different environmental conditions», *Journal of Productivity Analysis*, 18: 59-78.

PASTOR, J.; PÉREZ, F., y QUESADA, J. (1997), «Efficiency analysis in ban-king firms: An international comparison», *European Journal of Ope-rational Research*, 98: 395-407.

# ¿Por qué los bancos británicos son tan rentables?

David T. Llewellyn (\*)

## I. CONTEXTO

El interés por rentabilizar los beneficios y por la rentabilidad sobre los recursos propios (*return on equity*, ROE) de las entidades bancarias es un fenómeno relativamente reciente en muchos países europeos. A partir de mediados de la década de 1990 los beneficios y el ROE se han colocado en una posición predominante entre los objetivos estratégicos en gran parte de la industria bancaria europea. Históricamente, el éxito de las actividades bancarias se había medido en términos de la dimensión del balance (activos totales) y cuota de mercado, sin concederle al rendimiento del capital la importancia que merecía. Las entidades de depósito han sido consideradas con frecuencia instituciones diferentes a las empresas de otros sectores, al no considerar como objetivo primordial de su negocio la maximización de la rentabilidad. Una conocida excepción han sido los bancos británicos, que han generado tasas elevadas de rentabilidad sobre recursos propios desde principios de la década de 1990: desde el año de 1993 los valores de rentabilidad sobre el capital han superado generalmente la cota del 20 por 100 (cuadro núm. 2). Considerando incluso el coste del capital, los bancos británicos también han obtenido unas importantes «ganancias extra».

En el contexto de los diferentes cambios que se han sucedido en el ámbito bancario Europeo recientemente, el Reino Unido constituye un interesante caso de estudio por tres razones principales. En primer lugar, presenta algunas de las condiciones necesarias para que los intermediarios bancarios sigan de forma provechosa una estrategia orientada al ROE. En segundo lugar, permite comprobar los efectos e implicaciones estratégicas de la aplicación de unos criterios rigurosos de rentabilidad a las decisiones de negocio. En tercer lugar, permite, asimismo, esbozar determinadas formas de intervención pública que pudieran ser necesarias para facilitar que los bancos de otros países europeos desa-

rollasen estrategias de negocio con una mayor orientación hacia el *return on equity*.

En muchos países, la estructura del sector bancario es diferente a la de la mayor parte de los demás sectores. En primer lugar, la banca europea es una mezcla de bancos públicos, estatales, cooperativos, de naturaleza fundacional o mutualista y de sociedades por acciones que tienen objetivos de negocio diferentes, sobre todo en cuanto a dos enfoques que en apartados posteriores se denominan modelos del valor del accionista (*shareholder value*, SHV) y valor de los interesados (*stakeholder value*, STV). Las instituciones bancarias del enfoque SHV se definen como aquellas que se centran principalmente en la tasa de rentabilidad sobre los recursos propios, mientras que las entidades que siguen el enfoque STV (bancos públicos y entidades privadas fundacionales, mutualistas y cooperativas) poseen unos objetivos diferentes, si bien no excluyen de ellos la rentabilidad. Desde la óptica de la Comisión Europea —aludiendo al caso del *Landesbanken* en Alemania—, el establecimiento de sistemas mixtos es la distorsión de la competencia. En segundo lugar, el sector bancario está formado por empresas que varían enormemente en cuanto a tamaño. En tercer lugar, la composición productiva que ofrecen los diferentes bancos también varía considerablemente. En cuarto lugar, existen diferencias significativas en la rentabilidad entre los bancos dentro de un mismo país y entre los promedios que muestran los distintos países. También existen considerables diferencias entre bancos y países respecto al entorno competitivo de los mercados en que los que operan, a la eficiencia (tanto de escala como eficiencia-X), a la cobertura geográfica de su negocio y los modelos comerciales, en los que se incluye la posibilidad de *outsourcing* de algunas operaciones comerciales. El grado de heterogeneidad en todas estas dimensiones varía también considerablemente entre los distintos países europeos. La banca europea no es, por lo tanto, un sector homogéneo y, por estas y otras razo-

nes, es necesario poner sumo cuidado a la hora de establecer comparaciones en materia de rentabilidad.

Es generalmente aceptado que la banca europea atraviesa un período de transición y que se seguirán produciendo cambios estructurales en el sector. Un aspecto fundamental a tener en cuenta es si las diferencias entre los diferentes tipos de bancos (y especialmente la coexistencia de bancos públicos, cooperativos, fundacionales y mercantiles) actúan como impedimento en este proceso de ajuste del sector, sobre todo en lo que se refiere a excesos de capacidad y consolidación. Los países europeos varían considerablemente en cuanto al grado en que existe una estructura mixta de bancos SHV y STV. El Reino Unido se encuentra en un extremo de este espectro, ya que no existen bancos públicos regionales, sólo un banco cooperativo, ningún banco mutuo y, desde la conversión de algunas de las principales sociedades mutuales inmobiliarias al estatus de sociedades mercantiles, un sector de mutuas que resulta pequeño en relación con el resto. En el otro extremo se encuentra Alemania, donde el sector de STV (*Landesbank* y las cajas de ahorros) es importante. Se calcula que la participación de la banca pública en el total de activos bancarios supera el 40 por 100 en Alemania (Fischer y Pfeil, 2003). Estos economistas sugieren que, a causa de esta situación, los cuatro grandes bancos privados son simples «jugadores marginales» en muchos mercados locales. Más adelante se sugerirá la teoría de que, como los objetivos comerciales pueden ser diferentes, la existencia de un gran sector STV probablemente disminuya la rentabilidad media del sector bancario y, de diversas formas, también podría limitar la rentabilidad de los bancos que adoptan el enfoque del valor del accionista.

Algo fundamental para las entidades de depósito es la medida en que adoptan el enfoque del valor del accionista en su búsqueda de maximizar la rentabilidad sobre los recursos propios (ROE) y el valor económico añadido (*economic value added*, EVA), o si predominan otros criterios de negocio distintos a éstos. Aunque la teoría se complica al trasladarla a la práctica, se define como valor económico añadido la diferencia entre la rentabilidad sobre recursos propios y el coste del capital. Los bancos británicos llevan obteniendo durante algún tiempo unos beneficios extraordinarios y un EVA positivo, así como unos índices de rentabilidad que, en general, han sido superiores a los de la mayoría de los países europeos. Al mismo tiempo, también operan en un entorno generalmente muy competitivo. Resulta paradójico pensar que, sin embargo, lo que normalmente se espera es que la competencia erosione cualquier atisbo de rendimiento extraordinario, ya sea a causa de la aparición de nuevos competidores o por el efecto normal de la competencia. Para aclarar esta aparente paradoja existen tres posibles explicaciones: 1) es posible que la competencia no sea

tan fuerte en el sector bancario británico como se suele asumir; 2) quizá la competencia no sea «efectiva» en el mercado relevante; 3) o las condiciones de competencia no sean homogéneas en todos los submercados bancarios, y los rendimientos extraordinarios se obtengan en aquellos mercados en los que la competencia está limitada y siguen existiendo enormes barreras a la entrada.

El objetivo del presente estudio es analizar la relación existente entre competencia y rentabilidad en la banca europea, centrándose, principalmente, en la experiencia del Reino Unido. Uno de los temas a los que se presta atención es que los bancos británicos vienen siendo altamente rentables en parte porque han elegido la opción de ser rentables en tanto que, comparados con los bancos de muchos otros países europeos, han decidido establecer el índice de rentabilidad sobre los recursos propios como objetivo de negocio central e indiscutible, y los factores estructurales de los mercados del Reino Unido no han supuesto ningún impedimento para ello. Aunque los bancos de toda Europa reivindican que sus objetivos de negocio se centran en todo lo concerniente al ROE, es cierto que algunos aspectos estructurales a escala de país limitan dichas estrategias y, aunque no se trate de los resultados de una estrategia de EVA inflexible, pueden ser consideradas inaceptables. A este respecto, el mercado británico es un caso de estudio en lo relativo a las implicaciones de que los bancos adopten una estrategia EVA muy por encima de otras consideraciones.

Establecer comparaciones en materia de rentabilidad bancaria resulta complicado. A pesar de ello, la estructura del análisis se resume en lo siguiente:

1. Los bancos británicos son muy rentables, y obtienen beneficios extraordinarios en parte porque ellos han decidido (o se han visto obligados) a ser rentables a partir de la aplicación rigurosa de una estrategia comercial de SHV.
2. Existen poderosos intereses (sobre todo del mercado de capitales y el mercado del control corporativo) que presionan a los bancos británicos para que adopten esta estrategia.
3. Las condiciones estructurales del Reino Unido respaldan la adopción de una estrategia de SHV por parte de los bancos. Entre ellas se incluyen, por ejemplo, una legislación flexible del mercado laboral, la ausencia de bancos STV y la existencia de un sector mutualista muy reducido que compite con la banca comercial.
4. El favorable ciclo económico que se inició a principios de la década de 1990 ha reforzado la rentabilidad de los bancos, al compararlos con los de algunos otros países europeos.

Como principio clarificador de este artículo, conviene señalar tres advertencias. La primera de ellas es que no se está realizando reivindicación alguna de «superioridad» de ningún banco británico: de hecho, la Comisión para la Competencia del Reino Unido (CC) ha señalado que los beneficios bancarios en el Reino Unido son excesivos, y que reflejan, en parte, la ausencia de una competencia eficaz en determinados mercados bancarios. La segunda, que la definición de «beneficios extraordinarios» se utiliza en un sentido técnico como la diferencia entre el ROE y el coste del capital en recursos propios. Esto no implica necesariamente que los «beneficios extraordinarios» se contrasten en sentido negativo con un exceso de rentabilidad. La tercera es que no se da por supuesto que los «rendimientos extraordinarios» sean necesariamente indeseables, ya que depende de las razones por las que se han obtenido. Los beneficios extraordinarios serían una consecuencia positiva y deseable si, por ejemplo, reflejasen una mayor eficiencia. Por otro lado, se les podría considerar negativos si reflejasen la inexistencia de una competencia eficiente y el consiguiente aumento de los precios de los productos y servicios bancarios. Del mismo modo, que se produzcan rendimientos extraordinarios no va necesariamente contra el interés público. Por ejemplo, en el caso de la banca, si los gastos sociales de una quiebra bancaria superan a los privados (como consecuencia del coste sistémico potencial de la quiebra de un determinado banco) se puede considerar al rendimiento extraordinario como un coste que vale la pena aceptar en aras de un sistema bancario más estable.

## II. EL PARADIGMA DE LA COMPETENCIA: COMPETENCIA, CONTESTABILIDAD Y COMPETENCIA EFICAZ

Tres conceptos alternativos son importantes en el análisis de la competencia en el sector bancario: *competencia*, *contestabilidad* y *competencia eficaz*. El primero de ellos define la manera tradicional de concebir la competencia en una industria, y tiene en cuenta determinados factores, como la cantidad de proveedores, la cuota de mercado de los agentes dominantes (medida, por ejemplo, según los índices de Herfindahl), etc. En esta dimensión también se tiene en cuenta la clase de competencia que puede producirse: competencia perfecta, monopolio, monopolio complejo, monopolística, oligopolística, etcétera.

En algunos sectores (y mercados bancarios) la manera tradicional de medir las condiciones de la competencia ya no parece tan apropiada, porque ha aumentado la *contestabilidad*. Se dice que un mercado es *contestable* o abierto a la competencia si las barreras a la entrada o salida son relativamente fáciles de traspasar,

es decir, que sea fácil que una nueva empresa penetre en un sector determinado a bajo coste, pero también que pueda salir de él en las mismas condiciones (y también a bajo coste). En este caso, estas empresas tienen limitado el ejercicio del poder de monopolio (ejercido a través de unos costes, precios y beneficios elevados) porque, si lo ejerciesen, entrarían nuevas empresas en el mercado. En el caso hipotético de la *contestabilidad* perfecta, hasta las empresas monopolistas se verían obligadas a actuar como si operasen en un entorno de muchos competidores, ante la amenaza de que entrasen otros reales. Es esa *amenaza* de entrada tan verosímil la que disuade a los protagonistas de actuar de forma anticompetitiva. En un mercado *contestable*, la cantidad de competidores reales no es en absoluto relevante a la hora de determinar las condiciones de competitividad. En un apartado posterior se discutirá sobre el aumento de la *contestabilidad* en algunos mercados bancarios del Reino Unido.

Un mercado puede parecer muy competitivo (según la forma tradicional de considerarlo), pero la competencia puede no ser «efectiva» en el propio mercado. Aun en el caso de que existan muchos competidores en un mercado, la competencia sólo es efectiva en la práctica si los consumidores son capaces de: a) decidir de forma racional entre los diferentes competidores, y b) llevar a la práctica esa decisión con un coste de transacción bajo. Sin embargo, surgen obstáculos para ambas acciones. Por muchos motivos, al consumidor le resulta imposible tomar una decisión racional. Si los consumidores no poseen la suficiente información para hacer comparaciones y tomar una decisión racional, la competencia entre proveedores no será *eficaz* en la práctica. Un estudio independiente para el Abbey National en el Reino Unido reveló que más de la mitad de los depositantes del país no sabían que podían obtener unos tipos de interés más altos si se cambiaban de banco.

Aunque los consumidores puedan tomar una decisión racional, los costes de transacción de llevar esta decisión a la práctica pueden ser muy elevados:

— La *venta en paquetes (bundling)* de productos y servicios puede traducirse en que la adquisición de un servicio dependa de la compra de otros. Por ejemplo, los préstamos a las pequeñas y medianas empresas (PYME) casi siempre dependen de que la empresa en cuestión tenga muchos otros servicios (pagos, etc.) contratados con el mismo banco. La CC ha dedicado gran parte de su atención a las prácticas de *bundling* (que definía así: «la provisión de un producto se condiciona a la aceptación de otro producto, o la obtención de servicios a un precio reducido a la suscripción de otro servicio») en su informe de 2002 (Competition Commission, 2002). Resulta muy difícil y presenta muchos inconvenientes.

nientes decidirse a comprar un producto al «mejor» banco cuando, debido a la venta en paquetes, hay que cambiar a otra entidad otros muchos servicios.

— Los costes del cambio (*switching costs*) pueden resultar muy elevados. La CC llegó a la conclusión de que «existe sólo un grado muy limitado de traspaso de cuentas bancarias principales entre las PYME. Ésta es una de las características más importantes de los servicios bancarios que se prestan a las PYME».

— La inercia del consumidor puede llegar a inhibir el interés por el cambio y la búsqueda de las mejores condiciones.

— Los costes de amortización pueden llegar a ser muy elevados para determinados servicios financieros, especialmente los que se contratan a largo plazo.

— También se pueden derivar gastos de la alteración de la relación existente con un banco como consecuencia de la ventaja informativa que se ha ido obteniendo a través de una asociación a largo plazo. Esta ventaja puede trabajar tanto a favor del banco como del cliente. Esto quiere decir que, a la hora de plantearse un cambio de cuenta, la inercia tiene un peso considerable.

La información es el principal obstáculo para el punto a), y los costes de transacción para el b). Ambos factores, combinados, llegan a producir una limitación de la eficacia de la competencia incluso en un mercado que sea *contestable* o que ya tenga muchos competidores.

### III. METODOLOGÍA: LOS MERCADOS FRENTE A LAS INSTITUCIONES

Un aspecto metodológico primordial a la hora de considerar el grado de competencia que existe en el sector bancario es determinar si el centro de atención se debe dirigir hacia el mercado total o hacia los submercados bancarios individuales. En este último caso, se plantea la cuestión de cómo definir (y con qué grado de precisión) dichos mercados. La conclusión general en torno a este respecto es que la banca no es un negocio homogéneo, sino un conglomerado de negocios diferentes. Por este motivo, se hace necesario dirigir la atención hacia sus submercados. Los bancos se relacionan con distintos clientes, mercados y productos dentro de cada mercado. Es necesario distinguir diferentes submercados por los siguientes motivos:

— Las condiciones de la competencia varían entre los distintos submercados.

— El comportamiento del consumidor depende del mercado en que se desenvuelva (por ejemplo, con res-

pecto a la consideración como artículo de consumo, o no, de un determinado producto).

— La rentabilidad de los diferentes mercados varía.

— Se producen subvenciones cruzadas entre mercados (cuando se fijan muy altos los precios en relación con el coste y el riesgo en algunos mercados, mientras que en otros, por el contrario, se fijan bajos).

— La manera de competir entre los bancos es diferente, dependiendo del submercado de que se trate.

El análisis de la competencia en el sector bancario debe centrarse, por lo tanto, en los submercados, en vez de considerarse a la banca como un negocio homogéneo. Éste era, en gran parte, el interés de la Comisión para la Competencia del Reino Unido, cuya conclusión ha sido que las presiones que recibe el sistema competitivo varían enormemente entre los diferentes submercados, por ejemplo entre los préstamos a las PYME y los depósitos de ahorro para las personas físicas. Si se desea comprender la naturaleza de las condiciones de la competencia en un sector bancario nacional determinado, puede llegar a ser necesario centrarse en un grupo de mercados muy bien definidos. Esto quiere decir que la rentabilidad también puede ser diferente en los bancos del mismo país (y también al comparar el promedio con otros países) como consecuencia de la combinación productiva particular de cada banco, y también porque pueden existir importantes diferencias entre las condiciones de competencia de los distintos submercados, así como entre los diferentes países.

### IV. BARRERAS A LA ENTRADA Y CONTESTABILIDAD

En un apartado anterior se ha definido la naturaleza de la *contestabilidad*. Aunque la competencia (medida, por ejemplo, en función de la cantidad de competidores) sea reducida, las condiciones competitivas pueden reforzarse si un determinado mercado es *contestable*. La principal característica (aunque no la única) de la *contestabilidad* es que las barreras a la entrada y a la salida deben ser escasas. En la práctica, la banca se encuentra con muchas barreras a la entrada (Llewellyn, 1999).

Es evidente (por lo menos en el Reino Unido) que ha aumentado el grado de *contestabilidad* de ciertos mercados bancarios y financieros. Gran parte de las barreras tradicionales a la entrada han disminuido, en gran medida a causa del impacto de la tecnología (véase Llewellyn, 2002). Así, por ejemplo, el proceso de *deconstrucción* (en el cual la provisión de algunos productos bancarios se realiza mediante *outsourcing*) parece haber contribuido a disminuir las barreras relacionadas con la escala de operaciones y con los servicios de distribu-

ción, los costes de establecimiento, los requisitos técnicos y la barreras en los procesos integrados mencionados anteriormente. En particular, el proceso de deconstrucción y *oursourcing* equivale a que deja de ser necesario que un nuevo competidor provea todos los componentes que forman parte de la cadena de valor, y es más fácil concentrarse en la parte del producto en la que se posea una posible ventaja competitiva. Como los consumidores están más preparados para manejar la venta en paquetes a su favor, esta posible barrera a la entrada también se debilita. Del mismo modo, el desarrollo y la creciente sofisticación de los modelos de calificación crediticia han facilitado la entrada de nuevos competidores en ciertos mercados del crédito. También es posible que el desarrollo de la tecnología haya debilitado algunas barreras de información tradicionales a la entrada, en la medida en que han provocado un aumento de la oferta y un descenso del coste de ciertos tipos de información necesaria para suministrar algunos productos y servicios financieros.

En términos generales, una de las consecuencias del desarrollo de Internet ha sido la disminución de las barreras a la entrada en, al menos, determinados submercados del sector bancario. En particular, ha hecho descender el coste marginal de las transacciones, le ha ido restando importancia a la distancia y la localización, ha disminuido los costes de búsqueda del consumidor, ha aumentado la disponibilidad de información y ha hecho descender el coste de búsqueda de los precios, a la vez que ha aumentado la transparencia.

## V. UNA MATRIZ DE CONTESTABILIDAD

Está claro que el grado de *contestabilidad* varía considerablemente entre los distintos submercados. Aunque en algunos submercados bancarios han entrado nuevos competidores, otros siguen manteniendo su posición. La CC observa que existen pocos proveedores y muchas barreras a la entrada en los mercados del crédito a empresas en sentido amplio. También señala que han entrado muy pocos proveedores para brindar los servicios de gestión de liquidez, en particular en las cuentas corrientes con descubiertos y los créditos bancarios. Efectivamente, algunos nuevos competidores se han retirado. Por otra parte, existe un gran número de proveedores de otros servicios bancarios a las PYME. Muchos de los proveedores de otro tipo de cuentas de depósito y préstamo han entrado en los mercados en los últimos diez años. Según señalaba la CC: «Esto demuestra la relativa facilidad para entrar en estas actividades dentro un modelo económico de nichos». También se han producido algunas entradas en lo referente a la provisión de cuentas corrientes sin descubiertos. En ciertos mercados bancarios destinados a los hogares (sobre todo el de las cuentas de ahorro), por otra parte,

han entrado algunos competidores nuevos, incluyendo los «bancos de supermercado».

Por lo tanto, en banca, el grado de *contestabilidad* varía considerablemente dependiendo de los submercados. Esta variación se puede trasladar a una *matriz de contestabilidad* (cuadro núm. 1) en la que los submercados se definen en términos de productos y grupos de clientes. No hay ninguna base científica que sustente las cifras exactas que se recogen en cada celda (o sea, cada submercado), sino que se ofrecen con un único propósito ilustrativo. En cualquier caso, son una reflexión razonable sobre la *contestabilidad* relativa de cada mercado.

## VI. LOS NUEVOS COMPETIDORES

Muchas de las teorías se pueden ilustrar a través de la experiencia del Reino Unido con la entrada de nuevos participantes en algunos mercados bancarios. En muchos sectores, la competencia es especialmente poderosa cuando ésta se desarrolla desde fuera de la industria tradicional en lugar de hacerlo de forma endógena dentro de ella. Hay tres razones para ello: los nuevos participantes poseen unas estructuras de costes distintas de las de aquellos que ya existen, están más preparados para desafiar las vías tradicionales de conducir un negocio, la economía básica de la empresa es diferente, se aplican modelos de negocio distintos y distintas estrategias comerciales con una mezcla de productos y servicios, y los que ya operaban en el mercado no suelen comprender los modelos de negocio de los nuevos, lo que explica que les resulte tan difícil desarrollar estrategias competitivas para hacerles frente.

En varios países, los nuevos competidores que han entrado en determinados submercados bancarios se han ido introduciendo en supermercados, fabricantes de coches, grandes almacenes de muebles, correos, empre-

CUADRO NÚM. 1  
MATRIZ DE CONTESTABILIDAD

PRODUCTOS/SERVICIOS	GRUPOS DE CLIENTES		
	Individuos	Grandes empresas	Pequeñas empresas
Pagos.....	2	5	2
Créditos .....	8	10	2
Depósitos.....	10	10	8
Asesoramiento.....	7	10	3
Etcétera .....	—	—	—

Puntuación (\*): 10 es nivel alto de *contestabilidad*; 1 es nivel bajo de *contestabilidad*.

(\*) Las puntuaciones son arbitrarias y únicamente ilustrativas, y no se ha aplicado ninguna base científica.

sas de servicios básicos, de seguros y hasta en algún conocido club de fútbol. Tienden a poseer determinadas características comunes que las relacionan entre sí.

Las barreras a la entrada son escasas en los submercados relevantes:

- Utilizan formas de entrega novedosas.
- Suelen mostrar aptitudes para el negocio al por menor.
- Tienden a mostrar una imagen de confianza, calidad y servicio al cliente en sus negocios actuales.
- Se centran mucho en la gama de productos, sólo ofrecen un abanico limitado y, en todo caso, no la totalidad de productos y servicios que ofrecen los bancos convencionales.
- Frecuentemente sacan partido de las subvenciones cruzadas de los competidores ya existentes y se dedican a aquellas partes del negocio de éstos que están utilizando como subvencionadores.
- En la cadena de valor externalizan (mediante *outsourcing*) una gran parte de los procesos.
- Tienen unos costes fijos bajos (en parte porque no tienen que invertir nada en la costosa infraestructura de procesos) y, generalmente, los gastos que soportan son reducidos.
- No tienen gastos heredados de infraestructuras y sistemas anticuados.
- Suelen entrar en el mercado asociados con un banco ya establecido.

El impacto de los nuevos competidores no se mide según la cuota de mercado, que, por otra parte, puede ser muy limitada. El cambio más importante se percibe en la alteración que provocan en el comportamiento de los competidores ya existentes. Por ejemplo, Lloyds TSB, en el Reino Unido, ante la competencia de nuevas entidades, ha empezado a ofrecer una cuenta corriente a un interés del 3,5 y no del 0,5 por 100 como viene siendo la norma.

Aunque se hayan reducido las barreras a la entrada en algunos mercados bancarios y, como consecuencia de ello, haya aumentado la *contestabilidad*, no sucede lo mismo en todos los demás. En algunos de ellos, las barreras a la entrada son muy fuertes, lo que quiere decir que las entidades ya establecidas pueden seguir manteniendo unos rendimientos extraordinarios, así como determinadas prácticas anticompetitivas.

El contexto que se deduce del estudio de la Comisión para la Competencia sobre prácticas bancarias con las PYME es que en el Reino Unido alrededor del 85 por 100 del negocio bancario tradicional a las PYME está en manos, únicamente, de seis entidades, y el total está controlado por sólo cuatro bancos. La comisión analizó con detalle la influencia de las barreras a la entrada en el mercado bancario de las PYME. Para ello, identificaron varias barreras de diverso grado de intensidad:

- Problemas de información de los nuevos participantes en torno a la situación crediticia de las pequeñas y medianas empresas.
- La libertad de prácticas y de provisión bancaria que la competencia existente ofrece a las empresas de nuevo establecimiento, lo que crea presión sobre los competidores entrantes, que se ven obligados a ofrecerla a la mayoría de sus clientes, cuando los otros sólo se lo ofrecen a menos del 20 por 100 de sus clientes.
- Posibilidades por parte de la competencia de negociar con los clientes que están pensando cambiarse de entidad.
- La base actualizada de los clientes de la competencia existente, de la cual procede una gran parte de las pequeñas y medianas empresas.
- La escasa incidencia del cambio de entidad dentro del sector de las pequeñas y medianas empresas.
- Los nuevos competidores no cuentan con una red de sucursales desarrollada.
- La importancia de la reputación para el cliente.
- El acceso a importantes técnicas, como la valoración del crédito y la gestión de relaciones.
- Economías de alcance en la provisión de una gama de servicios, en particular la ventaja de ser el «primer puerto de escala».

Los problemas se centran, por tanto, en cuatro áreas principales: 1) disuasión a la entrada; 2) asimetrías de coste y precios a las que se enfrentan los nuevos competidores; 3) las ventajas de la competencia ya establecida, y 4) la dificultad a la hora de conseguir clientes.

## VII. TRES ESTUDIOS EN EL REINO UNIDO

El nexo entre competencia y rentabilidad se ha convertido en un asunto importante para los bancos, los consumidores y las agencias públicas de muchos países. En el Reino Unido, en particular, se han llevado a

cabo tres investigaciones públicas sobre varios aspectos concernientes al funcionamiento de la competencia en el sector bancario. A partir de la sospecha de que la pequeña y mediana empresa (PYME) no recibía un buen servicio por parte de los bancos, el departamento del Tesoro, a través de Don Cruickshank inició en 1999 una investigación sobre la competencia en banca (HM Treasury, 2000). A ésta siguió otra más extensa y detallada, que llevó a cabo la Comisión para la Competencia, y que se recogió en los ocho volúmenes de un informe (Competition Commission, 2002). Un estudio anterior de la Comisión se ocupaba de la propuesta de adquisición de Abbey National por parte de Lloyds TSB, y la CC bloqueó la operación en defensa de la competencia (Competition Commission, 2001). Estas investigaciones se llevaron a cabo, en parte, porque se consideraba que los bancos eran demasiado rentables y que las prácticas anticompetitivas de los principales bancos de compensación perjudicaban al menos a algunos grupos de consumidores (sobre todo a las PYME).

## VIII. RENTABILIDAD Y BENEFICIOS EXTRAORDINARIOS

En este apartado se plantean dos preguntas y se establece un paradigma para analizarlas:

— ¿Por qué los bancos británicos han sido tan rentables durante algunos años (han obtenido unos beneficios extraordinarios tan sustanciosos), aunque su entorno competitivo fuese en apariencia tan duro en el Reino Unido?

— ¿Por qué, en general, los bancos británicos parecen ser más rentables que sus homólogos del continente?

En general, los bancos británicos tienden a tener un ROE y unos beneficios extraordinarios más elevados que los bancos de otros países de Europa. Durante el período 1993-2002, los beneficios extraordinarios de los bancos británicos más importantes se situaban en torno a los siete puntos porcentuales (cuadro núm. 2). Se asume que el mercado es supuestamente muy competitivo. El tema de los beneficios extraordinarios es, no obstante, un asunto espinoso. En primer lugar, el rendimiento extraordinario de una determinada empresa no quiere decir necesariamente que la competencia sea débil. Sin embargo, la CC señalaba en uno de sus últimos informes: «si la mayoría o la totalidad de los proveedores presentan un rendimiento del capital superior al coste del mismo, esta situación suele ser indicativa de un rendimiento y unos precios excesivos, así como de la ausencia de una competencia eficaz». Opinaba que éste era también el caso de la provisión de servicios bancarios a las PYME. En segundo lugar, la metodología para

CUADRO NÚM. 2

### RENTABILIDAD DE LOS BANCOS BRITÁNICOS

	RETURN ON EQUITY (*) (ROE)	BENEFICIOS EXTRAORDINARIOS
1989 .....	7,6	-9,0
1990 .....	15,8	-6,0
1991 .....	11,0	-7,0
1992 .....	9,6	-8,0
1993 .....	19,8	—
1994 .....	27,1	+6,0
1995 .....	25,9	+4,0
1996 .....	26,0	+5,0
1997 .....	25,8	+7,0
1998 .....	28,0	+9,0
1999 .....	29,6	+11,0
2000 .....	(27,0)	(+12,0)
2001 .....	(23,0)	(+10,0)
2002 .....	(21,0)	(+9,0)
2003 .....	(22,0)	(+10,0)

(\*) Rentabilidad sobre los recursos propios.

medir el coste del capital de un banco ya es compleja de por sí. En tercer lugar, es muy difícil medir en la práctica los costes y los beneficios de los submercados. En cuarto lugar, existe controversia en torno al período temporal en que se ha de medir el coste del capital y los índices de rentabilidad. Hay que tener en cuenta este último punto, ya que los beneficios bancarios suelen variar a lo largo del ciclo económico.

El autor ha realizado un muestreo entre los principales bancos de trece países, sirviéndose de los datos de Bankscope. No se presentan los datos en este documento, pero se pueden solicitar al autor en caso de que interesen. Los resultados indican que, a excepción de los bancos nórdicos, los británicos han presentado los ROE más elevados de Europa, siendo los alemanes y los suizos los más bajos. Al mismo tiempo, los bancos británicos han mantenido las ratios más bajas de coste/beneficio. La pregunta obvia es por qué estos beneficios extraordinarios no han cedido ante el efecto de la competencia. Una posibilidad, como ya se decía en algún apartado anterior, es que el sector bancario británico no sea tan competitivo como se suele dar por sentado, o que la competencia funcione de modo imperfecto. Una propuesta alternativa es que, aunque el mercado bancario europeo sea competitivo en general en el Reino Unido, en algunos submercados pueda ser algo débil (por ejemplo, el de servicios bancarios a las PYME), y que el rendimiento extraordinario se obtenga en contados mercados en los que la competencia y la contestabilidad son muy poco significativas.

Los ROE de los bancos del Reino Unido han sido muy altos, sobre todo a partir de 1993. El índice de rentabilidad sobre los recursos propios de la banca británi-

ca se ha situado entre los más altos de Europa durante un período de varios años. Con objeto de ilustrar esta tendencia, se puede observar la evolución del rendimiento extraordinario (calculado por el grupo Cruicks-hank) en el cuadro núm. 2, en el que puede verse con claridad que éste es una característica distintiva del período que comienza en el año 1993. En los años comprendidos en el período 1989-1992, los rendimientos fueron negativos, lo que quiere decir que, aunque los bancos tuvieran un índice positivo de rentabilidad sobre los recursos propios, éste fue inferior al coste estimado del capital.

## IX. EL PARADIGMA DE LA RENTABILIDAD

En este apartado se esboza un paradigma de rentabilidad para analizar las tendencias de la rentabilidad bancaria. Por razones que ya se han mencionado, al aplicar el paradigma de rentabilidad, se reconoce que la empresa bancaria es inapropiada para el análisis. La empresa bancaria se tiene que descomponer en mercados y actividades independientes. Los bancos operan en submercados que se distinguen según su actividad, tipo de cliente y productos. Los beneficios que se obtienen en los mercados y el ROE global se basan en la suma de los beneficios de todos los submercados.

Volviendo al paradigma para el análisis de las dos cuestiones, se pueden identificar cinco componentes fundamentales en una perspectiva integral:

1. El *ciclo económico*: su fase particular en cualquier punto del tiempo y su amplitud a lo largo del mismo.

2. *Factores estructurales*.

3. La *combinación productiva* y el abanico de negocios de las empresas bancarias.

4. Las *prácticas de negocio* de los bancos (política de precios, por qué los bancos deciden competir, si sacan el máximo partido de las malas condiciones de la competencia en determinados submercados, etcétera).

5. La *estrategia de negocio* de los bancos, y especialmente si éstos fijan el ROE y el EVA como objetivo central de su actividad, y el grado hasta el cual están preparados a seguir de forma decidida todo lo que conlleva la persecución de esta estrategia. Muchos bancos dicen que siguen una estrategia de EVA, aunque en la práctica no la hacen efectiva, ya que significa descartar ciertas prácticas de negocio o tareas que históricamente habían asumido.

Al aplicar el paradigma de rentabilidad a la primera cuestión que se planteaba, resulta que la totalidad de

los seis elementos del paradigma han funcionado positivamente para la rentabilidad de la banca británica.

### 1. El ciclo económico

En lo que respecta al ciclo económico, el Reino Unido ha disfrutado durante toda la década de 1990 y el período 2000-2004 del crecimiento más prolongado de su historia. Al mismo tiempo, la amplitud del ciclo se ha reducido. Era previsible que ambos factores, en igualdad de condiciones, hubieran reducido el riesgo bancario. Los resultados empíricos demuestran que, de muchas formas distintas, el ciclo posee un impacto significativo en la rentabilidad bancaria y, más especialmente, a través de la ruta de aprovisionamiento y activos de difícil recuperación. El declive de la volatilidad en los beneficios bancarios (debida, en parte, a que el ciclo económico es también menos volátil) aumentaría el rendimiento extraordinario, ya que se supone que disminuiría el coste del capital. En Alemania se aplicaría el efecto cíclico contrario, por ejemplo, ya que en este país se ha producido un importante declive del crédito bancario desde principios de la década de 1990.

### 2. Factores estructurales

Los principales factores estructurales que afectan a la rentabilidad de los bancos son la naturaleza y estructura de la competencia en el sector, la existencia o ausencia de bancos públicos, cooperativos, cajas de ahorros y bancos de naturaleza mutualista, el grado de presión que emana del mercado de capital, la regulación, la intervención del Estado en los asuntos de la banca, los modelos de comportamiento del consumidor y de la legislación del mercado laboral del país en cuestión, y la facilidad con la que los bancos pueden ajustar el empleo a los niveles óptimos. Con respecto a los factores estructurales, en los mercados bancarios británicos hay varios aspectos beneficiosos:

— Ha habido una demanda excepcionalmente intensa de crédito desde aproximadamente el año 1995, en la que el ciclo parece haber sido más «intensivo» que en el pasado. Como consecuencia de ello, la ratio de deuda en relación con la renta de los hogares británicos se elevó del 105 por 100 de 1994 al récord del 135 por 100 en 2004.

— La demanda de deuda en hipotecas de bajo riesgo también ha seguido subiendo de forma marcada, y la actualización del valor de los recursos propios —asumir hipotecas que superan el valor de adquisición de la vivienda— se ha convertido en un rasgo distintivo del mercado en los últimos años.

— La legislación laboral ha sido muy flexible en comparación con muchos países, en los que ésta ha producido una disminución de los costes de transacción de reducir el personal en banca.

— Los bancos cuentan con una considerable libertad de operación, sin interferencias del gobierno.

— No existen bancos públicos o semipúblicos ni cooperativos y, desde la conversión de las principales *building societies* en sociedades que cotizan en Bolsa, el sector de inversiones es pequeño en comparación con el de muchos otros países, y compite principalmente en el mercado hipotecario y de ahorro privado. Esto quiere decir que, al contrario que muchos otros países europeos, no existen bancos de orientación STV en el Reino Unido.

— El mercado de capitales impone una fuerte disciplina de rentabilidad a los bancos (y otras empresas).

— Además, a finales de 1990 se observó una fuerte demanda de servicios financieros minoristas en el Reino Unido, la mayoría de los cuáles son ofrecidos por los bancos.

En general, la década de 1990 fue un período excepcionalmente favorable para la rentabilidad de las entidades de depósito.

Es al analizar el estado de la competencia cuando surgen los problemas, porque los distintos submercados presentan grados diferentes de competencia y *contestabilidad*. La posición, evaluada en la forma convencional, indica que la competencia debería ser fuerte en el sector bancario del Reino Unido, ya que la porción del total de activos de los tres y cinco bancos más grandes es la tercera más baja (después de Luxemburgo y Alemania) de un grupo de dieciséis países europeos. Los ratios de concentración son el 20 y el 30 por 100 respectivamente, en comparación, por ejemplo, con el otro extremo, en el que Finlandia muestra ratios del 88 y el 96 por 100, respectivamente.

Sin embargo, como ya se ha dicho anteriormente, hay varias características distintivas (algunas de las cuales ya se han descrito cuando se hablaba de las investigaciones de la CC y, previamente, del informe Cruickshank) acerca de la naturaleza de la competencia en el sector bancario que influyen claramente en su rentabilidad. En todos los estudios, había un determinado aspecto en el que los intermediarios bancarios parecían presentar una rentabilidad extraordinaria, la competencia era débil en algunos submercados (aunque, en ningún caso, en todos), las barreras a la entrada eran fuertes en algunos submercados, en algunos de los cuales los bancos parecían sacar partido de las peores condiciones de la com-

petencia, y muchos de los problemas eran particularmente intensos en el mercado de las pequeñas y medianas empresas.

De los tres largos y detallados estudios se obtuvieron varias conclusiones y recomendaciones, sobre las que no es intención del presente análisis realizar una valoración exhaustiva o relacionarlas específicamente con cada uno de los informes. Por el contrario, las conclusiones principales se resumen de una forma que puede resultar de utilidad para el análisis de la relación entre competencia y rentabilidad:

— Cuando se compara con la de otros muchos países europeos, la banca británica, en general, no presenta un elevado grado de concentración a la luz, por ejemplo, de los índices de Herfindahl o de la cuota del mercado total que representan los tres y cinco bancos más importantes del mercado. Los cálculos que realiza el autor (que no aparecen expuestos) indican que, en una muestra de dieciséis países, el Reino Unido es el tercer país con un nivel de concentración bancaria global más reducido, calculado a partir de la cuota de mercado de los tres y cinco bancos más importantes de cada uno de los países.

— La banca está muy concentrada en dos mercados en particular: las PYME y las cuentas corrientes con particulares, de los que cuatro bancos acaparan casi el 70 por 100 del mercado.

— El grado de competencia varía considerablemente entre los distintos submercados: muy significativo en los mercados mayoristas; muy competitivo en el mercado de las grandes corporaciones; también muy competitivo en el mercado del crédito personal y las hipotecas; enorme competencia en el mercado del ahorro minorista; concentración elevada en el sector de las PYME, y débil en cuanto a transferencias de dinero.

— Existen barreras importantes a la entrada (tanto naturales como impuestas) en el sistema de pagos, a la vez que unos costes minoristas elevados.

— Existen poderosas barreras a la entrada en algunos mercados y, en particular, en los mercados que ofrecen servicios de gestión de liquidez, y los créditos comerciales a las pequeñas y medianas empresas.

— En el sector de las PYME se dan condiciones de oligopolio: los precios son similares, no se abonan los intereses de las cuentas corrientes, se cargan comisiones distintas, etc. Este último punto equivale a importantes subvenciones cruzadas entre diferentes clases de clientes. Con respecto al diferencial de comi-

siones, la libre práctica bancaria en el sector de las PYME está limitada a ciertas categorías de PYME (las que acaban de iniciar su andadura y las que estén estudiando un posible cambio de entidad).

— El resultado de esta diferenciación es limitar la competencia «efectiva» a ciertas categorías de clientes en particular, e impedir que la competencia obtenga beneficios al extenderse a la mayoría de los clientes.

— Existen condiciones de oligopolio en los mercados de cuentas corrientes personales.

— En algunos mercados se dan prácticas que restringen o distorsionan la competencia de precios, incluyendo la de no abonar los intereses de las cuentas corrientes de las pequeñas y medianas empresas.

— La limitada competencia de precios en algunos submercados ha conducido a alcanzar unos precios y unos beneficios excesivos.

— El rendimiento extraordinario sostenido se asocia en parte a la falta de competencia en determinados submercados. Se han obtenido importantes beneficios extraordinarios (del orden de los 2-3,5 miles de millones de libras esterlinas al año, según el Informe Cruickshank) principalmente en los mercados de las PYME y las cuentas corrientes de particulares.

— Sin embargo, algunos submercados bancarios (sobre todo el de las cuentas de ahorro domésticas) se han vuelto más *contestables*, y han entrado nuevos competidores en ciertos mercados, y más especialmente en los de las cuentas de ahorro de los hogares.

— La competencia no es siempre «efectiva» en la práctica, porque no se revela mucha información y los costes derivados del cambio son elevados.

— Hay una posición de monopolio en la negociación de tarjetas de crédito, en la que el 82 por 100 del mercado está dominado por solo tres empresas.

— Los consumidores a veces no distinguen los precios.

— En el caso de la banca relacionada con las PYME, se explota el elevado grado de concentración, perjudicando los intereses de los clientes.

— Existen importantes barreras a la entrada en la banca de las PYME y, en particular, con respecto a la información, la escasa incidencia del cambio de entidad entre las PYME, la necesidad de infraestructuras, la venta en paquetes de productos y servicios, los requisitos técnicos, y los costes de establecimiento.

— En varios mercados, y como reflejo de los costes derivados del cambio de entidad y la inercia del cliente, la competencia suele trabajar para atraer clientes nuevos a costa de los de larga duración.

— Se suelen experimentar diferencias notables entre bancos en cuanto al mismo producto, y sobre todo en el caso de los descubiertos y los tipos de interés de las tarjetas de crédito.

## X. MONOPOLIO COMPLEJO

La Comisión para la Competencia descubrió la existencia de un *monopolio complejo* en el mercado de las PYME en el Reino Unido. La CC define monopolio complejo como: «cuando al menos el 25 por 100 del un mercado es abastecido por un grupo de personas (que no son empresas conectadas entre sí) que voluntariamente o no, y con o sin acuerdo entre ellas, conducen su actividad de tal forma que se impide, restringe o distorsiona la competencia».

Se descubrió la existencia de monopolio complejo en varias áreas:

— restricción de la competencia de precios con respecto a gastos de transferencias monetarias;

— restricción de la competencia de precios con respecto a las cuentas corrientes de empresas;

— restricción de la competencia de precios en las cuentas de depósito a corto plazo, mediante la oferta de bajos tipos de interés en relación con el valor de los fondos para el banco;

— los bancos distinguen entre cuentas personales y de empresas, y exigen a la pequeña empresa que suscriba el primer tipo, cuando les saldría más barato abrir una cuenta del segundo tipo;

— los bancos realizan descuentos discriminatorios a través de la negociación y, como consecuencia de ello, se hace más difícil comparar los precios y se reduce la ventaja que el cliente podría obtener de la competencia;

— los bancos practican la subvención simultánea, manteniendo una estructura de gastos que no guarda relación con la estructura de costes y discrimina injustamente a unas PYME frente otras;

— los bancos no consiguen fomentar el ahorro con las facilidades de compensación y cuentas *sweep* ofrecidas a las PYME que se podrían beneficiar de ellas;

— los bancos no proporcionan un desglose regular de las comisiones que se derivan de las cuentas corrientes de las pequeñas y medianas empresas.

En el caso de la banca dedicada a las PYME, la CC llegó a la conclusión de que existe un monopolio complejo, y que éste opera en contra del interés público por los siguientes motivos: a) permite que uno de los bancos incurra en costes significativamente más elevados de lo que hubiera podido esperar de un mercado plenamente competitivo, lo que tiene como consecuencia que la asignación de recursos sea ineficiente; b) los cuatro bancos cobran un precio excesivo por su servicio a las PYME en algunos lugares del Reino Unido; c) afecta de forma negativa al grado de elección entre los servicios bancarios a las PYME, y/o d) afecta de forma negativa al nivel de información de que disponen las PYME acerca de los pagos realizados no autorizados en descubierto y de la disponibilidad y el posible ahorro derivado del uso de las facilidades de compensación y cuentas *sweep*.

La conclusión general de todo ello es que existe un grado importante de monopolio complejo en el mercado bancario de las PYME que los bancos aprovechan para acrecentar su tasa de rentabilidad, y que funciona en contra del interés público. En concreto, la CC opinaba que la rentabilidad extraordinaria se deriva principalmente del impago de los intereses de las cuentas corrientes de las PYME (y, a más corto plazo, de las cuentas de ahorro de los hogares), mientras que, al mismo tiempo, se siguen cobrando comisiones por los servicios de transferencias de dinero.

## **XI. ROE Y EVA COMO EJE CENTRAL**

Un punto central es que los bancos británicos han sido rentables, en parte, porque han decidido (o se han visto obligados) a ser rentables. Los bancos británicos han adoptado las estrategias ROE y EVA durante mucho tiempo, de la forma más coherente y más agresiva, y aceptando la lógica última de estas estrategias de negocio de los bancos de muchos otros países. A través de los siguientes componentes de una estrategia centrada en el EVA y aplicada a la banca, se puede comprender esta aseveración:

- 1) los bancos pretenden elevar el índice de rentabilidad a través de la contención de costes y las estrategias de elevación de los ingresos,
- 2) el desarrollo de estrategias de *capital-free business* para elevar el ROE estimado;
- 3) la retirada de activos del balance (incluso mediante titulización) si no cumplen con el ROE establecido como objetivo por el banco;

4) reembolso de capital a los accionistas;

5) las entidades bancarias deben estar preparadas, si fuera necesario, para modificar de forma radical su estructura organizativa mediante, por ejemplo, el *outsourcing* de algunas partes principales de su negocio.

Esto suscita la polémica central de si se debe considerar la tasa de rendimiento sobre recursos propios como una variable exógena o endógena. En el primer caso, se fija un objetivo para el ROE (la tasa crítica de rentabilidad, o tasa de corte) y las estructuras comerciales, de precios, organizativa, etc., se ajustan a dicho objetivo. Esto significa que, por ejemplo, puede no emprenderse un negocio que sea rentable porque su rentabilidad no llega a alcanzar el índice previsto como objetivo. En este modelo, es necesario que el negocio sea coherente con la tasa de rendimiento prevista. La alternativa es que se considere el ROE completamente endógeno, como resultado de lo que el banco decida hacer.

Con respecto al comportamiento de los intermediarios bancarios en general, los bancos británicos han adoptado de forma rigurosa cada uno de los cinco elementos: se han reducido de forma sustancial los costes y el empleo; los programas de cierre de sucursales han sido extensivos e intensivos, siendo el número de oficinas por unidad de población el segundo más bajo de Europa; se han vendido los negocios no rentables (o de baja rentabilidad); los bancos han salido de las áreas comerciales no rentables (o de baja rentabilidad); los bancos cuentan con activos titulizados a escala significativa, y varios de los bancos más importantes han reembolsado capital a sus accionistas, no sólo a través del pago de dividendos, sino también a través de la readquisición de los títulos de los accionistas.

Algunas entidades han titulizado simultáneamente sus activos y reembolsado capital a los accionistas. Esto puede parecer, a primera vista, una estrategia perversa, ya que la titulación crea un exceso de capital que vuelve a manos de los accionistas. De esta forma, los bancos poseen activos en títulos no porque se hayan enfrentado a una restricción de capital o porque no sean rentables, sino porque la tasa de rendimiento del activo titulizado (aunque positiva) está por debajo de la necesaria para cumplir con el objetivo de ROE que se ha establecido en el banco.

Los bancos británicos también han sido muy activos a la hora de modificar su estructura organizativa. En particular, y para gestionar los costes, han emprendido una política de externalización que implica que los bancos han dejado de hacer internamente lo que tradicionalmente se consideraba parte de la esencia de su negocio. Se ha externalizado, por ejemplo, una proporción importante de los procesos. Una de las razones (aun-

que no la única) ha sido la de ganar ventaja en cuanto a costes de las economías de escala, invirtiendo en economías de escala que no puede generar internamente. También tienen la ventaja de reducir los costes fijos de los bancos (Llewellyn, 1999).

Todo esto significa que, al comparar a los bancos británicos con otros bancos europeos, hay ciertos indicios que indican que éstos han seguido una estrategia de EVA más agresiva, y que están preparados para hacer lo que otros no pueden (por ejemplo, titulizar activos y reembolsar capital de forma simultánea), y no hacer lo que otros sí pueden (por ejemplo, mantener bajos los índices de rentabilidad sobre los activos totales en el balance).

Diversos factores pueden explicar que los bancos británicos ejerzan una estrategia ROE más agresiva que los bancos de otros países europeos. En primer lugar, podría tratarse de una reflexión sobre las diferencias culturales en general: el valor del accionista (SHV), centro de atención del modelo anglosajón, comparado con el modelo más general del valor de los interesados (STV), que forma parte de la conducta de algunos otros bancos europeos. Los bancos de algunos países europeos no podrían admitir que maximizar el ROE fuese su principal y único objetivo. De hecho, en algunos casos se producen intervenciones políticas públicas que inhiben este comportamiento. En segundo lugar, no perdura ninguna sensación de herencia de los bancos propiedad del Estado de épocas anteriores en el Reino Unido, que no siempre perseguían entre sus objetivos estrategias EVA y que, a través de la distorsión de los mercados, reprimían la persecución rigurosa de estas estrategias por parte de los bancos privados. En tercer lugar, y obviando a las *building societies*, no existe un sector de inversiones o cooperativo fuerte en el Reino Unido, como tampoco bancos semipúblicos. Esto quiere decir que no hay un sector STV importante en el país. En cuarto lugar, en algunos países han existido limitaciones legales y regulatorias para, por ejemplo, la titulización y el reembolso de capital que no existen en el Reino Unido.

Por encima de todo, el poder del capital en el Reino Unido ha sido más generalizado que en muchos otros países europeos. En cierta medida, los bancos han estado maximizando sus rendimientos extraordinarios simplemente para mantener alto el precio por acción en el mercado, que a su vez les hiciera menos vulnerables a una adquisición hostil y también incrementase su propia capacidad de involucrarse en actividades de adquisición de forma proactiva. Cabe señalar que, en general, hay un mercado de control corporativo (mercado de adquisiciones) en el Reino Unido más activo que en la mayoría de los otros países europeos. Éste puede ser, de nuevo, un rasgo distintivo más general del denominado modelo anglosajón.

Surgen, no obstante, dificultades a la hora de seguir una práctica de SHV casi exclusiva que, en cierto modo, ha nacido en el Reino Unido:

— se puede caer en el peligro de que las entidades se vean persuadidas de trabajar muy a corto plazo, ante la exigencia de conseguir elevados índices de rentabilidad a corto;

— los bancos pueden verse sujetos desfavorablemente a los caprichos del mercado de valores;

— quizás haya que tener en cuenta los intereses de otras partes interesadas, y no limitarse a la visión miope de los accionistas;

— la reducción de costes puede ser en la práctica tan brutal que ponga en peligro la calidad del servicio;

— puede inducir a los bancos a explotar el poder de semi-monopolio en aquellos mercados en los que la competencia sea limitada y las barreras a la entrada grandes;

— se puede entrar en un círculo vicioso como consecuencia de las expectativas del mercado de capitales, y más especialmente si, como suele ser el caso, el mercado prevé un incremento anual de la rentabilidad;

— ha surgido la polémica en el Reino Unido con respecto a la «exclusión social» de ciertos clientes, que los bancos excluyen de la prestación de sus servicios bancarios porque no los considera lo suficientemente rentables o porque su ubicación o circunstancias financieras no son las deseadas.

— la estrategia EVA inflexible también es, hasta cierto punto, indeterminada. Si los bancos pueden elegir la clase de negocio en que se embarcan, el problema surge en torno al nivel en el que se fija la tasa de rentabilidad. Los bancos pueden optar, hasta cierto punto, por elevar su rentabilidad sobre recursos propios mediante la retirada de aquellas áreas comerciales en las que el índice que se pueda alcanzar se encuentre por debajo del objetivo fijado.

## **XII. MODELOS ALTERNATIVOS: VALOR DEL ACCIONISTA FRENTE AL VALOR DE LAS PARTES INTERESADAS**

---

Para muchos de los asuntos tratados en apartados anteriores tienen importancia dos modelos de negocio y filosofías que contrastan. Los que podrían llamarse el modelo de valor del accionista (SHV) y el del valor de los interesados (STV) tienen sus propias con-

secuencias dentro de una economía, en general, y dentro de la banca, en particular. En la primera, se da por sentado que la dirección de la empresa va a actuar casi exclusivamente en beneficio de sus accionistas, maximizando el valor del negocio según refleja la ROE y el valor de capitalización de mercado. Como contrapartida, el modelo STV no se interesa por ningún accionista en particular, sino que tiene en cuenta los intereses de todas las partes interesadas en la empresa: accionistas, clientes, empleados, comunidad local, proveedores, etcétera.

Aunque estas descripciones puedan parecer caricaturescas, y las distinciones prácticas no sean tan precisas como cabría esperar, resultan útiles para ilustrar la forma en que pueden variar los objetivos y operaciones comerciales de uno a otro modelo. Por ejemplo, en un modelo SHV estricto, el banco dirigiría su negocio, se centraría en la estructura de costes y el nivel de infraestructuras y fijaría los precios, etc., de forma que pudiese maximizar la tasa de rendimiento sobre los recursos propios ajustada al riesgo. Por el contrario, un banco que siguiera una política de STV podría mantener una estructura de sucursales que fuese «excesiva» (en cuanto a que implicaría un nivel de costes que no sería coherente con la maximización del valor del accionista) porque cree que es una necesidad social para todos los posibles clientes disponer de un acceso fácil a las sucursales, aun cuando esto implique poner en peligro la rentabilidad sobre recursos propios. En la práctica, ninguno de los dos modelos se aplica con todo rigor, ya que los bancos SHV están preparados para dirigir algunos negocios no rentables y los bancos STV sí que cuentan con un objetivo de beneficios. Sin embargo, hay que decir que los bancos británicos se acercan mucho al modelo SHV puro.

Es conveniente considerar los argumentos básicos en los que se sustenta cada modelo reconociendo que, en la práctica, ninguno se persigue con plena lógica.

## 1. El modelo del valor del accionista

Los argumentos alegados en defensa del modelo SHV aplicado de forma general, y en la banca en particular, se pueden resumir en los siguientes:

— En los mercados eficientes, es más probable que centrar las decisiones comerciales en el valor del accionista tenga como consecuencia una asignación eficaz de los recursos. En el caso específico de la banca, por ejemplo, si la fijación de precios y la asignación de los créditos se realiza a partir de la tasa de rentabilidad prevista ajustada al riesgo, esto redundará en beneficio tanto de los accionistas como de la economía en general.

— Si no se aplica el modelo SHV, se producen subvenciones cruzadas implícitas entre los diversas partes interesadas (y también entre diferentes grupos de clientes) que no tienen una justificación obvia.

— El modelo SHV ofrece una orientación clara para la toma de decisiones.

— Facilita la medida y valoración del rendimiento de las empresas.

— Crea fuertes incentivos para maximizar al menos la eficiencia porque, si no no fuese así, el precio de la acción descendería y posiblemente hasta un punto en que resultase atractivo para un competidor adquirir la empresa con la intención de gestionar los recursos de un modo más eficaz. La *amenaza* de una adquisición se considera como un incentivo para que la dirección gestione a la empresa de una manera eficaz.

— A partir de esto, los recursos de una economía acaban siendo gestionados por las entidades más eficientes.

— Minimiza el potencial de negociación de las partes interesadas más poderosas en torno a las rentas económicas, que pueden poner en peligro los intereses de otras partes.

— El modelo STV alternativo es impreciso en términos de ofrecer una orientación clara con respecto a las decisiones comerciales. Puede, a veces, utilizarse para justificar prácticamente cualquier decisión que tome la dirección de la empresa, porque todo se puede justificar como que redundará en beneficio de, al menos, unas de las partes interesadas, incluyendo a la propia dirección.

— Los acuerdos de gobierno corporativo son, en principio, mejor definidos en el modelo SHV que en su alternativo (STV).

— Cualquier impacto negativo (como las externalidades) que pudiera derivarse de la aplicación del modelo SHV se puede compensar con una intervención de la política pública. En este sentido, el modelo SHV debe operar dentro del contexto de un entorno regulatorio y legal.

— Representa la base y lógica última de un sistema económico orientado hacia el mercado. Es probable que surjan problemas en una economía de mercado cuando no se aplica toda la lógica.

En cierta medida, los argumentos a favor de un modelo son los que van en contra del modelo alternativo.

## 2. El modelo del valor de las partes interesadas

Aunque los bancos y otras instituciones que sigan el modelo STV tengan entre uno de sus principales objetivos la tasa de rendimiento del capital corregida por riesgo, no lo hacen con la miopía de considerarlo su único objetivo de negocio. Los principales argumentos a favor del modelo STV se pueden resumir en los siguientes:

— El modelo STV reflejaría la decisión de la sociedad de alcanzar un consenso social del que otros modelos pueden carecer.

— Un punto débil del modelo SHV es que los mercados pueden no ser en la práctica plenamente eficaces según el caso, y aplicar el principio del segundo óptimo, en un mercado imperfecto gobernado por el sistema SHV, quizá tenga como consecuencia que la asignación de recursos en una economía no sea óptima.

— Del punto anterior se deduce que SHV permite a los monopolistas (o empresas que operan en diversos grados de competencia imperfecta) obtener un beneficio excesivo.

— Hay más partes interesadas a cuyo interés hay que servir que sólo accionistas.

— El modelo STV sería menos propenso a las estrategias a corto plazo que se aplicasen con el modelo SHV, porque en este último la administración se encuentra bajo la presión del accionista y del mercado de capitales para maximizar el rendimiento a corto plazo, aunque éste pueda perjudicar los intereses de la empresa a largo plazo.

— El modelo STV podría ser causa de que los bancos adoptasen un perfil de bajo riesgo que beneficiaría a la estabilidad sistémica.

— Las empresas se liberarían un poco de las presiones que emanan de las imprecisiones del mercado de valores.

— El mercado del control corporativo (el mercado de las adquisiciones), que forma parte de la lógica del modelo SHV dista muchos de funcionar de forma perfecta. En el Reino Unido, una serie de estudios empíricos indican que muchas adquisiciones (casi el 50 por 100) no añaden nada de valor.

— A menudo surgen muchos impedimentos a las intervenciones de la política pública para corregir los puntos débiles del sistema SHV, y éstas son a veces ineficaces e incluso perversas.

Fischer y Pfeil (2003) indican que los bancos públicos (como ejemplo de entidades que siguen un enfoque STV) podrían prestar un mejor servicio a determinados grupos de clientes cuando las imperfecciones del mercado sean notables. También opinan que, en un entorno de estas características, los bancos SHV se verían obligados a enfocar su provisión de servicios financieros hacia los clientes más rentables y con menor riesgo, y no prestar servicios a los demás. Esta podría ser la razón, dicen, por la que los *Landesbank* de Alemania poseen una cuota de mercado de financiación a las PYME desproporcionadamente amplia. Los bancos SHV, por otra parte, podrían decir que esto sucede como consecuencia de las subvenciones implícitas que reciben de la Administración local.

Los dos modelos alternativos conllevan claras ventajas y desventajas, por lo que algunos países han adoptado por un equilibrio diferente entre los dos. Una cuestión importante es, por ejemplo, si los bancos británicos han aplicado el modelo SHV con demasiada decisión mientras que los bancos de algunos otros países europeos quizás no lo hayan hecho de forma suficiente. ¿Dónde y cómo radica el equilibrio que hay que encontrar?

Es interesante comparar los ROE de los bancos de los diferentes países. Los países que se encuentran por encima de la media de ROE en la muestra (mencionada previamente) de países europeos son los países nórdicos, Portugal, Reino Unido, Holanda e Irlanda. Éstos son generalmente países cuyo rasgo distintivo es su tendencia al modelo SHV. Los países que se encuentran por debajo de la media europea de ROE son Bélgica, Francia, Italia, Alemania y Suiza, que se inclinan más hacia el modelo STV. Con toda claridad, la interpretación de las diferencias que existen entre los ROE de los bancos es un tema complicado de abordar, e intervienen muchos factores. En cualquier caso, y con mucha cautela, esta sencilla observación puede resultar instructiva.

## XIII. EL SISTEMA MIXTO

El Reino Unido es el único país de Europa que cuenta con un sistema basado casi exclusivamente en el modelo SHV: en este sentido, se encuentra en uno de los extremos del espectro. La mayoría de los países europeos trabaja con un sistema combinado SHV y STV en sus bancos, y las cuotas de mercado de los dos sectores varían considerablemente de un país a otro. Ciertos analistas son de la opinión de que el mérito del sistema mixto radica en que posee un sistema bancario con modelos de negocio diferentes.

Por el contrario, otros analistas se cuestionan si el sistema mixto sigue siendo tan sostenible como se concibe en la actualidad. En particular, es un asunto a tener

muy en cuenta el grado en que la existencia de bancos STV, que suelen presentar una estructura de capital que se traduce en que ningún otro banco puede comprarlos, frena la necesaria consolidación del sector bancario europeo. En esencia, esto quiere decir que no hay mercado de control corporativo. Otro asunto fundamental es el grado en que la existencia de un importante sector de STV, en el que los bancos no operan según el modelo SHV, frena las estrategias de rentabilidad de los bancos SHV. Esta situación podría derivar en una asignación errónea de los recursos de la economía si se distorsiona la competencia a causa de las subvenciones implícitas o explícitas a los bancos STV, y en una apreciación errónea del riesgo si los índices de rentabilidad corregidos de riesgo no constituyen el eje central de la operativa de los bancos. Fischer y Pfeil (2003) indican que «los gobiernos utilizan a los *Landesbank* como sus propios bancos de desarrollo, y buscan directamente lo que oficialmente se ha establecido que redundaría en beneficio del Estado en términos de desarrollo económico regional». También opinan que las garantías del Estado y las públicas podrían socavar la disciplina de mercado y regalar a los bancos públicos una ventaja competitiva. En particular, el coste del capital ha sido inferior para estos bancos, a tenor de las garantías implícitas. Sironi (2000) calcula que la tasa de rendimiento que se exige en la deuda subordinada que emiten los *Landesbank* ha sido aproximadamente 40 puntos base inferior que en otras ofertas similares emitidas por bancos privados.

Alemania constituye un interesante caso de estudio porque, en cierta medida, se encuentra en el extremo contrario al Reino Unido en el espectro, como consecuencia de su importante sector de STV. Los tres pilares del sistema bancario alemán (banca privada, banca pública y cajas de ahorros) están muy consolidados. El Fondo Monetario Internacional ha reparado no hace mucho tiempo en este aspecto, y comentaba, a través de un reciente informe sobre el sector financiero alemán, que: «...invertir la situación crónica de rentabilidad baja y en declive es el principal reto..., las autoridades deberían facilitar en todos los niveles un proceso de adaptación de los bancos del sector público al entorno en evolución». Del mismo modo, la Comisión Europea exige a Alemania que deje de subvencionar de forma implícita a los *Landesbank* para julio de 2005.

#### **XIV. COMPETENCIA Y RENTABILIDAD: ¿CONVERGENCIA DENTRO DE EUROPA?**

Una de las áreas centrales, aunque más difíciles, de investigación en banca es cómo medir y definir las condiciones de competencia dentro de los mercados bancarios, y cómo establecer comparaciones entre los dis-

tintos países. En la extensa bibliografía dedicada al tema se han utilizado varias metodologías alternativas (por ejemplo el modelo SCP, el modelo de Panzar-Rosse,...). En el presente estudio se considera que estos modelos convencionales ya no son tan apropiados, porque resultan demasiado agregativos. La experiencia del Reino Unido, y el trabajo de la Comisión para la Competencia, indican que debe dirigirse el interés hacia los micro-mercados bancarios, y que es necesario definir claramente estos mercados. La competencia tiene lugar en los submercados, en vez de genéricamente entre empresas. Desgraciadamente para el propósito investigador, la disponibilidad de datos referentes a los submercados y la rentabilidad del negocio de la banca en los mercados no agregados es muy escasa. Por ello se ha llevado a cabo este estudio. Por ejemplo, Courvoisier y Gropp (2002), en un estudio de diez países, descubrieron una importante correlación entre los márgenes y los grados de concentración industrial específicos del producto. En el mismo sentido, Bikker y Haaf (2002) opinan que, al centrarse en una escala nacional, el grado de concentración de mercado de los bancos más importantes de los mercados bancarios europeos es bastante modesto por regla general, y que este tipo de bancos tiene un poder de mercado limitado. Por otra parte, cuando desarrolla el análisis partiendo de un supuesto no agregado, los bancos grandes sí que tienen poder de mercado.

En los años venideros, puede producirse una convergencia de la rentabilidad de los bancos europeos y los británicos. Hay varias razones que llevan a creer que la rentabilidad y los beneficios excesivos que obtiene la banca británica irán descendiendo a lo largo de los próximos años: se arbitrarán algunas modestas intervenciones públicas para corregir ciertos aspectos del comportamiento de los bancos que la CC supuso que iban en contra del interés público; se observa una tendencia hacia un comportamiento más responsable de los consumidores; los costes de transacción por el cambio de entidad irán descendiendo, además de un ligero descenso de la demanda del crédito doméstico que, durante varios años, se ha ido extendiendo de una forma insostenible a medio plazo, a causa de la aparición de restricciones al servicio de la deuda. También hay algunos indicios de que los bancos se van inclinando menos hacia una visión SHV exclusiva, en parte porque este modelo puede haber puesto en peligro los principios del servicio básico; por ejemplo, que se hayan recortado demasiado los gastos.

Por todo ello, es muy probable que se produzca un cambio estructural significativo en muchos sistemas bancarios europeos. Por ejemplo, a los *Landesbank* de Alemania se les exige que no reciban la subvención implícita del Estado a partir de julio de 2005. También es posible que haya una mayor voluntad de privatizar

la banca pública, e incluso desmutualizar a los bancos cooperativos. Paralelamente a una posible mayor presión del mercado de capitales sobre los bancos, es posible que los objetivos de negocio de los bancos orientados —hasta la fecha— al STV vayan teniendo más interés en la rentabilidad. Esto, a su vez, debería facilitar el camino para que los bancos SHV dirijan sus pasos hacia estrategias de SHV con mayor éxito porque, en comparación con tiempos pasados, se verán compitiendo con un mayor número de instituciones que también centran sus objetivos en la rentabilidad. Todo esto quiere decir que la rentabilidad de los países europeos, al margen del Reino Unido, podría incrementarse y, paradójicamente, debido en parte a que la competencia se intensificará. Podría producirse este resultado en apariencia tan paradójico porque el incremento de la competencia, (y la mayor influencia del mercado de capitales) obligará a los bancos europeos a adoptar estrategias de EVA y ROE de forma más agresiva, y como requisito necesario al aceptar todas las implicaciones de estas estrategias. Aunque se suele pensar que la competencia disminuye la rentabilidad (los beneficios excesivos), esta situación podría no ocurrir si, al mismo tiempo, se establece el ROE como objetivo central del negocio que gobierna todos los aspectos de las estrategias bancarias.

Si éste es el caso, el negocio de la banca en Europa cambiará de forma significativa a medida que se vayan haciendo patentes todas las consecuencias de aplicar las estrategias EVA. Las consecuencias estratégicas de ello pueden ser importantes. Esto podría representar un cambio paradigmático en el panorama bancario europeo.

## NOTA

(\*) El autor expresa su agradecimiento a los participantes de los seminarios celebrados en Banco de España, Bundesbank, De Nederlandsche Bank, Norges Bank y en el Foro Financiero Belga por sus valiosos comentarios a una versión anterior. El autor es el único responsable de los puntos de vista que se expresan y de cualquier posible error.

## BIBLIOGRAFÍA

- BIKKER, J. A., y HAAF, K. (2002), «Competition, concentration and their relationship: An empirical analysis of the banking industry», *Journal of Banking and Finance*.
- COMPETITION COMMISSION (2001), *LloydsTSB Group and Abbey National: A Report on the Proposed Merger*, Competition Commission, Londres, CM 5208, julio.
- (2002), *The Supply of Banking Services by Clearing Banks to Small and Medium-Sized Enterprises*, Competition Commission, Londres, CM 5319, marzo.
- COURVOISIER, S., y GROPP, R. (2002), «Bank concentration and retail interest rates», *Journal of Banking and Finance*, 26: 2155-2189.
- FISHER, Karl-Hermann, y PFEIL, Christian (2003), «Regulation and competition in German banking: An assessment», Centre for Financial Studies, *Working Paper*, n.º 2003/19, Johann Wolfgang Goethe Universität, Francfort.
- HM TREASURY (2000), *Competition in UK Banking* (Cruickshank Report), HM Treasury, Londres, marzo.
- LLEWELLYN, D. T. (1999), «The new economics of banking», *SUERF Study*, número 5, SUERF, Viena.
- (2002), *Technology and the new economics of retail financial services*, Building Societies Association, Londres.
- SIRONI, A. (2000), «Testing for market discipline in the European banking industry: Evidence from subordinated debt issues», *Journal of Money Credit and Banking*.

# Los costes sociales del poder de mercado en la banca española

Joaquín Maudos  
Juan Fernández de Guevara (\*)

## I. INTRODUCCIÓN

Las autoridades económicas siempre han sido conscientes de la importancia de reducir los niveles de poder de mercado de las entidades bancarias de forma que los mercados sean lo más competitivos posible. El motivo es que un mayor poder de mercado se traduce en una menor remuneración del ahorro, un mayor coste de la financiación y, en consecuencia, en un menor volumen de ahorro e inversión.

En el ámbito académico también ha existido un gran interés en la medición del grado de competencia en los mercados bancarios. Así, en los últimos años ha aparecido un importante número de trabajos que utilizan distintos indicadores de competencia en aplicaciones empíricas cuya finalidad es analizar la rivalidad competitiva en los mercados bancarios (1).

En el caso concreto de los sectores bancarios europeos, los resultados de los trabajos realizados muestran la existencia de poder de mercado, siendo la evidencia favorable a la existencia de competencia monopolística (Bikker y Haaf, 2002; De Bandt y Davis, 2000). En general, los trabajos referidos a la banca europea se han centrado en medir el grado de competencia sin abordar el análisis de los factores que pueden explicar la existencia de poder de mercado. Tan sólo Fernández de Guevara *et al.* (2005) tratan de determinar los factores que explican este comportamiento no competitivo, utilizando como referencia empírica los principales sectores bancarios europeos.

En el caso del sector bancario español, trabajos recientes también muestran la existencia de una situación de competencia monopolística (Maudos y Pérez, 2003; Carbó *et al.*, 2003), e incluso de un aumento del poder de mercado desde mediados de la década de los

noventa. Así, mediante la estimación de índices de Lerner de poder de mercado, Maudos y Pérez (2003) constatan un aumento del poder de mercado desde 1995, llegando a un resultado similar Oroz y Salas (2003) a partir del cálculo de márgenes relativos construidos con información agregada de tipos de interés bancarios.

Los costes sociales derivados del ejercicio del poder de mercado es una cuestión de enorme importancia que ha recibido escasa atención, especialmente en el caso español. Tan sólo el trabajo de Oroz y Salas (2003) ofrece una estimación de la eficiencia social de la intermediación bancaria, estimando un coste del 3,92 por 100 (5,34 por 100 incluyendo el coste de las comisiones bancarias) del PIB en 1999. Más recientemente, Fernández de Guevara y Maudos (2004) estiman el coste social del poder de mercado en la banca europea (2,51 por 100 del PIB de la EU-15 en 2002).

Una importante cuestión que no ha recibido atención en el caso español es el análisis de las consecuencias que el poder de mercado puede tener sobre la gestión eficiente de los bancos. En mercados donde existe reducida presión competitiva se pueden generar incentivos a que los gestores no se preocupen por reducir la ineficiencia. Así, la posible relación positiva entre poder de mercado e ineficiencia es conocida como la hipótesis de la vida tranquila (*quiet life*). Únicamente Berger y Hannan (1998) contrastan esta hipótesis en la banca estadounidense, utilizando para ello la concentración de los mercados como una variable *proxy* del poder de mercado.

En este contexto, el trabajo que aquí se presenta tiene tres objetivos fundamentales: a) cuantificar el poder de mercado de la banca en España, distinguiendo su comportamiento en los dos mercados principales: préstamos y depósitos; b) analizar la relación existente entre la efi-

ciencia-X y el poder de mercado, y c) estimar la pérdida de bienestar asociada al poder de mercado. En este último caso, se analizan y cuantifican las dos vías por las que el poder de mercado genera costes: la pérdida de bienestar social neta (el llamado triángulo del bienestar) asociada a la fijación de precios por encima de los costes marginales y la pérdida de eficiencia en la gestión de los bancos asociada a la hipótesis de la «vida tranquila».

Además de analizar una cuestión todavía no estudiada en el caso español, el trabajo presenta algunas novedades metodológicas. En primer lugar, se utiliza el índice de Lerner como medida de poder de mercado, dadas las limitaciones que presenta la utilización de medidas estructurales basadas en la concentración de los mercados. En segundo lugar, se estiman índices de Lerner de forma separada para préstamos y depósitos, y para bancos y cajas de ahorros. En tercer lugar, los costes marginales necesarios para el cálculo del índice de Lerner se estiman a partir de una función de costes frontera, obteniéndose adicionalmente la eficiencia-X en costes de la banca en España. Y, en cuarto lugar, se ofrece una estimación de las pérdidas de bienestar asociadas al poder de mercado, comparando las asociadas a la fijación de precios por encima de los costes marginales (ineficiencia social del monopolio) con las posibles pérdidas de eficiencia en costes asociadas a la hipótesis de la «vida tranquila».

El trabajo se estructura de la forma siguiente. En el apartado II, se revisa sucintamente la literatura existente sobre la relación entre el poder de mercado y la eficiencia; en el III, se describe la aproximación utilizada en la estimación del poder de mercado, de la eficiencia y de la cuantificación de la pérdida de bienestar social; en el IV, se muestran los resultados de la estimación del poder de mercado y de la pérdida social asociada; en el V, nos centramos en el contraste de la hipótesis de la «vida tranquila»; finalmente, en el apartado VI se presentan las conclusiones.

## II. PODER DE MERCADO Y EFICIENCIA

La literatura que analiza la relación existente entre el poder de mercado y la eficiencia de las empresas bancarias está íntimamente relacionada con los trabajos que estudian la relación entre la estructura de mercado y los resultados de las entidades financieras. De hecho, la hipótesis de la «vida tranquila» puede considerarse un caso particular de la llamada hipótesis del poder de mercado.

Tres son las principales hipótesis que explican la relación existente entre la estructura del mercado y los resultados de las empresas. La primera, asociada al trabajo de Bain (1956), es la llamada hipótesis tradicional de colusión o paradigma estructura-conducta-resultados.

Esta hipótesis postula que la concentración del mercado favorece la adopción de acuerdos colusivos, aumentando de esta forma la rentabilidad de las empresas bancarias. En consecuencia, en las aplicaciones empíricas, la existencia de una correlación positiva entre los resultados y la concentración del mercado constituye evidencia favorable a dicha hipótesis.

Frente a la hipótesis tradicional, Demsetz (1973) propuso una explicación alternativa a la correlación positiva entre resultados y concentración. Según la hipótesis de estructura eficiente, las empresas más eficientes son más rentables, ganan cuota de mercado y, consecuentemente, aumenta la concentración del mercado. Según esta hipótesis, la relación positiva observada entre la concentración y la rentabilidad es espuria, ya que simplemente puede estar recogiendo la relación entre eficiencia, cuota de mercado y concentración (2).

La tercera de las hipótesis explicativas de la relación entre la concentración y los resultados bancarios es la llamada hipótesis de poder de mercado relativo (Shepherd, 1982 y 1986). Según esta hipótesis, las diferencias de resultados vienen explicadas por las diferencias de eficiencia y por la influencia residual de la cuota de mercado, y no por la estructura de mercado (la concentración). Bajo esta hipótesis, la cuota de mercado capta el efecto de factores no relacionados con la eficiencia, como el poder de mercado y/o la diferenciación de producto.

En este contexto, la hipótesis de la «vida tranquila» (*quiet life*) puede considerarse un caso particular de la hipótesis del poder de mercado. Según la hipótesis de la *quiet life*, cuanto mayor es el poder de mercado de una empresa menor es el esfuerzo de los gestores para maximizar su eficiencia, existiendo en consecuencia una relación negativa entre el poder de mercado y la eficiencia. En las aplicaciones empíricas suele utilizarse de forma generalizada un indicador de concentración del mercado como variable *proxy* del poder de mercado.

Berger y Hannan (1998) resumen los motivos por lo que la estructura del mercado (indicador de poder de mercado) puede afectar a la eficiencia. En primer lugar, si los bancos que compiten en mercados concentrados pueden fijar precios por encima de los costes marginales, los gestores pueden no tener incentivos para controlar los costes de producción. En segundo lugar, el poder de mercado puede justificar que los gestores de los bancos persigan objetivos distintos a la maximización de beneficios, como por ejemplo el tamaño de la plantilla o el volumen de salarios. Y en tercer lugar, en un marco no competitivo los gestores pueden invertir recursos para mantener e incrementar el poder de mercado (incrementando, por ejemplo, la red de oficinas), aumentando de esta forma los costes operativos.

Hasta el momento, muy pocos estudios han analizado la relación entre el poder de mercado y la eficiencia de las entidades financieras. En el caso de Estados Unidos, si bien Berger (1995) ha analizado y contrastado empíricamente las distintas hipótesis explicativas de la relación entre la estructura del mercado y los resultados, en su trabajo no se analiza la relación entre el poder de mercado y la eficiencia. Tan sólo Berger y Hannan (1998) analizan dicha relación en la banca estadounidense comparando las pérdidas de bienestar social asociadas al poder de mercado con la reducción de la eficiencia en costes de las empresas bancarias. Los resultados de Berger y Hannan (1998) suponen una evidencia favorable a la hipótesis de la *quiet life*, siendo la pérdida de la eficiencia en costes asociada al poder de mercado muy superior a la pérdida de bienestar social.

### III. METODOLOGÍA

El análisis de los costes sociales del poder de mercado se basa en la utilización del índice de Lerner de poder de mercado. Este índice se deriva fácilmente a partir de un modelo de competencia imperfecta «a la Monti-Klein». Como muestran Freixas y Rochet (1997), el modelo puede ser interpretado como uno de competencia imperfecta (Cournot) entre un número finito de bancos ( $N$ ). Así, el equilibrio de Cournot es el conjunto de  $N$  vectores  $(D_n^*, P_n^*)$   $n = 1, \dots, N$  que maximizan el beneficio del banco  $n$ , tomando como dado el volumen de depósitos ( $D$ ) y préstamos ( $P$ ) del resto de bancos. De las condiciones de primer orden del problema de optimización se obtiene que:

$$\frac{[r_p^* - r - cm_p]}{r_p^*} = \frac{1}{N\varepsilon_p(r_p^*)} \quad [1]$$

$$\frac{[r - r_D^* - cm_D]}{r_D^*} = \frac{1}{N\varepsilon_D(r_D^*)}$$

donde  $\varepsilon_p$  y  $\varepsilon_D$  son las elasticidades de demanda de préstamos y depósitos,  $cm_p$  y  $cm_D$  son los costes marginales operativos de préstamos y depósitos (que serán estimados posteriormente mediante una función de costes frontera),  $r_p^*$  y  $r_D^*$  son los tipos de interés de préstamos y depósitos, y  $r$  es el tipo de interés del mercado monetario. Obsérvese que el lado izquierdo de las expresiones [1] es el índice de Lerner de poder de mercado, definido como cociente entre el margen precio-coste marginal y el precio.

El cálculo de la pérdida social asociada al poder de mercado se basa en la aproximación utilizada en Oroz y Salas (2003), Fernández de Guevara *et al.* (2005) y Fernández de Guevara y Maudos (2004). Como se mues-

tra en dichos trabajos, el triángulo del bienestar es proporcional al índice de Lerner. En concreto, suponiendo funciones de demanda lineales y costes marginales constantes, la pérdida de bienestar social, expresada como porcentaje del PIB, viene dada por la siguiente expresión:

$$\frac{\text{Coste social}}{\text{PIB}} = \frac{1}{2\text{PIB}} \left[ \frac{r_p^* - r - cm_p}{r_p^*} r_p^* P^* + \frac{r - r_D^* - cm_D}{r_D^*} r_D^* D^* \right] \quad [2]$$

Según la expresión [2], la pérdida social del poder de mercado (como porcentaje del PIB) depende de los márgenes absolutos y del peso de préstamos y depósitos en el PIB. Alternativamente, la pérdida social depende del índice de Lerner de poder de mercado y del peso de los ingresos y costes financieros en el PIB. Por tanto, una caída de la pérdida social es compatible con un aumento del poder de mercado en un contexto de reducción del peso en el PIB de los ingresos y costes financieros (que, a su vez, depende de la evolución de los tipos de interés y del peso de los préstamos y depósitos en el producto interior bruto).

La eficiencia en costes se estima utilizando la aproximación de frontera estocástica, computándose de esta forma la llamada eficiencia-X. Esta aproximación modifica la función de costes estándar, asumiendo que la ineficiencia forma parte de un término de error compuesto de dos componentes: un primer término ( $v$ ) que es simétrico y que capta el efecto de perturbaciones aleatorias que son externas a la empresa, y un segundo término ( $u$ ) asimétrico que recoge la ineficiencia relativa a la frontera de referencia. Siguiendo a Jondrow *et al.* (1982), la ineficiencia específica de cada banco puede ser estimada utilizando la distribución condicionada de la ineficiencia al término de error compuesto. Como suele ser habitual, supondremos que la ineficiencia se distribuye según una semi-normal.

Dado que uno de los objetivos del trabajo es analizar la hipótesis de la «vida tranquila», que relaciona el poder de mercado con el esfuerzo de los gestores para controlar los costes operativos, la función de costes a estimar excluye los financieros y, por tanto, el precio de los depósitos. Además, si incluyéramos los costes financieros, la eficiencia en costes estimada podría captar el efecto del poder de mercado en la fijación del precio de los depósitos, lo que podría sesgar los resultados obtenidos.

La eficiencia operativa de cada banco se estima a partir de una función de costes translogarítmica, donde los costes operativos dependen de dos *outputs* (prés-

tamos y depósitos), del precio de dos *inputs* (trabajo y capital físico) y del efecto del cambio técnico (aproximado por una tendencia). En la estimación se imponen las restricciones habituales de simetría y homogeneidad de grado uno en el precio de los *inputs*.

#### IV. PODER DE MERCADO Y PÉRDIDA SOCIAL: RESULTADOS

La muestra utilizada está formada por la práctica totalidad de los bancos y cajas de ahorros existentes en España en el período 1986-2003. Del total de empresas existentes en cada año, se han eliminado aquellas para las que algunas de las variables necesarias para la estimación del índice de Lerner y sus determinantes no está disponible, así como algunas observaciones que podemos calificar de *outliers* desde un punto de vista estadístico. Con estos criterios, la muestra finalmente utilizada está compuesta por un total de 2.406 observaciones.

Respecto a las fuentes estadísticas utilizadas, se utiliza la información que contienen los balances y las cuentas de resultados de los bancos y las cajas publicados por la AEB y la CECA, respectivamente. Para el cálculo de los índices de concentración, se considera que el mercado relevante para la competencia es inferior al nacional, aproximándose a escala regional. Para ello, se utiliza la distribución provincial de la red de oficinas bancarias que también suministran la AEB y la CECA. En base a dicha información, la concentración de los mercados bancarios se aproxima mediante el índice de Herfindahl-Hirshman (HHI), definido como la suma al cuadrado de las cuotas de mercado en oficinas de las entidades que compiten en cada mercado provincial. El dato de concentración que se asigna a cada empresa se obtiene como una media ponderada de la concentración de los mercados (provincias) en los que tiene presencia, utilizando como pesos la importancia de cada provincia en su red de sucursales.

La construcción del índice de Lerner requiere disponer del precio de los productos bancarios que se incluyen en la función de costes. Por este motivo, y condicionados por el grado de desagregación de la información contable contenida en los balances y cuentas de resultados públicas de la AEB y la CECA, los *outputs* bancarios considerados se limitan a las dos principales partidas del balance, uno en la vertiente del activo (préstamos) y otro en la del pasivo (depósitos).

Los precios de los factores de producción (trabajo y capital) se aproximan como cociente entre los gastos de personal y el número de trabajadores (precio del trabajo) y como cociente entre los gastos de explotación distintos de los de personal y el inmovilizado material (precio del capital).

En el caso del precio de los *outputs* especificados, el correspondiente a los préstamos se aproxima como cociente entre los ingresos totales (3) —financieros y otros productos ordinarios— y el volumen de préstamos, mientras que el precio de los depósitos se aproxima como cociente entre los costes financieros y el volumen de depósitos. Como *proxy* del tipo de interés de mercado se utiliza el tipo interbancario a un año. Finalmente, el volumen total de préstamos y depósitos necesarios para computar el triángulo del bienestar —expresión [2]— se obtiene del Banco de España.

El cuadro núm. 1 y el gráfico 1 muestran la evolución de los márgenes absolutos en el período analizado. Para el total del sector bancario, los márgenes absolutos se han reducido tanto en la vertiente del activo ( $r_p - r - cm_p$ ) como en la del pasivo ( $r - r_D - cm_D$ ). En concreto, el margen de activo ha caído de un 8,3 por 100 en 1986 a 2,9 por 100 en 2002, mientras que el margen de pasivo ha caído de un 3,57 por 100 en 1987 (en 1986 presentaba valores negativos) a un -0,38 por 100 en 2002. Obsérvese que el margen de pasivo es negativo desde 1997, como consecuencia, principalmente, de la fijación de tipos pasivos por encima de los tipos de interés del interbancario.

La evolución del índice de Lerner muestra un aumento del poder de mercado en el mercado de préstamos y una reducción en el mercado de depósitos, tal y como se comprueba en el cuadro núm. 1 y en el gráfico 2. En el primer caso, el poder de mercado se reduce hasta 1992 y experimenta una tendencia creciente a partir de entonces, con una ligera caída desde finales de los noventa. En el mercado de depósitos, la tendencia es claramente decreciente hasta 1999, con un ligero aumento del índice de Lerner desde entonces. Esta evolución creciente en el mercado de préstamos y decreciente en el de depósitos es muy similar a la obtenida en Carbó *et al.* (2005), pese a las diferencias en el método de estimación de la función de costes (frontera en este trabajo, frente a la estimación habitual no frontera de Carbó *et al.* 2005).

La información por separado para bancos y cajas de ahorros muestra que, si bien el patrón temporal es similar, existen algunas diferencias de comportamiento que conviene resaltar. Así, en el mercado de préstamos el poder de mercado de cajas y bancos es similar hasta inicios de los años noventa, si bien a partir de entonces se abre una brecha, de forma que los bancos disponen de mayor poder de mercado que las cajas. Utilizando la información más reciente, referida a 2002, el índice de Lerner de los bancos (43 por 100) es un 54 por 100 superior al de las cajas (28 por 100). En la vertiente de los depósitos, el comportamiento temporal de cajas y bancos es similar, si bien el poder de mercado de las cajas siempre es superior al de los bancos.

CUADRO NÚM. 1

## ÍNDICE DE LERNER Y MÁRGENES ABSOLUTOS EN EL SBE

	MÁRGENES ABSOLUTOS						ÍNDICE DE LERNER					
	Créditos			Depósitos			Créditos			Depósitos		
	Cajas de ahorros	Bancos	Total	Cajas de ahorros	Bancos	Total	Cajas de ahorros	Bancos	Total	Cajas de ahorros	Bancos	Total
1986.....	8,10	8,40	8,29	2,72	-2,05	-0,31	37,68	40,57	39,49	42,25	-19,80	-3,49
1987.....	5,43	6,70	6,19	5,93	2,00	3,57	25,10	30,51	28,36	96,80	20,80	43,40
1988.....	7,34	5,90	6,42	3,58	1,31	2,14	35,59	31,73	33,23	59,22	16,62	29,66
1989.....	4,15	3,08	3,47	5,93	3,57	4,43	19,76	16,03	17,47	83,92	39,24	53,02
1990.....	2,59	4,29	3,65	5,92	0,71	2,69	12,98	20,57	17,76	77,79	5,77	25,57
1991.....	3,59	4,79	4,34	3,27	0,89	1,78	19,28	24,84	22,80	40,16	8,74	18,94
1992.....	1,42	2,67	2,18	4,19	2,27	3,02	8,50	15,24	12,69	54,52	24,71	35,11
1993.....	4,17	6,91	5,79	1,24	-1,40	-0,33	24,47	35,99	31,63	14,84	-12,94	-3,33
1994.....	3,51	7,36	5,63	1,26	-2,43	-0,77	25,16	42,63	35,65	21,16	-26,15	-9,83
1995.....	2,20	8,10	5,24	2,64	-2,36	0,06	15,48	41,28	30,83	42,14	-21,62	0,70
1996.....	4,41	11,18	7,68	0,41	-5,22	-2,31	31,96	55,28	45,45	6,86	-45,73	-26,82
1997.....	4,20	8,99	6,50	-0,17	-4,13	-2,07	36,80	56,83	48,04	-3,72	-49,78	-32,88
1998.....	3,39	7,34	5,36	-0,19	-3,25	-1,72	36,53	57,06	48,44	-5,57	-51,19	-35,31
1999.....	2,71	3,90	3,42	0,01	-1,50	-0,89	35,27	46,01	41,93	0,50	-39,31	-27,46
2000.....	1,34	3,62	2,67	1,21	-0,85	0,01	17,12	37,01	29,80	41,90	-17,67	0,26
2001.....	2,49	4,83	3,60	0,10	-1,41	-0,62	30,02	46,59	38,81	2,94	-30,13	-15,52
2002.....	1,98	3,64	2,88	0,17	-0,84	-0,38	27,75	42,83	36,59	6,25	-23,49	-11,77

Fuente: AEB, CECA, Banco de España y elaboración propia.

En 2002, el índice de Lerner de las cajas (6 por 100) es claramente superior al de los bancos (-23 por 100).

Con base en los valores estimados del índice de Lerner y en el volumen total de créditos y depósitos de bancos y cajas de ahorros, el gráfico 3 recoge el valor de la pérdida de bienestar social asociada al ejercicio del poder de mercado. Como porcentaje del PIB, la pérdida de bienestar ha caído del 3,07 por 100 en 1986 al 1,49 por 100 en 2002.

Dado que la pérdida social del poder de mercado depende tanto de la evolución del poder de mercado como de la evolución del peso de los ingresos y costes financieros en el PIB —véase expresión [2]—, es de interés descomponer la cuantía de la pérdida de bienestar asociada al poder de mercado de la forma en la que se presenta en el cuadro núm. 2. Así, la información muestra cómo parte de la reducción de los costes sociales se debe a la reducción del peso de los ingresos y costes financieros en el PIB como consecuencia, sobre todo, de la caída de los tipos de interés. En concreto, el peso de los ingresos financieros ha caído del 8,1 por 100 del PIB en 1986 al 4,56 por 100 en 2002, disminuyendo los costes financieros del 3,7 al 1,51 por 100. Asimismo, los datos del cuadro núm. 2 muestran que, en general, los costes sociales asociados al ejercicio del poder de mercado son mayores en el mercado de préstamos que en el de depósitos, por lo que la evolución de la pérdida social del bienestar viene marcada por la evolución de

los costes del poder de mercado en la fijación de los tipos de interés de los préstamos bancarios. Finalmente, la ganancia del bienestar social a partir de 1996 se debe sobre todo a la caída de los tipos de interés (y, por tanto, al peso de los ingresos y costes financieros en el PIB) como consecuencia del proceso de convergencia nominal con el resto de economías europeas y de la reducción del poder de mercado en la fijación de los tipos de interés activos.

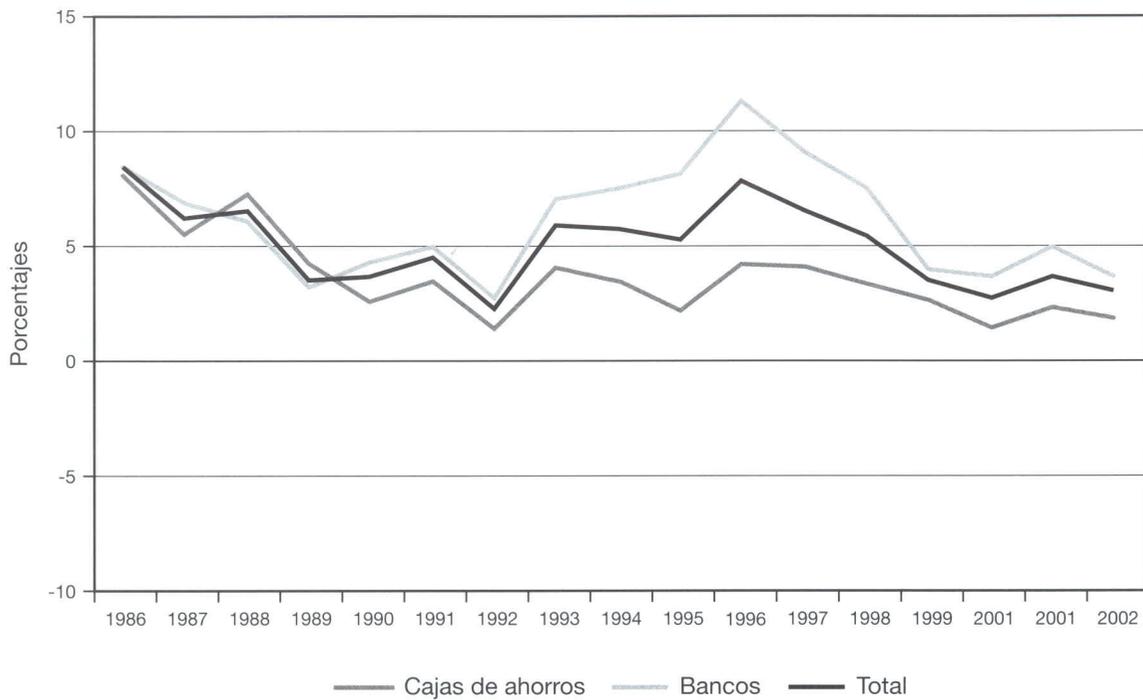
## V. PODER DE MERCADO Y EFICIENCIA EN COSTES: RESULTADOS

El cuadro núm. 3 muestra la evolución de la eficiencia en costes operativos del sector bancario español, estimándose dichos valores mediante la aproximación de frontera estocástica. La eficiencia del conjunto de cajas y bancos oscila en torno a un valor medio del 87 por 100, lo que significa que la banca española presenta una ineficiencia en costes del 13 por 100 (esto es, podría reducir sus costes en un 13 por 100 si las entidades ineficientes alcanzaran los niveles de eficiencia en costes de las empresas situadas en la frontera de referencia).

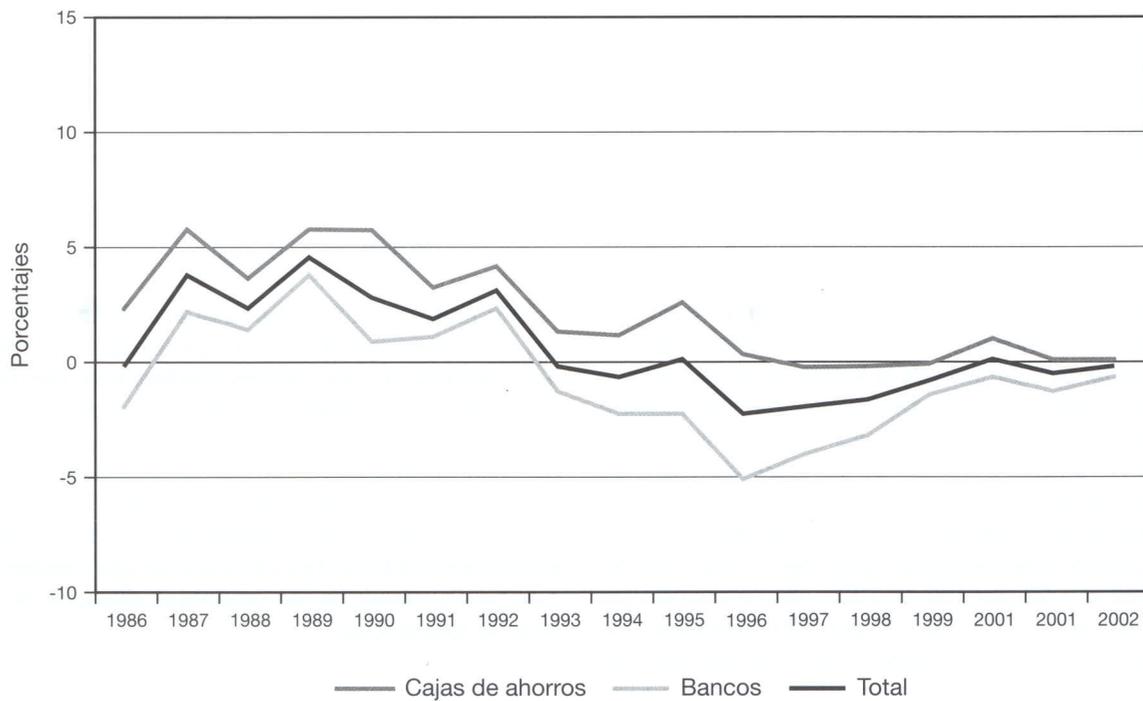
Los niveles de eficiencia en costes operativos de las cajas se sitúan por encima de los que presentan los bancos hasta inicios de los noventa, si bien desde 1996 los bancos presentan mejores índices de la calidad de

GRÁFICO 1  
MÁRGENES ABSOLUTOS EN EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL

a) Créditos ( $r_p - r - cm_p$ )



b) Depósitos ( $r_D - r - cm_D$ )



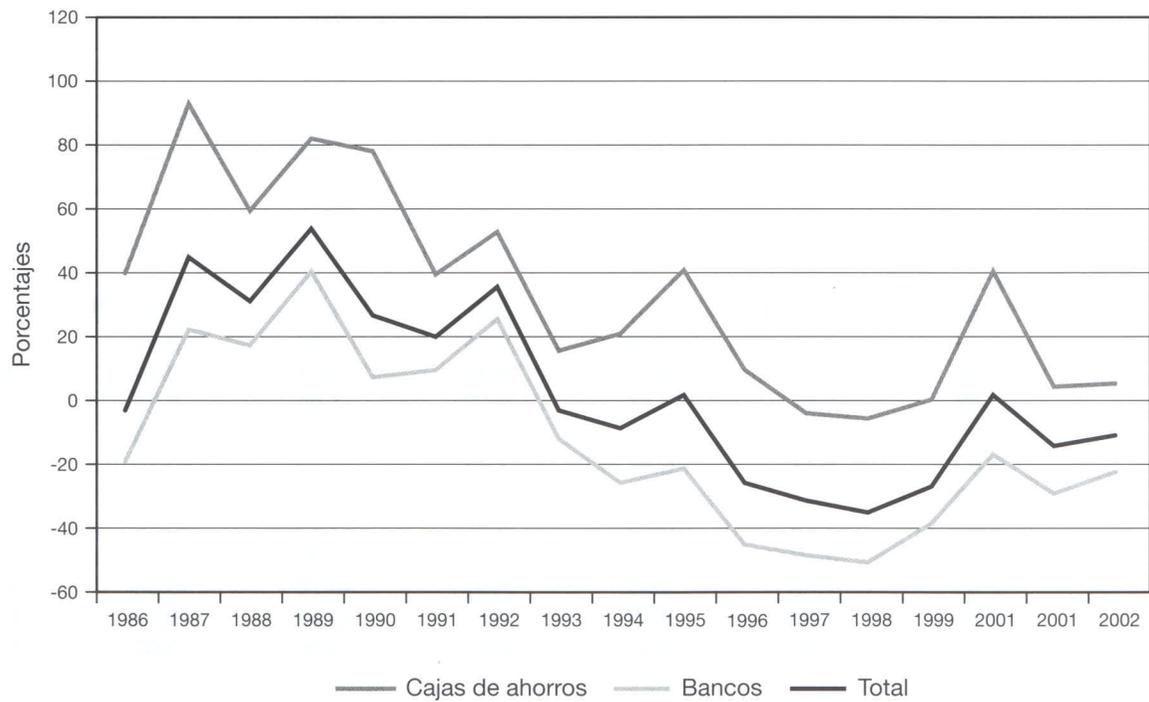
Fuente: AEB, CECA, Banco de España y elaboración propia.

GRÁFICO 2  
**ÍNDICES DE LERNER EN EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL**

**a) Créditos  $(r_p - r_{cm_p}) / r_p$**

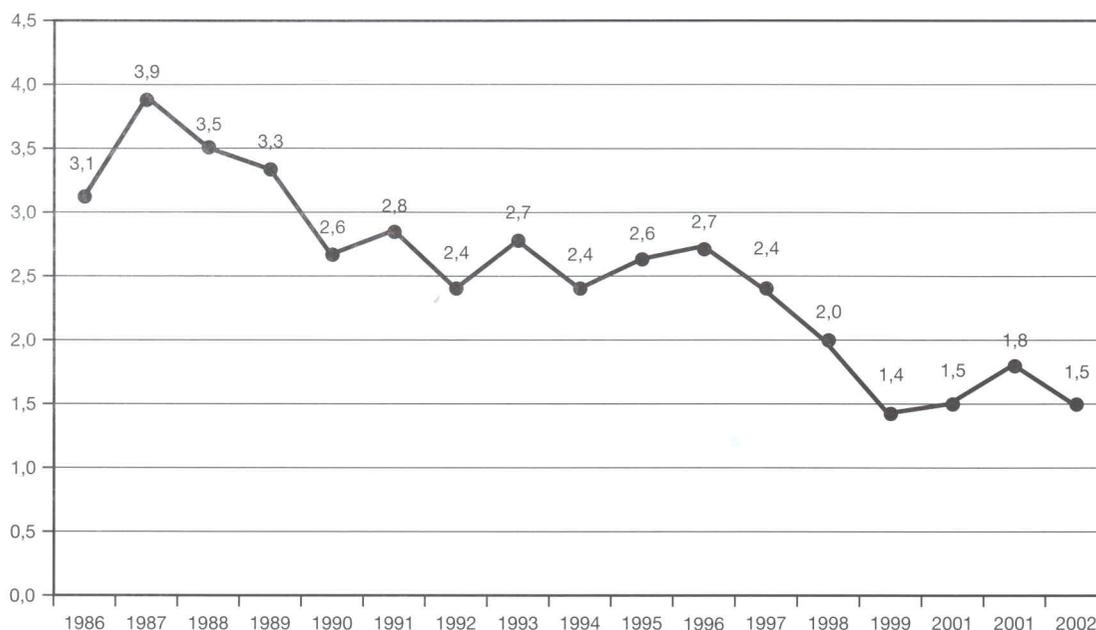


**b) Depósitos  $(r_D - r_{cm_D}) / r_D$**



Fuente: AEB, CECA, Banco de España y elaboración propia.

GRÁFICO 3  
PÉRDIDA DE BIENESTAR SOCIAL DEL PODER DE MERCADO  
(Porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia.

CUADRO NÚM. 2  
DESCOMPOSICIÓN DE LOS COSTES SOCIALES DEL PODER DE MERCADO  
(Porcentaje del PIB)

	TOTAL [1] + [4]	MERCADO DE PRÉSTAMOS			MERCADO DE DEPÓSITOS		
		Total [1] = [2]*[3]	Índice de Lerner $(r_p - r - cm_p)/r_p$ [2]	Ingresos financieros/PIB $(r_p * L)/(2 * PIB)$ [3]	Total [4] = [5]*[6]	Índice de Lerner $(r - r_D - cm_D)/r_D$ [5]	Costes financieros/PIB $(r_D * D)/(2 * PIB)$ [6]
1986.....	3,07	3,20	0,39	8,10	-0,13	-0,03	3,70
1987.....	3,86	2,47	0,28	8,70	1,40	0,43	3,22
1988.....	3,54	2,72	0,33	8,18	0,82	0,30	2,77
1989.....	3,31	1,55	0,17	8,85	1,77	0,53	3,33
1990.....	2,64	1,58	0,18	8,91	1,06	0,26	4,16
1991.....	2,78	2,04	0,23	8,95	0,74	0,19	3,90
1992.....	2,36	1,04	0,13	8,16	1,32	0,35	3,77
1993.....	2,74	2,91	0,32	9,20	-0,17	-0,03	5,01
1994.....	2,42	2,81	0,36	7,88	-0,39	-0,10	3,93
1995.....	2,60	2,57	0,31	8,34	0,03	0,01	4,36
1996.....	2,69	3,79	0,45	8,34	-1,10	-0,27	4,09
1997.....	2,43	3,36	0,48	7,00	-0,93	-0,33	2,84
1998.....	2,04	2,82	0,48	5,82	-0,78	-0,35	2,21
1999.....	1,45	1,85	0,42	4,41	-0,40	-0,27	1,47
2000.....	1,47	1,46	0,30	4,91	0,00	0,00	1,78
2001.....	1,76	2,05	0,39	5,28	-0,29	-0,16	1,85
2002.....	1,49	1,67	0,37	4,56	-0,18	-0,12	1,51

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO NÚM. 3

## EFICIENCIA Y COSTE SOCIAL DE LA INEFICIENCIA EN EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL

	EFICIENCIA (PORCENTAJES)			PÉRDIDA SOCIAL ASOCIADA A LA INEFICIENCIA EN COSTES (PORCENTAJE DEL PIB)		
	SBE	Cajas de ahorros	Bancos	SBE	Cajas de ahorros	Bancos
1986.....	85,00	86,90	84,00	0,51	0,15	0,35
1987.....	86,05	87,79	84,85	0,40	0,14	0,26
1988.....	87,75	88,79	87,20	0,38	0,12	0,26
1989.....	88,03	88,32	87,86	0,39	0,14	0,25
1990.....	87,56	87,49	87,61	0,42	0,16	0,26
1991.....	86,91	87,11	86,78	0,44	0,16	0,28
1992.....	87,51	88,12	87,14	0,43	0,15	0,27
1993.....	88,91	88,21	89,42	0,35	0,16	0,19
1994.....	87,86	87,83	87,88	0,37	0,17	0,20
1995.....	87,24	87,72	86,80	0,35	0,16	0,19
1996.....	86,58	86,82	86,34	0,35	0,17	0,17
1997.....	86,71	86,15	87,33	0,34	0,18	0,15
1998.....	87,55	86,49	88,68	0,32	0,18	0,14
1999.....	87,65	86,19	88,80	0,37	0,18	0,19
2000.....	87,59	86,30	88,65	0,36	0,18	0,18
2001.....	86,21	84,47	87,80	0,32	0,19	0,13
2002.....	86,19	85,23	87,10	0,38	0,20	0,18

*Nota:* En el cuadro se recogen los niveles de eficiencia en costes operativos del sector bancario español a partir de una función de costes translogarítmica. Los datos muestran el porcentaje de eficiencia promedio de las entidades del sector bancario español. La pérdida social se calcula como el porcentaje sobre el PIB que representa el exceso de costes debido a la ineficiencia.

*Fuente:* AEB, CECA, INE y elaboración propia.

gestión que las cajas. Así, en el último año considerado (2002), la eficiencia en costes de las cajas es casi dos puntos porcentuales inferior a la de los bancos. La menor eficiencia de las cajas en comparación con los bancos en los últimos años analizados es concordante con la evolución y posición relativa de las primeras en términos de la ratio de eficiencia operativa (definida como cociente entre los gastos de explotación y el margen ordinario), donde las cajas presentan una menor eficiencia desde finales de los noventa.

Al igual que la existencia de poder de mercado supone una pérdida de bienestar, la ineficiencia de las entidades bancarias también representa un coste para la sociedad. De acuerdo con Maudos y Fernández de Guevara (2004), las entidades bancarias establecen sus márgenes bancarios en función de los costes medios que tienen que soportar. Así, estos autores obtienen una elevada elasticidad de los márgenes bancarios ante los niveles de eficiencia. De este modo, se puede entender que, en última instancia, son los usuarios de servicios bancarios los que tienen que soportar los costes de la ineficiencia operativa de las entidades bancarias, percibiendo una menor remuneración por sus ahorros y/o soportando un mayor coste por la financiación recibida. Se puede, por tanto, comparar la pérdida social del poder de mercado con los costes que representa la ineficiencia de las entidades bancarias para la sociedad.

La parte derecha del cuadro núm. 3 muestra el porcentaje que, con respecto al PIB, representa la diferencia entre los costes mínimos de producción que definen la frontera de comportamiento eficiente y los costes efectivos en los que incurren las entidades bancarias. Para el conjunto del sector bancario, el valor de la ineficiencia en costes ha caído de un 0,51 por 100 del PIB en 1986 a un 0,38 por 100 en 2002, siendo este hecho el resultado de la conjunción de la evolución de los niveles de eficiencia y del menor nivel de costes medios del conjunto del sector a lo largo del período analizado. La información por separado para cajas y bancos muestra que mientras que el coste de la ineficiencia de las cajas ha aumentado ligeramente, la correspondiente a los bancos ha caído, siendo lógicamente la evolución similar y contraria a la experimentada por el indicador frontera de eficiencia en costes.

Si comparamos la pérdida de bienestar social derivada del poder de mercado con la magnitud de la ineficiencia en costes, se comprueba que las pérdidas sociales derivadas del primero son muy superiores a las que se desprenden de la ineficiencia de gestión. Así, en el año 2002, el valor de la ineficiencia en costes equivale al 0,38 por 100 del PIB, mientras que la pérdida social asociada al establecimiento de precios por encima de los costes marginales representa el 1,49 por 100 del PIB.

Una vez computados ambos tipos de ineficiencias (social vs. privada), nos centramos en el análisis de la relación entre el poder de mercado y la eficiencia en costes. Como hemos comentado anteriormente, de acuerdo con la hipótesis de la «vida tranquila», un aumento del poder de mercado se traduciría en una reducción del esfuerzo de los gestores bancarios por reducir costes, aumentando de esta forma su ineficiencia. Para contrastar esta hipótesis, estimamos una ecuación donde la variable dependiente es la eficiencia en costes, y las variables independientes son el índice de Lerner de poder de mercado y otras variables explicativas de la eficiencia. En concreto, introducimos el tamaño (aproximado por el logaritmo del activo total) como variable de control, así como efectos fijos individuales que recogen la influencia de características específicas de cada banco. Con objeto de contrastar la sensibilidad de resultados a la variable *proxy* de poder de mercado empleada, también se muestran los resultados utilizando el índice de Herfindalh-Hirschman (HHI), tal y como se realiza habitualmente en la literatura. Por último, dado que la variable a explicar (la eficiencia en costes) está acotada entre cero y uno, es necesario utilizar una especificación no lineal en la forma funcional que

relaciona la eficiencia con sus determinantes. En concreto, se utiliza la transformación logística.

El cuadro núm. 4 recoge los resultados de la estimación del modelo de efectos fijos (4) para el total de la muestra utilizada. En la columna 1 se muestra la relación existente entre la eficiencia en costes y sus determinantes, utilizando la concentración del mercado (HHI) como variable *proxy* del poder de mercado. Los resultados indican que un aumento de la concentración conlleva una reducción de la eficiencia en costes, no pudiendo rechazarse la hipótesis de la «vida tranquila». En términos de impacto económico, la elasticidad de la eficiencia a la variación del HHI es 3,45, lo que implica que un aumento del 100 por 100 en el HHI se traduce en una reducción del 3,45 por 100 en la eficiencia en la gestión bancaria. En el caso del tamaño, las entidades más grandes son más eficientes en costes, si bien su impacto económico es reducido.

La columna 2 muestra los resultados utilizando el índice de Lerner como variable *proxy* del poder de mercado. En la vertiente del activo, un aumento del poder de mercado afecta negativamente a la eficiencia en cos-

CUADRO NÚM. 4  
DETERMINANTES DE LA EFICIENCIA EN COSTES

	TOTAL SECTOR		BANCOS		CAJAS DE AHORROS	
	1	2	3	4	5	6
Lerner préstamos.....		-0,163 (**) (0,07)		-0,231 (**) (0,10)		-0,159 (**) (0,11)
Lerner depósitos.....		0,269 (***) (0,04)		0,020 (0,05)		0,123 (***) (0,04)
HHI.....	-2,555 (***) (0,57)		-3,411 (***) (0,54225)		-2,495 (1,14)	
Lactivo.....	0,349 (***) (0,03)	0,355 (***) (0,03)	0,513 (***) (0,06)	0,399 (***) (0,06)	0,316 (***) (0,04)	0,312 (***) (0,03)
R <sup>2</sup> ajustado.....	0,604	0,622	0,710	0,699	0,561	0,505
Test de Hausman (p-valor).....	157,9 (0,00)	240,46 (0,00)	84,14 (0,00)	37,99 (0,00)	73,15 (0,00)	89,76 (0,00)
Observaciones.....	1,848	1,848	954	954	894	894

**Elasticidades de la eficiencia ante cambios en las variables independientes**

Porcentaje de variación en la eficiencia ante un crecimiento del 100 por 100 en la variable independiente

Lerner préstamos.....		-0,409		-0,589		-0,388
Lerner depósitos.....		1,192		0,124		0,297
HHI.....	-3,450		-5,496		-3,590	
Lactivo.....	0,500	0,473	0,090	0,292	0,710	0,734

**Notas:**

(\*) Significativo al 10 por 100.

(\*\*) Significativo al 5 por 100.

(\*\*\*) Significativo al 1 por 100.

Todos los modelos son estimados incluyendo efectos fijos y temporales. Dado que la eficiencia (*EF*) es una variable acotada entre cero y uno, se utiliza la transformación logística,  $\ln [EF/(1 - EF)]$ , para estimar los determinantes de la eficiencia en costes. Entre paréntesis, errores estándar.

Fuente: Elaboración propia.

tes, mientras que en la vertiente del pasivo sucede justo lo contrario. Estos resultados, si bien son indicativos del cumplimiento de la hipótesis de la *quiet life* en el mercado de créditos, permiten rechazar dicha hipótesis en el mercado de depósitos, lo que muestra la importancia de distinguir el comportamiento de los bancos por productos/mercados bancarios. Respecto al impacto económico, el efecto es reducido: un aumento del 100 por 100 del poder de mercado en la fijación del tipo de interés de los préstamos se traduce en un aumento del 1,19 por 100 en la eficiencia en costes, mientras que el efecto es de una caída del 0,41 por 100 en el caso de los depósitos.

¿Qué puede explicar la distinta relación encontrada entre el poder de mercado y la eficiencia en costes en función del producto/mercado bancario analizado? En el mercado de préstamos, el cumplimiento de la hipótesis de la *quiet life* implica que los gestores bancarios tienen menos incentivos por reducir costes cuanto mayor sea el poder de mercado de que disfrutan. En cambio, la relación positiva existente entre la eficiencia y el poder de mercado en la fijación del precio de los depósitos puede deberse a que las entidades que disfrutan de mayor poder de mercado están menos presionadas para incrementar la calidad de los servicios asociados a los depósitos (menor disponibilidad de medios de pago, peor atención al cliente, etc.), disminuyendo de esta forma los costes operativos y aumentando su eficiencia en costes.

Dado que una reducción del poder de mercado, tanto en préstamos como en depósitos, implica una disminución neta en la eficiencia en costes (ya que la elasticidad asociada a los depósitos es superior a la de los préstamos), es de interés evaluar los efectos de las medidas de política económica encaminadas a incrementar la rivalidad competitiva en los mercados bancarios. En concreto, el interrogante que se plantea es si el aumento en el bienestar asociado a la caída del poder de mercado es mayor que la reducción de la eficiencia en costes asociada a la misma caída del poder de mercado.

La cuantificación de la pérdida en la eficiencia en costes asociada a la reducción del poder de mercado viene dada por la diferencia en las elasticidades asociadas al índice de Lerner en préstamos y depósitos ( $1,192 - 0,409 = 0,783$ ). Por tanto, una reducción simétrica en el poder de mercado en créditos y depósitos del 100 por 100 se traduciría en una reducción del 0,783 por 100 de su eficiencia en costes. De acuerdo con la expresión [2], esa misma reducción del 100 por 100 en el valor de índice de Lerner supondría un aumento en el bienestar social que vendría dado por la expresión

$$\frac{\partial (\text{costes}/\text{PIB})}{\partial \text{Lerner}} = \frac{r_p P + r_D D}{2 \text{PIB}}$$

Con datos referidos a 2002, el aumento del bienestar social es del 0,09 por 100 del PIB. En el caso de la eficiencia en costes, la

reducción del 100 por 100 en el poder de mercado se traduce en una reducción de la eficiencia bancaria del 0,018 por 100 del PIB, por lo que el efecto del aumento del nivel de competencia en términos de bienestar social es cinco veces superior al efecto en términos de eficiencia en costes.

La comparación de nuestros resultados referidos al caso español contrasta con los obtenidos por Berger y Hannan (1998) en el caso de la banca estadounidense. Así, estos autores encuentran evidencia favorable al cumplimiento de la hipótesis de la «vida tranquila», si bien utilizan la concentración del mercado (en concreto, el índice de Herfindalh-Hirschman) como *proxy* del poder de mercado. Además, nuestros resultados difieren sustancialmente en otro aspecto: mientras que Berger y Hannan muestran que los costes del poder de mercado en términos de pérdida de eficiencia son muy superiores a los costes sociales asociados a la fijación de precios por encima del coste marginal, en el caso español nuestros resultados muestran justo lo contrario. Varios pueden ser los motivos que justifican dichas diferencias. En primer lugar, el distinto sector bancario y período analizado. En segundo lugar, el indicador de poder de mercado utilizado (de hecho, nuestros resultados son similares a los de Berger y Hannan cuando utilizamos la concentración del mercado como *proxy* del poder de mercado). Y en tercer lugar, la aproximación utilizada al cómputo del triángulo del bienestar (5).

## VI. CONCLUSIONES

El objetivo del trabajo es analizar los costes asociados al ejercicio de poder de mercado en el caso concreto del sector bancario español. Para ello, se estiman tanto los costes sociales asociados a la pérdida de bienestar (ineficiencia social del monopolio) como los costes en términos de la pérdida de eficiencia en costes de las entidades bancarias.

Los resultados referidos al período 1986-2002 muestran que mientras el poder de mercado ha aumentado en el mercado de los préstamos, ha caído en el de los depósitos. La información por separado para bancos y cajas de ahorros muestra que, si bien el patrón temporal es similar, existen algunas diferencias de comportamiento. Así, en el mercado de préstamos, el poder de mercado de los bancos es superior al de las cajas desde mediados de los noventa. Por el contrario, en la vertiente del pasivo, el poder de mercado de las cajas siempre es superior al de los bancos.

La pérdida de bienestar social atribuible al poder de mercado representa en 2002 un 1,5 por 100 del PIB de la economía española, habiéndose reducido de forma considerable desde mitad de los ochenta como conse-

cuencia no tanto de la evolución del poder de mercado (ya que de hecho ha aumentado en el mercado de préstamos desde 1992) como, sobre todo, de la reducción del peso de los ingresos y costes financieros en el PIB (que a su vez se debe a la caída de los tipos de interés). En términos de la eficiencia en costes, la ineficiencia del sector bancario español se sitúa en valores cercanos al 13 por 100, lo que supone un 0,38 por 100 del producto interior bruto.

El análisis de la relación existente entre el poder de mercado y la eficiencia en costes permite rechazar la hipótesis de la «vida tranquila» en el mercado de depósitos, si bien los resultados son favorables a dicha hipótesis en el mercado de préstamos bancarios. Si computamos el efecto conjunto del poder de mercado en préstamos y depósitos, los resultados permiten rechazar la hipótesis de la «vida tranquila», aumentando en consecuencia la eficiencia en la gestión de los bancos ante un aumento del poder de mercado.

Los resultados indican que la ganancia en el bienestar social asociada a la reducción del poder de mercado es muy superior (cinco veces mayor) a la pérdida de la eficiencia en costes de las empresas bancarias, lo que muestra la importancia de las medidas de política económica dirigidas a incrementar la rivalidad competitiva en el sector bancario español.

## NOTAS

(\*) Los autores agradecen la financiación de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). El trabajo se enmarca en los proyectos de investigación SEC2002-03375 y SEJ2004-00110/ECON del Ministerio de Ciencia y Tecnología-FEDER y de la Agencia Valenciana de Ciencia y Tecnología (proyecto GRUPO03/123).

(1) Un reciente *survey* se encuentra en BERGER *et al.* (2004).

(2) BERGER (1995) distingue dos hipótesis de estructura eficiente en función del tipo de eficiencia analizada: la hipótesis de eficiencia-X y la hipótesis de eficiencia de escala.

(3) Si bien parte de los «otros productos ordinarios» no proceden de la actividad crediticia, la información disponible en las cuentas de resultados no permite desagregar dichos productos, por los que se imputan en su totalidad a los préstamos.

(4) El valor del test de Hausman permite discriminar en favor de dicho modelo frente al modelo de efectos aleatorios.

(5) BERGER y HANNAN (1998) lo aproximan adoptando diversos supuestos respecto a los valores de la elasticidad de la demanda y a la diferencia de los precios de monopolio con respecto a los de competencia perfecta.

## BIBLIOGRAFÍA

- BAIN J. (1956), *Barriers to New Competition*, Cambridge, Mass., Harvard University press.
- BERGER, A. (1995), «The profit-structure relationship in banking-test of market power and efficient-structure hypotheses», *Journal of Money, Credit and Banking*, 27 (2): 404-431.
- BERGER, A. N., y HANNAN, T. H. (1998), «The efficiency cost of market power in the banking industry: a test of the “quiet life” and related hypotheses», *Review of Economics and Statistics*, 8 (3): 454-465.
- BERGER, A. N.; DEMIRGÜS-KUNT, A.; LEVINE, R., y HAUBRICH, J. G. (2004), «Bank concentration and competition: an evolution in the making», *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 36, n.º 3: 434-451.
- BIKKER, J. A., y HAAF, K. (2002), «Competition, concentration and their relationship: an empirical analysis of the banking industry», *Journal of Banking and Finance*, 26: 2191-2214.
- CARBÓ, S.; FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J.; HUMPHREY, D., y MAUDOS, J. (2005), «The intensity of price and non-price competition in banking», *Working Paper*, Fundación BBVA, en prensa.
- DE BANDT, O., y DAVIS, E. P. (2000), «Competition, contestability and market structure in European banking sectors on the eve of EMU», *Journal of Banking and Finance*, 24: 1045-1066.
- DEMSETZ, H. (1973), «Industry structure, market rivalry and public policy», *Journal of Law and Economics*, 16: 1-9.
- FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J., y MAUDOS, J. (2004), «Measuring welfare loss of market power: an application to European banks», *Applied Economics Letters*, 11 (13): 833-836.
- FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J.; MAUDOS, J., y PÉREZ, F. (2005), «Market power in European banking», *Journal of Financial Services Research*, volumen 27 (3), mayo, en prensa.
- FREIXAS, X., y ROCHET, J. CH. (1997), *Microfoundations of Banking*, The MIT Press.
- JONDROW, J.; NOVELL, C. A. K.; MATEROV, I. S., y DCHMIDT, P. (1982), «On the estimation of technical inefficiency in the stochastic frontier production models», *Journal of Econometrics*, 19: 233-238.
- 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*, 28/9: 2259-2281.
- MAUDOS, J., y PÉREZ, F. (2003), «Competencia vs. poder de mercado en la banca española», *Moneda y Crédito*, 217: 139-166.
- OROZ, M., y SALAS, V. (2003), «Competencia y eficiencia en la intermediación financiera en España: 1977-2001», *Moneda y Crédito*, 217: 73-99.
- SHEPHERD, W. (1982), «Economies of scale and monopoly profits», en CRAVEN, J. V. (ed.), *Industrial Organization, Antitrust, and Public Policy*, Boston, Kulwer Nihoff.
- (1986), «Tobin's  $q$  and the structure-performance relationship: reply», *American Economic Review*, 76: 1205-1210.

# El efecto de la expansión geográfica sobre la productividad de las cajas de ahorros españolas

Manuel Illueca  
José M. Pastor  
Emili Tortosa-Ausina (\*)

## I. INTRODUCCIÓN

Siguiendo la estela de la industria bancaria norteamericana, los países europeos han eliminado en los últimos veinte años buena parte de la normativa que regulaba la actividad de sus sistemas bancarios. Este proceso de liberalización no ha afectado por igual a todas las empresas del sector, puesto que no todos los bancos estaban inicialmente sometidos al mismo tipo y grado de regulación. En concreto, las cajas de ahorros españolas han resultado especialmente afectadas por la desregulación, pues 1) constituyen un grupo institucional que históricamente ha estado más regulado en términos relativos que los bancos comerciales, y 2) forman parte de un sistema bancario, el español, que a mediados de los ochenta operaba en uno de los entornos más regulados de Europa. En la actualidad, y a pesar de su situación de partida, la normativa aplicable a las cajas de ahorro españolas es prácticamente la misma que la de los bancos comerciales y las cooperativas de crédito, tanto en España como en la Unión Europea. De hecho, las únicas diferencias que todavía persisten están fundamentalmente relacionadas con su estructura de propiedad.

Uno de los aspectos más destacados del proceso desregulador vivido en España fue la eliminación en 1989 de la restricción que impedía a las cajas de ahorros abrir oficinas fuera de su ámbito territorial de origen (1). Algunas cajas, especialmente las más grandes, reaccionaron ante este cambio normativo diseñando estrategias expansivas de su red de oficinas, con objeto de diversificar su red territorial o acceder a nuevos mercados. En cambio, otras entidades adoptaron una estrategia defensiva, centrada en incrementar aún más su presencia en los mercados de origen. Quince años después de la eliminación de las barreras geográficas, la red de

oficinas de las cajas de ahorros permanece todavía concentrada en sus mercados naturales. Pero la presencia de algunas cajas en otros mercados es ya suficientemente significativa como para sopesar el efecto de la expansión geográfica de las mismas sobre la evolución de su productividad y eficiencia. Éste es precisamente el objetivo fundamental de este trabajo.

Tras la aprobación de la llamada *Riegel-Niegel Act*, que permitía a los bancos norteamericanos extender su red de oficinas más allá de los estados de origen, surgió una abundante literatura centrada en los efectos de la expansión geográfica de los bancos estadounidenses sobre muchos aspectos de su operativa: eficiencia, productividad, nivel de competencia, márgenes, rentabilidad, etcétera. Sin embargo, y a pesar del evidente paralelismo que existe entre el proceso desregulador español y el ocurrido en EE.UU., este problema ha sido escasamente analizado en nuestro país. Algunos de los trabajos existentes sobre la eficiencia en general y, más concretamente, la productividad de la industria bancaria son los de Pastor (1995), Grifell y Novell (1996 y 1997) o más recientemente, Kumbhakar *et al.* (2001). Sus objetivos tienen ciertas coincidencias con los aquí abordados. Sin embargo, en ellos no se analiza específicamente el *vínculo directo* entre expansión territorial y ganancias de productividad, sino que se aborda de manera más general los efectos de la desregulación sobre la productividad de las empresas bancarias españolas.

En este sentido, en este trabajo se analizan los efectos de la expansión geográfica en la productividad, eficiencia y cambio técnico de las cajas de ahorros españolas para el período 1992-2001, por ser este un período en el que la mayoría de cajas ya han iniciado y establecido sus pautas de expansión territorial en otras regiones españolas. Asimismo, dado que las estrategias de

expansión han sido muy variadas, se tendrá en cuenta si las cajas de ahorros han realizado una expansión generalizada por todo el territorio nacional o a si, por el contrario, dicha expansión se ha realizado principalmente en regiones donde ya operaban con anterioridad. De este modo, se analizará si existe una pauta de expansión geográfica óptima que resulte más ventajosa en términos de productividad, cambio técnico y eficiencia.

En adelante, el trabajo se estructura del siguiente modo. El apartado II describe el proceso de expansión de la red de oficinas de las cajas de ahorros en España; en el III, se revisa la literatura existente sobre la expansión geográfica de los bancos; en el IV, se describe la muestra utilizada; el V presenta los resultados obtenidos al estimar con DEA el índice de Malmquist el crecimiento de la productividad, las ganancias de eficiencia y el cambio técnico de las cajas de ahorros españolas; en el VI, se analiza la relación existente entre expansión geográfica y ganancias de productividad. Finalmente, el apartado VII resume las principales conclusiones del trabajo.

## II. LA EXPANSIÓN GEOGRÁFICA DE LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS

Como se ha comentado con anterioridad, la paulatina eliminación de las restricciones legales que impedían la expansión geográfica de las cajas de ahorros españolas guarda un cierto paralelismo con el proceso liberalizador impulsado en EE.UU. por la *Riegel-Niegel Act*. No obstante, existe una diferencia sustancial entre el caso americano y el español que merece ser destacada. Históricamente, la normativa española había sido más bien laxa en cuanto a la libertad de las cajas de ahorros para operar dentro de sus provincias de origen, limitándose a impedir la expansión de la red de oficinas a otras provincias. En cambio, la normativa americana no sólo impedía a los bancos extender la red de oficinas a otros estados de la Unión, sino que para algunos bancos —en concreto, los *unit-branch banks*— las restricciones también hacían referencia a la apertura de nuevas oficinas dentro de sus propios estados de origen. En definitiva, la liberalización supuso para los bancos americanos la posibilidad de expandirse tanto dentro como fuera de sus mercados naturales, mientras que para las cajas de ahorros españolas, que ya tenían libertad para actuar en sus ámbitos habituales de operación (2), la liberalización permitió la expansión de la red de oficinas a nuevos mercados.

Aunque las barreras geográficas desaparecen por completo en 1988 tras la aprobación del Real Decreto 1582/1988, la apertura de oficinas empezó a liberalizarse en 1979 mediante la Orden Ministerial de 20 de diciembre de 1979. Esta orden reformaba la Orden Minis-

terial de 7 de febrero de 1975, que permitía únicamente la expansión territorial de las cajas en sus ámbitos habitual y complementario, extendiendo la definición de ámbito habitual de operación a su dimensión regional.

Las sucesivas iniciativas desreguladoras obligan a definir lo que entendemos por el término «expansión geográfica» que, a su vez, obliga a precisar lo que podríamos entender como mercado natural. De acuerdo con Fuentelsaz y Gómez (1998), podemos definir como mercado natural aquellas provincias en las que la presencia de la caja en cuestión le permite llevar a cabo una actividad de banca al por menor, siendo necesario para ello que disponga al menos de un 5 por 100 del total de oficinas ubicadas en la provincia en el primer período de la muestra (1992).

Esta conceptualización permite definir las posibles estrategias de expansión que ha seguido cada entidad. En concreto, una determinada caja puede haber optado por una expansión geográfica agresiva, a través de la apertura de sucursales en mercados distintos al natural o, por el contrario, por una de corte más defensivo, de cara a consolidar la posición en su propio mercado, ante la entrada potencial de competidores, ya sea nacionales (otras cajas de ahorros) o extranjeros (básicamente entidades de crédito de la Unión Europea). A su vez, la expansión puede haber sido total, a través de la apertura de oficinas tanto en el propio mercado natural como en nuevos mercados.

Estas estrategias han dado lugar a que cajas de ahorros y bancos hayan experimentado trayectorias muy dispares en cuanto a su número de oficinas, empleados o volumen de activos, traducándose, finalmente, en una ganancia de cuota de mercado de las primeras en detrimento de los segundos. Sin embargo, por el carácter relativamente reciente de estas tendencias en el sector bancario, no hay trabajos que analicen cómo las distintas políticas de expansión de cada caja pueden haber afectado a variables clave como la eficiencia, la productividad y la rentabilidad. Por ello, tras plantear las hipótesis a contrastar en este estudio, es preciso identificar con precisión las variables dependientes e independientes de nuestro trabajo empírico.

En cuanto a las variables independientes, esto es, la expansión geográfica en sí, consideraremos tres variables a partir de las posibles estrategias esbozadas en la sección anterior:

— *Expansión en el mercado natural*: variación en el número de oficinas en el mercado natural.

— *Expansión en otros mercados, distintos al natural*: variación en el número de oficinas en mercados distintos al natural.

— *Expansión total*: variación general en el número de oficinas.

En los tres casos se considerará la variación entre dos períodos consecutivos, así como períodos más amplios.

El gráfico 1 muestra la evolución temporal del número de sucursales en cada uno de los tres mercados considerados. Se aprecia claramente cómo el aumento del número total de oficinas de las cajas de ahorros durante el período considerado tiene su origen en la expansión llevada a cabo en otros mercados distintos del natural. De hecho, mientras que el número total de oficinas de las cajas aumenta en un 40 por 100, las referidas a otros mercados aumentan en un 220 por 100. No obstante, se constata también que no ha sido esta la única estrategia seguida por las entidades, pues el número de oficinas que las entidades poseen en sus mercados naturales no ha disminuido, sino que ha aumentado un 10 por 100 desde 12.086 en 1992 hasta 13.292 en 2001.

De acuerdo con Fuentelsaz y Gómez (1998) y Fuentelsaz, Gómez y Polo (2004), estas estrategias podrían ser definidas como estrategias *ofensivas* y estrategias *defensivas*. Se trata de estrategias claramente distintas, no sólo en su implementación sino también, de acuerdo con estos autores, en sus propios objetivos. Así, las estrategias defensivas serían adoptadas por aquellas empresas que pretenden fortalecer la cuota de mercado en sus mercados tradicionales, mientras que las ofensivas son adoptadas por cajas que estarían tratando de ampliar su presencia en mercados en los que, con anterioridad a 1989, no podían operar Fuentelsaz y Gómez (1998) y Fuentelsaz, Gómez y Polo (2004). Sin embargo, estos patrones ofrecen multitud de matices, pues existen entidades que han adoptado estrategias mixtas. Es el caso de, por ejemplo, Caja Madrid, que ha tratado simultáneamente de fortalecer su posición en un mercado tan relevante como Madrid y, a su vez, de expandirse fuera de sus mercados tradicionales (Madrid, Toledo, Ciudad Real, Tarragona y Ceuta).

Asimismo, a través del gráfico 2 se observa que estas tendencias crecientes no gozan de paralelismos homogéneos en los otros dos sectores que constituyen la industria bancaria en España, esto es, bancos comerciales y cooperativas de crédito. Las cerca de 20.000 sucursales que las cajas poseen en 2001 (gráfico 1) son el resultado de una tendencia creciente que ha supuesto que en la actualidad sean el agregado bancario con mayor porcentaje de sucursales, siendo el porcentaje total superior al 50 por 100. Por el contrario, los bancos comerciales han ido cediendo mucho terreno, tanto a las cajas de ahorros como a las cooperativas de crédito, de forma que en la actualidad no llegan al 40 por 100 del total de oficinas.

GRÁFICO 1  
SUCURSALES DE LAS CAJAS DE AHORROS SEGÚN  
ADSCRIPCIÓN GEOGRÁFICA

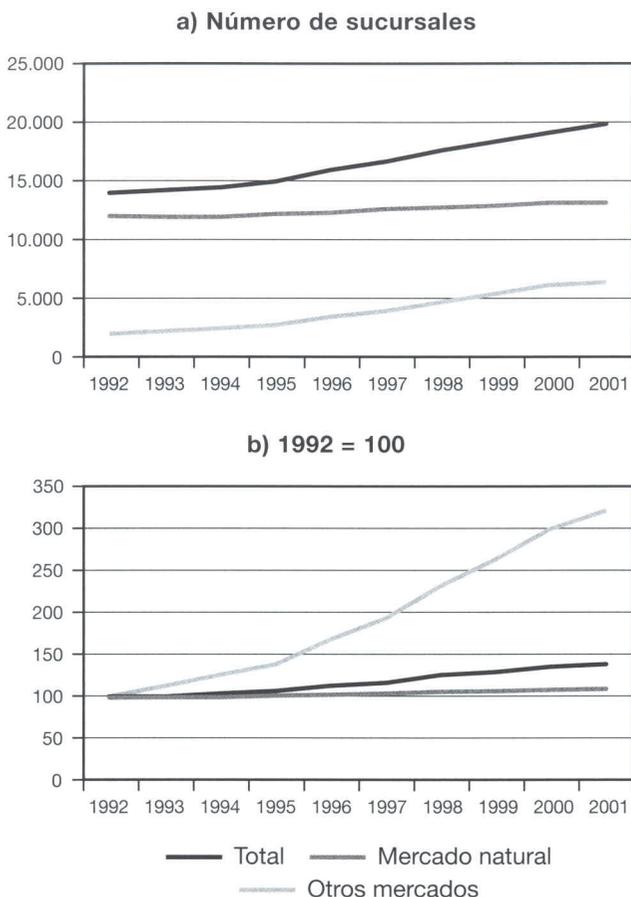
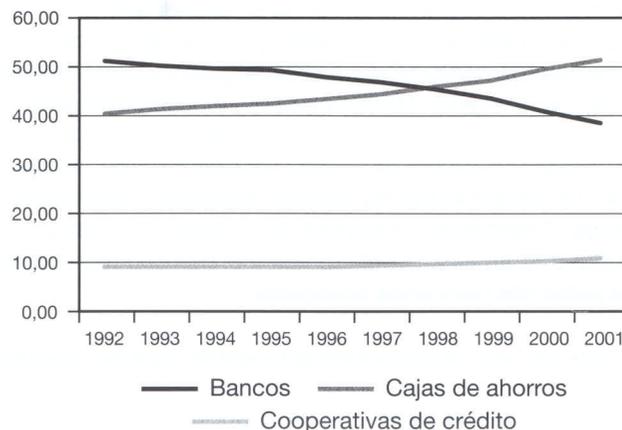


GRÁFICO 2  
PORCENTAJE DEL TOTAL DE SUCURSALES  
BANCARIAS



### III. LOS EFECTOS DE LA DESREGULACIÓN: REVISIÓN DE LA LITERATURA

#### 1. Los efectos de la desregulación en general

La literatura sobre los efectos de los procesos desreguladores es muy abundante. Básicamente existen dos líneas de trabajo fundamentales que han dado lugar a esta copiosa literatura. La primera línea de investigación, que no es el objetivo de este estudio, se centra en analizar los efectos de la desregulación sobre la competencia y poder de mercado de las empresas bancarias (3).

La segunda línea básica de investigación es, sin duda alguna, la más importante y trata de analizar los efectos de los procesos desreguladores sobre la eficiencia y productividad de las empresas bancarias de distintos países.

A nivel internacional, y centrándonos únicamente en los estudios más recientes, podemos destacar los trabajos de Avkiran (2000), Canhoto y Dermine (2003), Hao, Hunter y Yang (2001), Kraft y Tirtiroglu (1998) e Isik y Hassan (2003) que analizan el crecimiento de la eficiencia y la productividad de los bancos comerciales tras la desregulación llevada a cabo en Australia, Portugal, Corea, Croacia y Turquía, respectivamente. Pastor (1995) y Maudos y Pastor (2002) examinan los efectos de la desregulación en la productividad y eficiencia de los bancos y cajas de ahorros de españoles. Pastor (2002) analiza además cómo la desregulación ha afectado al riesgo de crédito de estas entidades. No obstante, con diferencia, el sistema bancario de EE.UU. es, sin duda, el más analizado (4).

En lo que se refiere a los trabajos que analizan los efectos de la desregulación sobre la productividad y eficiencia en conjuntos de países de la Unión Europea, podemos destacar entre los más recientes el de Berger (2003), centrado en los efectos potenciales sobre la eficiencia de la creación de un mercado único de servicios financieros en Europa. Por su parte, Maudos *et al.* (2002) analizan la eficiencia en costes y en beneficios de diez sistemas bancarios europeos en el período post-desregulación. Y Pastor (1999) pone de manifiesto cómo la desregulación ha afectado a la eficiencia en la gestión del riesgo y al riesgo de crédito de una muestra de bancos de los sistemas bancarios europeos más importantes. Finalmente, Altunbas *et al.* (2001) y Casu *et al.* (2003) que analizan la eficiencia y el cambio técnico en los sistemas bancarios europeos.

Una de las conclusiones principales que se pueden extraer, a la luz de la multitud de trabajos existentes y del gran abanico de resultados, es que los efectos de la desregulación sobre la productividad y eficiencia de los bancos de cada país son muy diferentes. La razón

de tal resultado puede atribuirse a que las industrias bancarias de los diferentes países europeos ostentaban distintos niveles de regulación y a que las iniciativas de desregulación emprendidas en cada país difieren también de forma importante, tanto en su profundidad, como en la intensidad temporal con la que se han tenido que acometer.

#### 2. Los efectos de la desregulación sobre la apertura de oficinas y la expansión geográfica

La literatura dedicada al análisis de los efectos de la desregulación de oficinas (y/o expansión territorial) sobre la productividad de las cajas es escasa en nuestro país. Por una parte existen algunos trabajos que analizan los efectos de la desregulación en la productividad, sin embargo, su análisis es genérico y no vinculan específicamente la expansión de las oficinas como determinante del crecimiento de la productividad (5). Por otra parte, existen trabajos recientes centrados en otros aspectos relacionados con la expansión geográfica como el de Carbó *et al.* (2002), que a través de índices de Lerner encuentra una mayor intensidad de la competencia en el sector de cajas de ahorros tras la liberalización de la apertura de oficinas y el de Fuentelsaz *et al.* (2002) y Fuentelsaz y Gómez (2001) que analizan cuáles son las variables clave que explican las decisiones de expansión geográfica.

La escasa literatura sobre los efectos de la expansión geográfica en España no se corresponde con la abundante literatura internacional existente. Básicamente, es posible distinguir seis líneas de investigación al respecto. La primera de ellas se centra en evaluar los efectos de la desregulación de oficinas sobre la competencia. Por ejemplo, Kano y Tsutsui (2002) concluyen que la expansión geográfica ha promovido la competencia y la reducción de los tipos de interés en Japón. Bonaccorsi di Patti y Gobbi (2001) analizan cómo la desregulación de oficinas ha impulsado la entrada en los mercados locales y el incremento de la competencia. Calem y Nakamura (1988) y Hannan y Prager (1998) evalúan los efectos sobre la competencia a través de la relación entre expansión geográfica y precios de los productos bancarios. DeYoung, Hughes y Choon-Geol (2001) también analizan cómo la desregulación de oficinas ha incrementado la competencia y, adicionalmente, examinan el grado en el que los *rating* CAMEL reflejan el nivel de riesgo aceptado por los bancos.

Una segunda línea de investigación se centra en los efectos de la desregulación de oficinas sobre el riesgo. Así, Akhigbe y Whyte (2003), Hughes *et al.* (1996) y Shiers (2002) analizan el riesgo bancario en Estados Unidos tras la desregulación que supuso la *Riegle-Neal Act* de 1994. Emmons, Gilbert y Yeager (2001) analizan los

efectos de la expansión geográfica en el riesgo por medio de la diversificación.

Una tercera línea es la conformada por trabajos sobre los efectos de la desregulación de oficinas en las fusiones. Así, Avery *et al.* (1999) analiza la asociación existente entre consolidación y expansión geográfica en los bancos norteamericanos, mientras que Berger, Demsetz y Strahan (1999) y, más recientemente, Hart y Apilado (2002) analizan, entre otras cosas los efectos de la desregulación de oficinas en el número de M&A. Similarmente, Matasar y Heiney (2000) estudian el efecto de la Riegle-Neal Act y concluyen que la desregulación ha producido un descenso en el número de bancos. Asimismo, Carrow y Heron (1998), Carrow y Lee (1997) y Fraser *et al.* (1997) han encontrado una relación positiva entre desregulación de oficinas y precio medio de las acciones de los bancos, indicando que existe un efecto riqueza positiva como consecuencia de la relajación de las restricciones.

En cuarto lugar, podemos encontrar los trabajos de Jayartne y Strahan (1996), Freeman (2002) y Strahan (2002) que analizan los efectos de la desregulación de oficinas en el crecimiento económico, encontrando que la desregulación favorece el crecimiento económico. En quinto lugar, podemos encontrar trabajos que evalúan los efectos de la desregulación de oficinas sobre otros aspectos (6).

En lo que se refiere a la línea de investigación que nos ocupa, la de los efectos de la desregulación de oficinas en la productividad y/o eficiencia destacan los trabajos de Berger y De Young (2001) que examinan los efectos de la expansión geográfica sobre la eficiencia en costes y en beneficios de una muestra de 7.000 bancos de EE.UU. durante el período 1993-1998, encontrando que las oficinas centrales ofrecen control sobre las afiliadas y que este control se disipa con la distancia de la matriz. Berger *et al.* (1999b) analiza las causas, consecuencias e implicaciones de los procesos de consolidación transfronterizos fruto de la desregulación, encontrando que los bancos domésticos son más eficientes en beneficios que los extranjeros. DeYoung, Hassan y Kirchoff (1998) examinan la relación entre la entrada de bancos de fuera del estado y la eficiencia de los bancos locales, encontrando que la Riegle-Neal Act incrementa la competencia e incrementa la eficiencia bancaria. Berger y De Young (2003) contrastan algunas hipótesis sobre los efectos del progreso técnico en la expansión geográfica, encontrando que el progreso tecnológico ha facilitado la expansión geográfica. Finalmente, Jayartne y Strahan (1997 y 1999) proporcionan evidencia empírica sobre los efectos de la desregulación en los costes bancarios, y eficiencia después de la Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act, implementada en junio de 1997.

#### IV. DATOS Y VARIABLES

El análisis de la eficiencia y la productividad requiere, en primer lugar, definir los *inputs* y *outputs* a partir de los cuales las entidades llevan a cabo su labor de intermediación y/o producción y, en segundo, escoger el grupo de técnicas a través de los cuales mediremos estas magnitudes. En este sentido, el abanico de posibilidades es amplio aunque, por distintos motivos, nos hemos centrado, en el primer caso, en el enfoque del valor añadido, pero teniendo en cuenta explícitamente la relevancia del *output* no tradicional. Teniendo esto presente y con objeto de capturar los diferentes tipos de especializaciones bancarias se seleccionan los siguientes *outputs* e *inputs*  $y_1$  = préstamos (7);  $y_2$  = bonos (8);  $y_3$  = acciones (9);  $y_4$  = comisiones netas;  $x_1$  = fondos captados (10);  $x_2$  = número de empleados y  $x_3$  = activos materiales. Toda la información se extrae de los balances y cuentas de resultados públicos de la Confederación Española de Cajas de Ahorros. El número de cajas incluidas en el estudio varía desde 53 en 1992 hasta 45 en 2001. El cuadro núm. 1 presenta algunos estadísticos descriptivos de la muestra utilizada.

#### V. METODOLOGÍA

En el caso de la elección de técnicas para medir la eficiencia y la productividad, nos hemos centrado en las no paramétricas pues, de acuerdo con Dyson *et al.* (2001) resulta más aconsejable su uso cuando las unidades de decisión presentan homogeneidad en las variables que constituyen *inputs* y *outputs*; es, precisamente, lo que sucede en el caso de las cajas de ahorros españolas.

Para el cálculo de los índices de eficiencia se utilizará la técnica DEA. Al objeto de ilustrar dicha técnica, supóngase que existen  $R$  cajas y que  $X_i$  es el vector de  $M$  *inputs* que la caja  $i$  utiliza para la producción de  $Y_i$  (su vector de *outputs*). La eficiencia de la caja  $i$  se obtendría mediante el siguiente problema DEA estándar,

$$\begin{aligned}
 & \text{Max } \theta_i \\
 & \text{s. t.} \\
 & \sum_{r=1}^R \lambda_r Y_r \geq Y_i \theta_i \\
 & \sum_{r=1}^R \lambda_r X_r \leq X_i \quad m = 1, \dots, M \\
 & \lambda_r \geq 0 \quad r = 1, \dots, R
 \end{aligned} \tag{1}$$

donde  $\theta_i$  es la medida de eficiencia de la caja  $i$ , y representaría el incremento potencial que la caja  $i$  podría lograr en su vector de *output* sin necesidad de incre-

CUADRO NÚM. 1  
RESUMEN DE ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS (1992-2001)

AÑO	NÚMERO DE CAJAS	Y <sub>1</sub>	Y <sub>2</sub>	Y <sub>3</sub>	Y <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>
<b>Media:</b>								
1992 .....	53	377.137,11	126.175,32	10.830,96	2.277,19	489.598,15	1.515,17	21.261,43
1993 .....	51	453.003,45	121.868,96	13.795,75	2.737,39	560.916,78	1.618,02	22.964,63
1994 .....	50	487.948,44	161.152,10	15.388,44	3.414,86	639.892,16	1.675,70	25.359,70
1995 .....	50	530.519,50	175.349,28	18.863,96	3.696,68	695.277,30	1.681,14	26.655,26
1996 .....	49	599.190,27	190.455,98	24.541,24	4.303,10	779.201,14	1.779,24	30.933,51
1997 .....	50	651.901,58	175.742,54	36.272,88	5.247,14	824.615,92	1.801,12	30.359,98
1998 .....	50	764.149,84	168.445,20	43.322,04	6.315,96	928.178,60	1.880,94	30.678,68
1999 .....	49	879.974,51	182.157,16	54.926,33	7.305,93	1.054.265,21	1.991,16	31.249,20
2000 .....	47	1.060.926,78	204.500,92	73.259,14	8.409,40	1.269.283,53	2.173,53	32.459,41
2001 .....	45	1.173.224,22	226.035,28	79.005,41	9.121,48	1.396.953,73	2.247,96	33.728,68
<b>Total .....</b>	<b>494</b>	<b>688.168,29</b>	<b>172.020,73</b>	<b>36.158,55</b>	<b>5.199,56</b>	<b>852.859,82</b>	<b>1.827,60</b>	<b>28.423,22</b>
<b>Máximo:</b>								
1992 .....	53	3.892.834,00	1.832.552,00	291.163,00	32.504,00	5.612.331,00	10.824,00	255.606,00
1993 .....	51	4.879.419,00	1.455.412,00	332.432,00	37.851,00	6.273.713,00	12.079,00	266.989,00
1994 .....	50	4.833.963,00	1.997.424,00	341.639,00	44.469,00	7.019.830,00	12.130,00	286.824,00
1995 .....	50	4.953.838,00	2.142.165,00	459.420,00	50.460,00	7.346.719,00	12.546,00	311.460,00
1996 .....	49	5.555.358,00	2.158.292,00	558.646,00	58.856,00	8.026.951,00	13.917,00	327.217,00
1997 .....	50	5.591.367,00	1.821.642,00	695.915,00	76.871,00	7.854.001,00	14.499,00	309.567,00
1998 .....	50	7.104.822,00	1.375.944,00	869.052,00	91.059,00	8.775.991,00	16.328,00	325.920,00
1999 .....	49	8.079.037,29	1.420.920,00	1.225.112,76	101.797,45	9.685.152,86	17.870,00	324.169,84
2000 .....	47	9.112.865,38	1.665.491,92	1.429.178,70	108.132,00	11.059.087,92	19.126,00	330.404,33
2001 .....	45	9.650.801,30	1.824.004,36	1.440.098,29	124.540,75	11.654.486,41	20.494,00	343.444,66
<b>Total .....</b>	<b>494</b>	<b>9.650.801,30</b>	<b>2.158.292,00</b>	<b>1.440.098,29</b>	<b>124.540,75</b>	<b>11.654.486,41</b>	<b>20.494,00</b>	<b>343.444,66</b>
<b>Mínimo:</b>								
1992 .....	53	6.800,00	1.107,00	41,00	28,00	7.650,00	42,00	247,00
1993 .....	51	8.252,00	940,00	50,00	32,00	8.865,00	41,00	228,00
1994 .....	50	9.753,00	1.649,00	54,00	31,00	11.148,00	46,00	321,00
1995 .....	50	10.051,00	2.904,00	69,00	42,00	12.679,00	48,00	310,00
1996 .....	49	11.108,00	3.732,00	89,00	32,00	14.650,00	45,00	434,00
1997 .....	50	13.438,00	1.726,00	102,00	38,00	15.133,00	50,00	432,00
1998 .....	50	14.814,00	433,00	283,00	39,00	15.299,00	53,00	525,00
1999 .....	49	17.681,01	476,53	244,59	67,55	19.386,63	55,00	603,32
2000 .....	47	19.724,56	506,98	340,09	73,00	21.860,29	63,00	716,13
2001 .....	45	23.665,41	1.516,44	283,69	83,86	27.729,89	63,00	691,00
<b>Total .....</b>	<b>494</b>	<b>6.800,00</b>	<b>433,00</b>	<b>41,00</b>	<b>28,00</b>	<b>7.650,00</b>	<b>41,00</b>	<b>228,00</b>

mentar la cantidad de *inputs*. Esta medida de eficiencia se obtendría de la comparación de cada una las cajas con otras cajas de ahorros eficientes o con combinaciones lineales de cajas de ahorros eficientes.

Para el cálculo de los índices de productividad, en este estudio se utilizará el índice de Malmquist (11) para medir el crecimiento de la productividad de las cajas de ahorros. La idea es construir una frontera mediante de todas las cajas de ahorro sobre la cual se calculan las distancias de cada caja en un determinado período de tiempo  $t$  y en los períodos anterior ( $t - 1$ ) y posterior. Mas específicamente el índice pretende establecer que una caja de ahorros ha experimentado mejoras en la

productividad entre el período  $t$  y  $t + 1$  cuando la distancia de la caja en  $t + 1$  de la frontera de  $t$  es mayor que la que había en  $t$ .

Siguiendo a Caves *et al.* (1982), la «función distancia en *outputs*» de un individuo en  $t$  en relación a la tecnología de  $t$  ( $F^t$ ) puede ser expresada como  $D_0^t(x^t, y^t) = \inf \{\theta^t : (x^t, y^t/\theta^t) \in F^t\}$ , donde  $y^t$  es el vector de *outputs*,  $x^t$  es el vector de *inputs* y ( $F^t$ ) la tecnología correspondiente al período  $t$ . Esta función distancia  $D_0^t$  se define como la inversa de la máxima expansión a la que es necesario someter al vector de *outputs* del período  $t$  ( $y^t$ ), dados los niveles de *inputs* ( $x^t$ ), de tal forma que la observación permanezca en la frontera del período  $t$ . Basándose en

estos conceptos, el índice de Malmquist de productividad basado en los *outputs* para analizar el cambio productivo ente los períodos  $t$  y  $t + 1$ , se define como:

$$M_o^t(x^{t+1}, y^{t+1}, x^t, y^t) = \frac{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^t(x^t, y^t)} \quad [2]$$

Si  $M_o^t > 1$  indica que la productividad del período  $t + 1$  es mayor que el período  $t$ . Por otra parte si  $M_o^t < 1$  indica que la productividad ha descendido entre los períodos  $t$  y  $t + 1$ .

Cuando se desea analizar el cambio productivo de series de tiempo largas, el uso de una tecnología fija puede causar problemas conforme nos alejamos del año base. Para resolver estos problemas es usual calcular dos índices basados en pares de años consecutivos que tomen como base la tecnología de los dos períodos  $t$  y  $t + 1$  y calcular la media geométrica de los dos. Rescribiendo dicha media geométrica es posible descomponer el índice de Malmquist de productividad en un efecto *catching-up* y el efecto del cambio técnico:

$$M_o(x^{t+1}, y^{t+1}, x^t, y^t) = \frac{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^t(x^t, y^t)} \left[ \frac{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \right] \left[ \frac{D_o^t(x^t, y^t)}{D_o^{t+1}(x^t, y^t)} \right]^{1/2} \quad [3]$$

El efecto *catching-up* o cambio relativo en la eficiencia entre los períodos  $t$  y  $t + 1$  está representado por la primera ratio, que será mayor que la unidad si ha existido un incremento en la eficiencia, dado que estamos considerando una medida basada en la maximización del *output* (12). Similarmente, el término entre corchetes mide el cambio técnico o desplazamiento de la frontera entre los dos períodos.

## VI. RESULTADOS

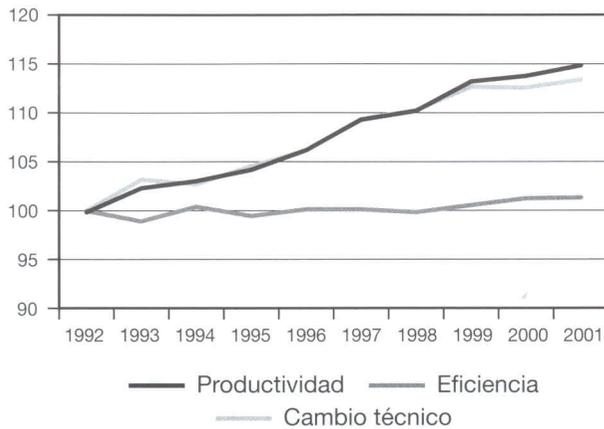
La estimación del cambio en la productividad ( $M$ ) y su descomposición en cambio en eficiencia ( $EC$ ) y cambio técnico ( $TC$ ) de acuerdo con la expresión [3] se presentan en el cuadro núm. 2 (13). Estos cálculos se han realizado para cada una de las cajas de ahorro consideradas. Índices superiores a la unidad indican ganancias de productividad, de eficiencia y de cambio técnico. Índices inferiores a la unidad indican caídas de productividad, de eficiencia y regreso técnico. En el cuadro núm. 2 se presentan tanto los resultados (índices) anuales como para el período total 1992-2001 y para los subperíodos 1992-1997 y 1997-2001. Las últimas filas del cuadro presentan las correspondientes tasas medias anuales de crecimiento. El gráfico 3 presenta los crecimientos acumulados de productividad, de eficiencia y cambio técnico.

A lo largo de los nueve años considerados, el crecimiento acumulado en la productividad de las cajas de ahorro es del 14,9 por 100, lo cual se corresponde con una tasa media de crecimiento de 1,75 por 100. Durante la primera parte del período (1992-1996), el crecimiento de la productividad fue menos intenso que duran-

CUADRO NÚM. 2  
CRECIMIENTO EN LA PRODUCTIVIDAD, CAMBIO TÉCNICO Y CAMBIO EN EFICIENCIA

	MEDIA GEOMÉTRICA		
	Productividad	Eficiencia	Cambio técnico
<b>Crecimientos anuales:</b>			
1992-1993 .....	1,022	0,990	1,032
1993-1994 .....	1,008	1,013	0,995
1994-1995 .....	1,011	0,992	1,019
1995-1996 .....	1,020	1,005	1,015
1996-1997 .....	1,029	1,000	1,029
1997-1998 .....	1,008	0,999	1,009
1998-1999 .....	1,026	1,006	1,020
1999-2000 .....	1,007	1,007	1,000
2000-2001 .....	1,009	1,002	1,007
<b>Crecimientos acumulados:</b>			
1992-1996 .....	1,062	0,999	1,063
1997-2001 .....	1,081	1,013	1,067
1992-2001 .....	1,149	1,013	1,134
<b>Tasas anuales de crecimiento (porcentaje):</b>			
Tasa anual (1992-1996).....	1,52	-0,01	1,54
Tasa anual (1997-2001).....	1,97	0,33	1,63
Tasa anual (1992-2001).....	1,75	0,16	1,58

GRÁFICO 3  
PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA Y CAMBIO TÉCNICO  
1992 = 100



te el segundo período (1997-2002). De hecho, se logró un crecimiento acumulado del 6,2 por 100, frente al 8,1 por 100 de crecimiento acumulado en el segundo subperíodo. Las tasas anuales medias de crecimiento durante el primer período fueron del 1,52 por 100 anual, frente a la del 1,97 por 100 de la segunda etapa.

La descomposición del crecimiento de la productividad revela que dicho crecimiento es debido fundamentalmente al progreso técnico y en mucha menor medida a las mejoras en la eficiencia técnica. Concretamente, las cajas han experimentado un progreso técnico acumulado del 13,4 por 100 (1,58 por 100 anual), mientras que las mejoras acumuladas en eficiencia apenas alcanzan el 1,3 por 100 (0,16 por 100 anual). En otros términos, la eficiencia supone sólo la décima parte de las ganancias de productividad, mientras que el progreso técnico es el responsable de alrededor del 90 por 100 restante de ganancias de productividad.

El comportamiento en los dos subperíodos considerados muestra algunos rasgos diferenciales, si bien en su conjunto los resultados son similares. En el período

1992-1996 la totalidad de las ganancias acumuladas de productividad (6,2 por 100) se logran gracias al progreso técnico, mientras que la eficiencia no contribuye en absoluto al crecimiento de la productividad. Concretamente, el progreso técnico acumulado es del 6,3 por 100 (1,54 por 100 anual), mientras que las ganancias de eficiencia acumuladas fueron de -0,1 por 100 (-0,01 por 100 anual). En el período 1997-2001, las ganancias acumuladas de productividad asociadas al progreso técnico fueron del 6,7 por 100 (1,63 por 100 anual), mientras que las ganancias de eficiencia acumuladas alcanzaron el 1,3 por 100 (0,33 por 100 anual). Es decir, en el segundo período las ganancias de productividad son mayores y, aunque asociadas casi totalmente al progreso técnico, la importancia de las ganancias de eficiencia es relativamente mayor. En general, estos resultados coinciden con los obtenidos por Grifell-Tatjé y Lovell (1997), si bien su estudio abarca un horizonte temporal diferente, en el que muchas cajas todavía no habían emprendido sus expansiones territoriales.

Con objeto de comprobar si existen pautas diferenciales según el tamaño (TAMAÑO), el cuadro núm. 3 y el gráfico 4, muestran la relación entre crecimiento de productividad y sus componentes con el tamaño de las cajas según su activo. Para ello se clasifican las cajas en cinco grupos de tamaño de acuerdo con su activo, de forma que exista un número de cajas similar en cada uno de los intervalos. En dicho cuadro y gráfico se observa que, para el período 1992-2001, existe una relación clara y regular entre tamaño de la caja y ganancias de productividad. Así, el crecimiento de la productividad experimentado en la totalidad del período por las cajas más grandes es del 3,65 por 100, es nueve veces mayor que el crecimiento experimentado por las cajas de menor tamaño (0,41 por 100). El análisis en los dos períodos considerados ofrece el mismo resultado: mayores ganancias de productividad para las cajas de mayor tamaño.

El análisis de las fuentes de crecimiento de la productividad revela de nuevo que la eficiencia no ha sido el motor de las ganancias de productividad para ningun-

CUADRO NÚM. 3

RELACIÓN ENTRE PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA, CAMBIO TÉCNICO Y TAMAÑO (ACTIVO), 1992-2001

INTERVALOS DE TAMAÑO	PRODUCTIVIDAD		EFICIENCIA			CAMBIO TÉCNICO			
	1992-1996	1997-2001	1992-2001	1992-1996	1997-2001	1992-2001	1992-1996	1997-2001	1992-2001
TAMAÑO < 184.828,88 .....	0,9982	1,0078	<b>1,0041</b>	0,9955	1,0044	<b>1,0010</b>	1,0027	1,0034	<b>1,0030</b>
184.828,88 ≤ TAMAÑO < 352.355,29 .....	1,0155	1,0040	<b>1,0090</b>	1,0007	1,0064	<b>1,0034</b>	1,0148	0,9976	<b>1,0056</b>
352.355,29 ≤ TAMAÑO < 521.892,02 .....	1,0110	1,0186	<b>1,0152</b>	0,9968	1,0028	<b>1,0001</b>	1,0142	1,0158	<b>1,0151</b>
521.892,02 ≤ TAMAÑO < 1.041.665,86 .....	1,0186	1,0026	<b>1,0097</b>	1,0017	1,0019	<b>1,0018</b>	1,0169	1,0007	<b>1,0078</b>
1.041.665,86 ≤ TAMAÑO .....	1,0295	1,0421	<b>1,0365</b>	1,0008	1,0024	<b>1,0017</b>	1,0287	1,0396	<b>1,0347</b>

GRÁFICO 4

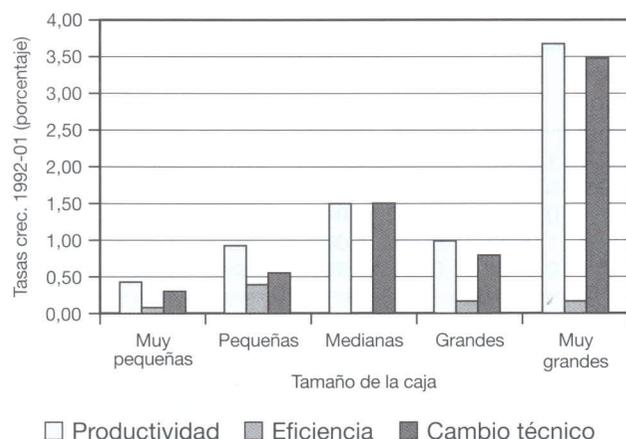
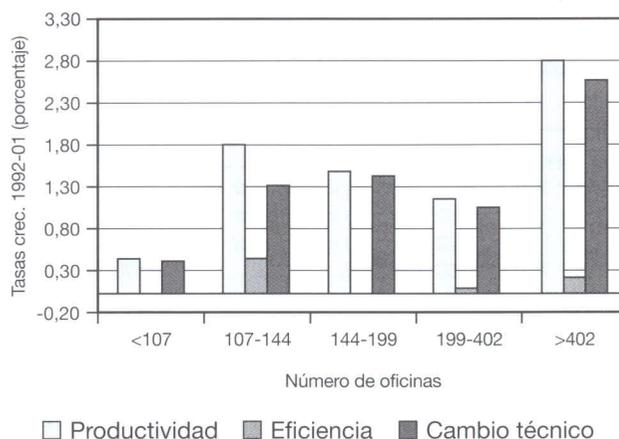
**PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA Y CAMBIO TÉCNICO**  
**Tamaño de la caja**


GRÁFICO 5

**PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA Y CAMBIO TÉCNICO**  
**Tamaño de la red de oficinas**


no de los tamaños considerados, ya que en el tramo de tamaño donde las ganancias de eficiencia han sido mayores, tan sólo han alcanzado el 0,34 por 100 y en el caso de las más pequeñas su aportación ha sido negativa para dos de los tamaños considerados durante el primer período. Por el contrario, ha sido el progreso técnico el principal motor del crecimiento de la productividad, especialmente para las cajas de tamaño más grande.

Con objeto de comprobar si existen pautas diferenciales según el tamaño de la red de oficinas (OFIC), el cuadro núm. 4 y el gráfico 5 muestran la relación entre crecimiento de productividad y sus componentes clasificando a las cajas en cinco grupos de cajas de acuerdo con el número de oficinas operativas. En el cuadro y el gráfico se observa que, para el período 1992-2001, similarmente al resultado obtenido con el tamaño, existe una relación clara y regular entre tamaño de la red de oficinas y ganancias de productividad. Así, el crecimiento de la productividad experimentado en la totalidad del período por las cajas con una red de oficinas con más de 402 oficinas fue del 2,78 por 100, más de seis veces

del experimentado por las cajas cuya red no alcanzaba las 106 oficinas (0,42 por 100). Los resultados para los dos subperíodos considerados presentan el mismo patrón, e incluso se acentúan en el primer subperíodo (14): mayores ganancias de productividad para las cajas con una red mayor.

El análisis de las fuentes de crecimiento de la productividad revela que la eficiencia no ha sido el motor de las ganancias de productividad para ninguno de los tamaños de red contemplados. Se observa una relación positiva entre tamaño de la red de oficinas y ganancias de eficiencia y progreso técnico, no obstante las ganancias de eficiencia han sido tan reducidas que no resultan relevantes para ninguno de los tamaños. En definitiva, puede afirmarse de nuevo que el progreso técnico ha sido el principal responsable del crecimiento de la productividad con independencia del tamaño de la red, y que existe una relación positiva entre tamaño de la red y ganancias de productividad alcanzadas, ganancias de eficiencia y progreso técnico experimentado.

CUADRO NÚM. 4

**RELACIÓN ENTRE PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA, CAMBIO TÉCNICO Y RED DE OFICINAS, 1992-2001**

INTERVALOS DE OFIC	PRODUCTIVIDAD		EFICIENCIA			CAMBIO TÉCNICO			
	1992-1996	1997-2001	1992-2001	1992-1996	1997-2001	1992-2001	1992-1996	1997-2001	1992-2001
OFIC < 106.....	1,0009	1,0065	<b>1,0042</b>	0,9968	1,0019	<b>1,0002</b>	1,0040	1,0045	<b>1,0040</b>
106 ≤ OFIC < 143.....	1,0129	1,0230	<b>1,0178</b>	0,9992	1,0101	<b>1,0045</b>	1,0138	1,0127	<b>1,0132</b>
143 ≤ OFIC < 199.....	1,0248	1,0068	<b>1,0148</b>	0,9971	1,0031	<b>1,0004</b>	1,0278	1,0037	<b>1,0144</b>
199 ≤ OFIC < 402.....	1,0125	1,0106	<b>1,0115</b>	1,0013	1,0006	<b>1,0009</b>	1,0112	1,0100	<b>1,0106</b>
402 ≤ OFIC.....	1,0208	1,0333	<b>1,0278</b>	1,0008	1,0031	<b>1,0021</b>	1,0200	1,0302	<b>1,0256</b>

CUADRO NÚM. 5

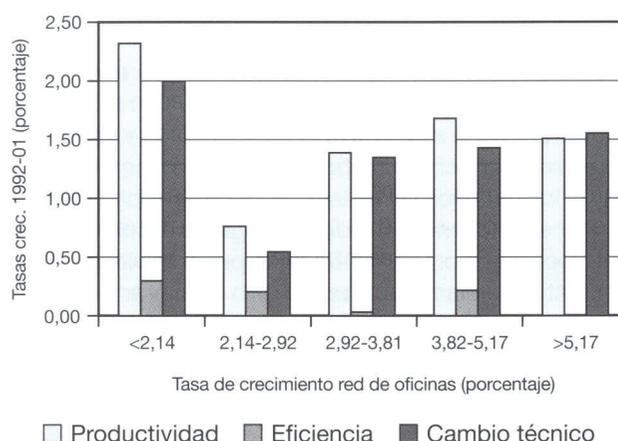
RELACIÓN ENTRE PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA, CAMBIO TÉCNICO Y CRECIMIENTO DE LA RED DE OFICINAS, 1992-2001

INTERVALOS DE CRECIMIENTO	PRODUCTIVIDAD			EFICIENCIA			CAMBIO TÉCNICO		
	1992-1996	1997-2001	1992-2001	1992-1996	1997-2001	1992-2001	1992-1996	1997-2001	1992-2001
CREC. OFIC (T) < 2,14 por 100 .....	1,0182	1,0276	<b>1,0230</b>	1,0006	1,0042	<b>1,0031</b>	1,0175	1,0234	<b>1,0198</b>
2,14 por 100 ≤ CREC. OFIC (T) < 2,92 por 100.	1,0107	1,0058	<b>1,0075</b>	0,9974	1,0075	<b>1,0021</b>	1,0133	0,9983	<b>1,0054</b>
2,92 por 100 ≤ CREC. OFIC (T) < 3,82 por 100.	1,0074	1,0188	<b>1,0138</b>	0,9995	1,0004	<b>1,0004</b>	1,0079	1,0184	<b>1,0134</b>
3,82 por 100 ≤ CREC. OFIC (T) < 5,17 por 100.	1,0102	1,0216	<b>1,0166</b>	1,0023	1,0022	<b>1,0023</b>	1,0079	1,0193	<b>1,0142</b>
5,17 por 100 ≤ CREC. OFIC (T).....	1,0269	1,0058	<b>1,0151</b>	0,9954	1,0031	<b>0,9997</b>	1,0317	1,0027	<b>1,0155</b>

No obstante el objetivo principal del trabajo es analizar el éxito de las políticas expansionistas de algunas cajas. El cuadro núm. 5 y el gráfico 6 presentan los resultados clasificando a las cajas según la tasa de crecimiento total de su red de oficinas —CREC. OFIC. (T)— entre los años 1992 y 2001. Los resultados, son dispares según el crecimiento de la red y no permiten concluir a simple vista ninguna pauta diferencial «regular» de ganancias de productividad de acuerdo con la magnitud de la expansión de la red. El único rasgo consistente es que, de nuevo, con independencia del grupo considerado, el progreso técnico es la principal fuente de crecimiento de la productividad.

Los cuadros núms. 6 y 7 y los gráficos 7 y 8 presentan los resultados distinguiendo entre expansión en los mercados naturales —CREC. OFIC. (N)— y expansión en otros mercados —CREC. OFIC. (O)— que no son los tradicionales de las cajas. Los resultados indican que existe una clara relación negativa entre crecimiento de la red en el mercado natural y ganancias de productividad mientras que, por el contrario, dicha relación es positiva para el crecimiento de la red en otros mercados. Dicho de otro modo, cuanto mayor es la expansión de la red en otros mercados distintos de los tradicionales, mayores son las ganancias de productividad, mientras que cuanto mayor es la expansión de la red en el mercado natural, meno-

GRÁFICO 6  
PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA Y CAMBIO TÉCNICO  
Crecimiento de la red de oficinas (porcentaje)



res son las ganancias de productividad. Concretamente, las cajas cuya red de oficinas en el mercado natural ha crecido más (más de un 3,78 por 100), han experimentado una ganancia media de productividad del 0,44 por 100 en todo el período, mientras que las que no han aumentado su red en sus mercados tradicionales (menos

CUADRO NÚM. 6

RELACIÓN ENTRE PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA, CAMBIO TÉCNICO Y OFIC DE OFICINAS EN EL MERCADO NATURAL, 1992-2001

INTERVALOS DE CRECIMIENTO	PRODUCTIVIDAD			EFICIENCIA			CAMBIO TÉCNICO		
	1992-1996	1997-2001	1992-2001	1992-1996	1997-2001	1992-2001	1992-1996	1997-2001	1992-2001
CREC. OFIC (N) < 0,30 por 100 .....	1,0167	1,0223	<b>1,0198</b>	0,9985	1,0043	<b>1,0017</b>	1,0183	1,0179	<b>1,0180</b>
0,30 por 100 ≤ CREC. OFIC (N) < 1,48 por 100.	1,0123	1,0228	<b>1,0177</b>	1,0001	1,0061	<b>1,0025</b>	1,0122	1,0166	<b>1,0152</b>
1,48 por 100 ≤ CREC. OFIC (N) < 2,28 por 100.	1,0220	1,0262	<b>1,0240</b>	1,0043	1,0004	<b>1,0029</b>	1,0176	1,0258	<b>1,0210</b>
2,28 por 100 ≤ CREC. OFIC (N) < 3,78 por 100.	1,0053	1,0149	<b>1,0106</b>	0,9995	1,0006	<b>1,0007</b>	1,0058	1,0133	<b>1,0100</b>
3,78 por 100 ≤ CREC. OFIC (N) .....	1,0171	0,9939	<b>1,0044</b>	0,9930	1,0045	<b>0,9999</b>	1,0243	0,9894	<b>1,0045</b>

CUADRO NÚM. 7

**RELACIÓN ENTRE PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA, CAMBIO TÉCNICO Y OFIC DE OFICINAS EN OTROS MERCADOS, 1992-2001**

INTERVALOS DE CRECIMIENTO	PRODUCTIVIDAD		EFICIENCIA			CAMBIO TÉCNICO			
	1992-1996	1997-2001	1992-2001	1992-1996	1997-2001	1992-2001	1992-1996	1997-2001	1992-2001
	CREC. OFIC (O) < 3,27 por 100 .....	1,0033	1,0076	<b>1,0064</b>	0,9983	1,0020	<b>1,0015</b>	1,0049	1,0055
3,27 por 100 ≤ CREC. OFIC (O) < 8,60 por 100.	1,0068	1,0152	<b>1,0112</b>	0,9914	1,0088	<b>1,0006</b>	1,0155	1,0064	<b>1,0106</b>
8,60 por 100 ≤ CREC. OFIC (O) < 14,11 por 100.	1,0141	1,0162	<b>1,0151</b>	1,0034	1,0026	<b>1,0025</b>	1,0107	1,0136	<b>1,0126</b>
14,11 por 100 ≤ CREC. OFIC (O) < 23,14 por 100.	1,0365	1,0114	<b>1,0225</b>	1,0013	0,9993	<b>1,0002</b>	1,0352	1,0122	<b>1,0223</b>
23,14 por 100 ≤ CREC. OFIC (O).....	1,0144	1,0291	<b>1,0225</b>	1,0009	1,0047	<b>1,0030</b>	1,0134	1,0242	<b>1,0194</b>

GRÁFICO 7

**PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA Y CAMBIO TÉCNICO**  
Crecimiento de la red en mercados naturales (porcentaje)

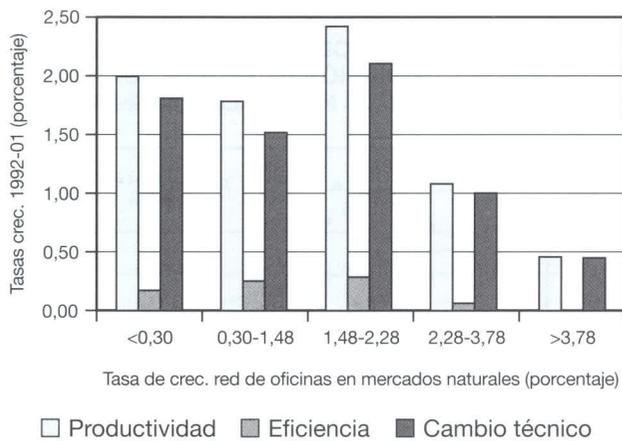
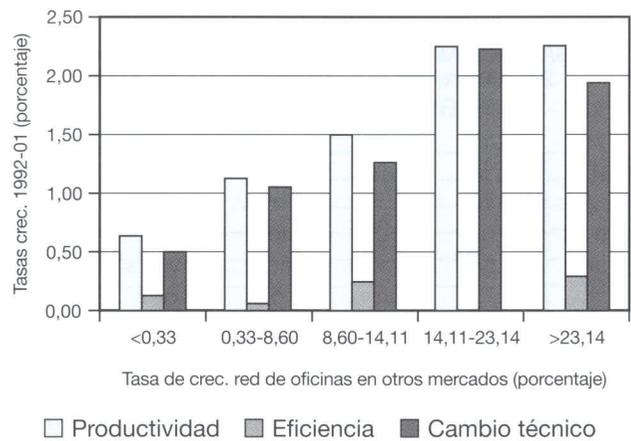


GRÁFICO 8

**PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA Y CAMBIO TÉCNICO**  
Crecimiento de la red en otros mercados (porcentaje)



del 0,3 por 100) experimentaron ganancias próximas al 2 por 100. Por el contrario, las cajas cuya red de oficinas en otros mercados ha crecido más (más de un 23,14 por 100) han experimentado una ganancia de productividad del 2,25 por 100 en todo el período, mientras que las que menos la han aumentado su red (menos del 3,27 por 100) experimentaron ganancias de sólo el 0,64 por 100. Esta relación «regular» entre intensidad de la expansión en los propios mercados y en otros mercados también se da en los dos subperíodos considerados y pone de relieve el éxito relativo de las estrategias de corte ofensivos respecto de las de corte defensivo.

Los gráficos 9 a 11 ilustran, para las medias del período 1992-2001, la inexistencia de una relación estadísticamente significativa entre expansión geográfica de la red en todo el territorio nacional y ganancias de productividad, de eficiencia y de progreso técnico.

Los gráficos 12 a 14 muestran la relación entre la intensidad de la expansión en los mercados naturales y

las ganancias de productividad, de eficiencia y de progreso técnico. Se observa cómo en este caso la relación es negativa y estadísticamente significativa: aquellas cajas con estrategias expansionistas de corte defensivo, que han intensificado su presencia en sus propios mercados, han experimentado menores ganancias de productividad.

Por su parte, los gráficos 15 a 17 ilustran la relación entre la intensidad de la expansión en otros mercados y las ganancias de productividad, de eficiencia y de progreso técnico. En este caso el resultado es el contrario, relación positiva y estadísticamente significativa: aquellas cajas con estrategias expansionistas de corte ofensivo que han intensificado su presencia otros mercados han experimentado mayores ganancias de productividad.

No obstante, estas conclusiones podrían estar condicionadas por el tamaño de la red, el tamaño medio de las oficinas, etc., en el sentido de que las cajas más

GRÁFICO 9

**INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS CAJAS DE AHORROS Y EXPANSIÓN NACIONAL DE SU RED DE OFICINAS (1992-2001)**

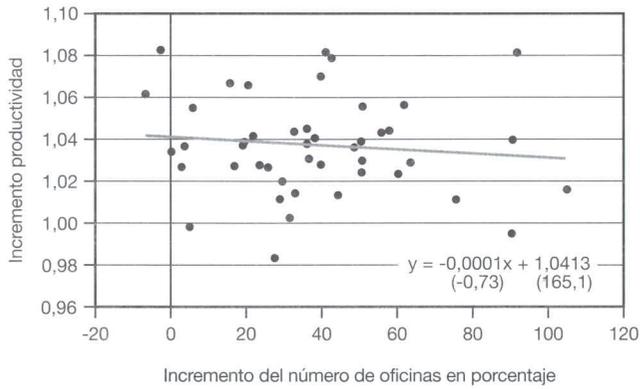


GRÁFICO 10

**CAMBIO TÉCNICO EN LAS CAJAS DE AHORROS Y EXPANSIÓN NACIONAL DE SU RED DE OFICINAS (1992-2001)**

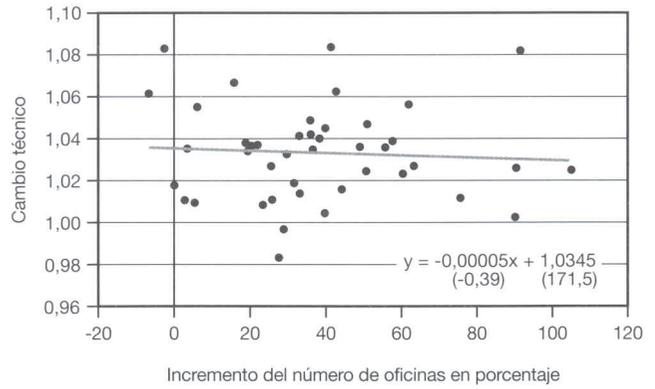


GRÁFICO 11

**GANANCIAS DE EFICIENCIA DE LAS CAJAS DE AHORROS Y EXPANSIÓN NACIONAL DE SU RED DE OFICINAS (1992-2001)**

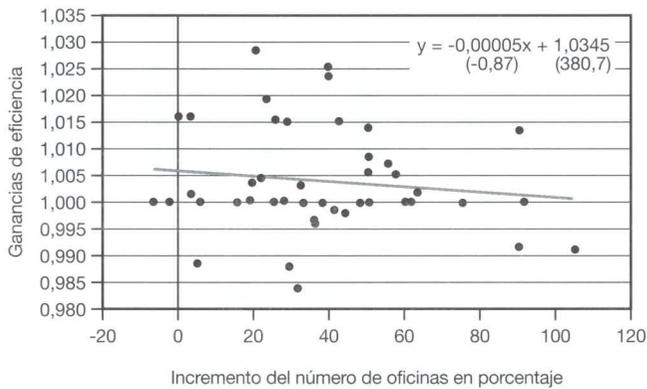


GRÁFICO 12

**INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS CAJAS DE AHORROS Y EXPANSIÓN DE SU RED DE OFICINAS EN LOS MERCADOS NATURALES (1992-2001)**

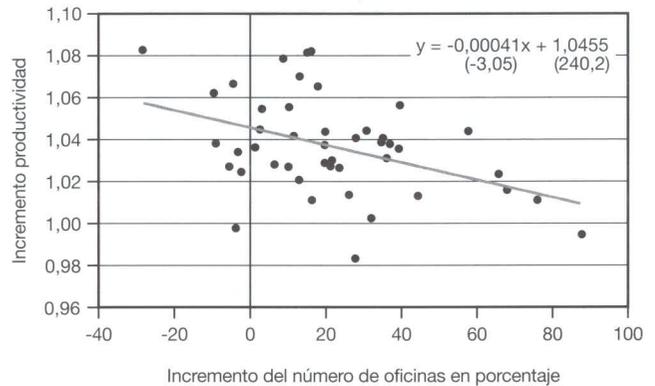


GRÁFICO 13

**CAMBIO TÉCNICO EN LAS CAJAS DE AHORROS Y EXPANSIÓN DE SU RED DE OFICINAS EN LOS MERCADOS NATURALES (1992-2001)**

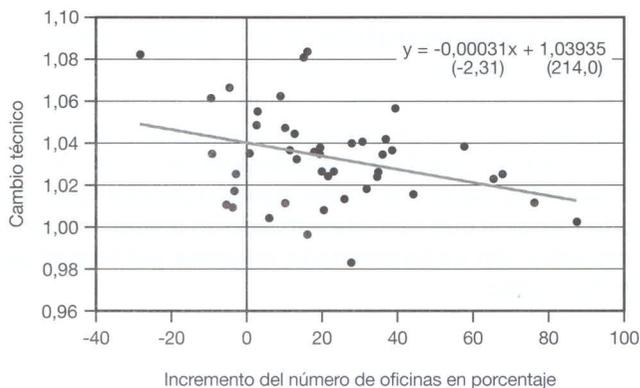


GRÁFICO 14

**GANANCIAS DE EFICIENCIA EN LAS CAJAS DE AHORROS Y EXPANSIÓN DE SU RED DE OFICINAS EN LOS MERCADOS NATURALES (1992-2001)**

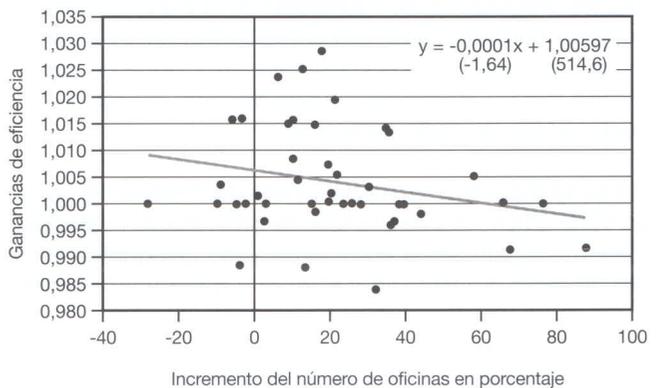


GRÁFICO 15

**INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS CAJAS DE AHORROS Y EXPANSIÓN DE SU RED DE OFICINAS EN OTROS MERCADOS (1992-2001)**

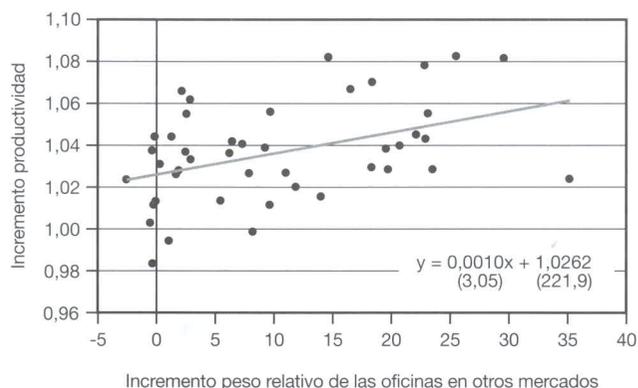
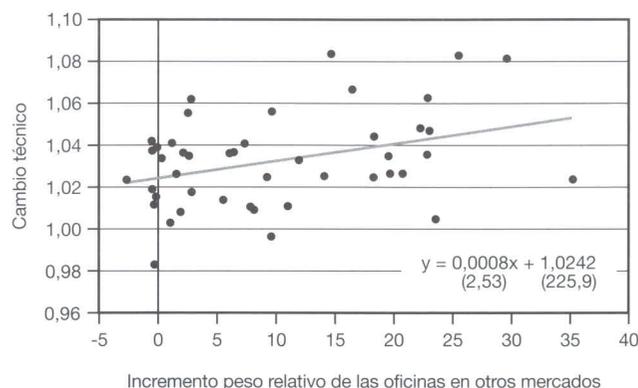


GRÁFICO 16

**CAMBIO TÉCNICO EN LAS CAJAS DE AHORROS Y EXPANSIÓN DE SU RED DE OFICINAS EN OTROS MERCADOS (1992-2001)**



CUADRO NÚM. 8

**EXPANSIÓN DE LA RED DE OFICINAS Y GANANCIAS DE PRODUCTIVIDAD DE LAS CAJAS DE AHORROS (1992-2001)**

VARIABLES INDEPENDIENTES	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	$\alpha$	$t - \alpha$	$\alpha$	$t - \alpha$	$\alpha$	$t - \alpha$
<i>Variable dependiente: Incremento de la productividad (1992-2001)</i>						
Constante .....	1,01E+00	122,4 (***)	1,01E+00	129,9 (***)	1,00E+00	147,8 (***)
Número de oficinas en 1992.....	2,18E-05	2.875 (***)	1,75E-05	2.496 (**)	1,46E-05	1.862 (*)
Tamaño medio de las oficinas en 1992 .....	1,39E-05	4.057 (***)	1,29E-05	3.818 (**)	1,37E-05	3.982 (***)
$\Delta$ número de oficinas 1992-2001.....	-1,37E-04	-1,250				
$\Delta$ número de oficinas 1992-2001 en mercado natural ..			-2,49E-04	-2.171 (**)		
$\Delta$ imp. relativa oficinas en otros mercados.....					4,39E-04	1.415
R <sup>2</sup> ajustado (porcentaje) .....	41,42		45,45		42,02	
<i>Variable dependiente: Ganancias de eficiencia (1992-2001)</i>						
Constante .....	1,01E+00	219,1 (***)	1,01E+00	229,7 (***)	1,00E+00	266,5 (***)
Número de oficinas en 1992.....	2,67E-06	0,631	6,22E-07	0,157	-1,08E-06	-0,247
Tamaño medio de las oficinas en 1992 .....	-1,50E-06	-0,780	-2,01E-06	-1.057	-1,69E-06	-0,882
$\Delta$ número de oficinas 1992-2001.....	-6,51E-05	-1,066				
$\Delta$ número de oficinas 1992-2001 en mercado natural ..			-1,19E-04	-1.836 (*)		
$\Delta$ imp. relativa oficinas en otros mercados.....					2,40E-04	1,392
R <sup>2</sup> ajustado (porcentaje) .....	-3,45		-1,75		-1,5	
<i>Variable dependiente: Cambio técnico (1992-2001)</i>						
Constante .....	1,00E+00	135,4 (***)	1,00E+00	139,9 (***)	9,97E-01	163,0 (***)
Número de oficinas en 1992.....	1,91E-05	2.814 (***)	1,69E-05	2.623 (**)	1,57E-05	2.229 (**)
Tamaño medio de las oficinas en 1992 .....	1,55E-05	5.015 (***)	1,49E-05	4.812 (***)	1,54E-05	4.968 (***)
$\Delta$ número de oficinas 1992-2001.....	-7,12E-05	-0,727				
$\Delta$ número de oficinas 1992-2001 en mercado natural ..			-1,28E-04	-1.217		
$\Delta$ imp. relativa oficinas en otros mercados.....					1,91E-04	0,683
R <sup>2</sup> ajustado (porcentaje) .....	48,12		49,28		48,04	

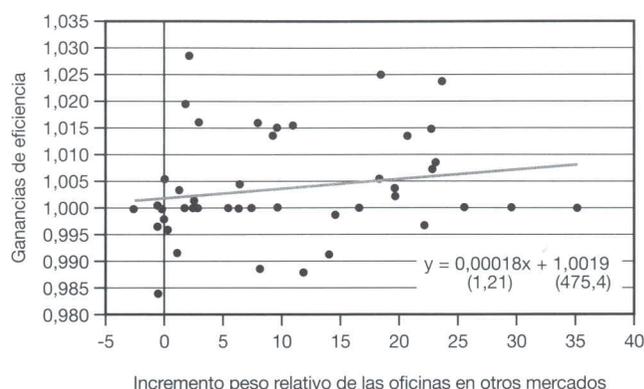
(\*) Significativo al 10 por 100.

(\*\*) Significativo al 5 por 100.

(\*\*\*) Significativo al 1 por 100.

GRÁFICO 17

**GANANCIAS DE EFICIENCIA DE LAS CAJAS DE AHORROS Y EXPANSIÓN DE SU RED DE OFICINAS EN OTROS MERCADOS (1992-2001)**



grandes, las que mayor crecimiento de productividad han tenido, son las que por su tamaño pueden penetrar más fácilmente en otros mercados. Al objeto de controlar por estas variables, el cuadro núm. 8 presenta los resultados de ocho regresiones auxiliares donde se controla por estas variables. Los resultados indican que si bien, el tamaño inicial de la red de oficinas y su tamaño medio inciden de forma positiva y significativa en las ganancias de productividad para el período 1992-2001, se sigue manteniendo el resultado de que las estrategias defensivas (expansiones en el mercado natural) inciden negativa y significativamente en la productividad, mientras que las estrategias de corte ofensivo (expansión en otros mercados) tienen incidencia positiva, aunque no significativa. Los cuadros núms. 9 y 10 presentan los resultados de las mismas regresiones para los períodos 1992-1996 y 1997-2001. Siendo el período 1997-2001 donde las relaciones anteriores se da con mayor intensidad y significatividad estadística.

CUADRO NÚM. 9

**EXPANSIÓN DE LA RED DE OFICINAS Y GANANCIAS DE PRODUCTIVIDAD DE LAS CAJAS DE AHORROS (1992-1996)**

VARIABLES INDEPENDIENTES	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	$\alpha$	t- $\alpha$	$\alpha$	t- $\alpha$	$\alpha$	t- $\alpha$
<i>Variable dependiente: Incremento de la productividad (1992-1996)</i>						
Constante .....	9,81E-01	73,5 (***)	9,82E-01	77,1 (***)	9,81E-01	83,1 (***)
Número de oficinas en 1992.....	4,56E-06	0,347	4,25E-06	0,332	4,22E-06	0,303
Tamaño medio de las oficinas en 1992 .....	2,39E-05	3.843 (***)	2,37E-05	3.861 (***)	2,40E-05	4.013 (***)
$\Delta$ número de oficinas 1992-1996.....	-2,02E-05	-0,055				
$\Delta$ número de oficinas 1992-1996 en mercado natural ..			-9,37E-05	-0,254		
$\Delta$ imp. relativa oficinas en otros mercados.....					3,07E-05	0,032
R <sup>2</sup> ajustado (porcentaje) .....	23,45		23,56		23,45	
<i>Variable dependiente: Ganancias de eficiencia (1992-1996)</i>						
Constante .....	9,84E-01	106,3 (***)	9,84E-01	111,4 (***)	9,87E-01	120,2 (***)
Número de oficinas en 1992.....	-2,08E-06	-0,229	-5,28E-07	-0,059	3,10E-07	0,032
Tamaño medio de las oficinas en 1992 .....	5,49E-06	1.272	5,33E-06	1.253	4,64E-06	1.113
$\Delta$ número de oficinas 1992-1996.....	1,60E-04	0,629				
$\Delta$ número de oficinas 1992-1996 en mercado natural ..			1,59E-04	0,622		
$\Delta$ imp. relativa oficinas en otros mercados.....					-1,88E-04	-0,284
R <sup>2</sup> ajustado (porcentaje) .....	-2,64		-2,67		-3,35	
<i>Variable dependiente: Cambio técnico (1992-1996)</i>						
Constante .....	9,98E-01	98,8 (***)	9,98E-01	104,0 (***)	9,94E-01	110,9 (***)
Número de oficinas en 1992.....	6,74E-06	0,679	4,80E-06	0,499	3,83E-06	0,363
Tamaño medio de las oficinas en 1992 .....	1,83E-05	3.886 (***)	1,82E-05	3.941 (***)	1,93E-05	4.247 (***)
$\Delta$ número de oficinas 1992-1996.....	-1,86E-04	-0,674				
$\Delta$ número de oficinas 1992-1996 en mercado natural ..			-2,63E-04	-0,946		
$\Delta$ imp. relativa oficinas en otros mercados.....					2,39E-04	0,333
R <sup>2</sup> ajustado (porcentaje) .....	26,99		27,67		26,45	

(\*) Significativo al 10 por 100.  
 (\*\*) Significativo al 5 por 100.  
 (\*\*\*) Significativo al 1 por 100.

CUADRO NÚM. 10

EXPANSIÓN DE LA RED DE OFICINAS Y GANANCIAS DE PRODUCTIVIDAD DE LAS CAJAS DE AHORROS (1997-2001)

VARIABLES INDEPENDIENTES	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	$\alpha$	$t-\alpha$	$\alpha$	$t-\alpha$	$\alpha$	$t-\alpha$
<i>Variable dependiente: Incremento de la productividad (1997-2001)</i>						
Constante .....	1,03E+00	80,3 (***)	1,04E+00	79,8 (***)	1,02E+00	88,9 (***)
Número de oficinas en 1997.....	2,70E-05	2.984 (***)	2,08E-05	2.470 (**)	2,08E-05	2.213 (**)
Tamaño medio de las oficinas en 1997 .....	6,70E-06	1.669	3,40E-06	0,858	4,77E-06	1.060
$\Delta$ número de oficinas 1997-2001.....	-5,09E-04	-1.868 (*)				
$\Delta$ número de oficinas 1997-2001 en mercado natural ..			-1,01E-03	-3.017 (***)		
$\Delta$ imp. relativa oficinas en otros mercados.....					8,83E-04	1.188
R <sup>2</sup> ajustado (porcentaje) .....	20,92		29,78		17,05	
<i>Variable dependiente: Ganancias de eficiencia (1997-2001)</i>						
Constante .....	1,02E+00	133,7 (***)	1,03E+00	125,8 (***)	1,02E+00	153,0 (***)
Número de oficinas en 1997.....	9,90E-07	0,184	-6,44E-07	-0,122	-1,08E-06	-0,198
Tamaño medio de las oficinas en 1997 .....	-4,32E-06	-1.806 (*)	-5,21E-06	-2.105 (**)	-5,18E-06	-1.977 (*)
$\Delta$ número de oficinas 1997-2001.....	-1,32E-04	-0,812				
$\Delta$ número de oficinas 1997-2001 en mercado natural ..			-2,71E-04	-1,298		
$\Delta$ imp. relativa oficinas en otros mercados.....					3,73E-04	0,863
R <sup>2</sup> ajustado (porcentaje) .....	1,87		4,22		2,07	
<i>Variable dependiente: Cambio técnico (1997-2001)</i>						
Constante .....	1,01E+00	70,1 (***)	1,01E+00	67,0 (***)	9,98E-01	78,5 (***)
Número de oficinas en 1997.....	2,58E-05	2.557 (**)	2,13E-05	2.184 (**)	2,18E-05	2.095 (**)
Tamaño medio de las oficinas en 1997 .....	1,10E-05	2.459 (**)	8,65E-06	1.884 (*)	1,00E-05	2.009 (*)
$\Delta$ número de oficinas 1997-2001.....	-3,76E-04	-1,234				
$\Delta$ número de oficinas 1997-2001 en mercado natural ..			-7,29E-04	-1.885 (*)		
$\Delta$ imp. relativa oficinas en otros mercados.....					4,91E-04	0,597
R <sup>2</sup> ajustado (porcentaje) .....	20,89		24,49		18,66	

(\*) Significativo al 10 por 100.

(\*\*) Significativo al 5 por 100.

(\*\*\*) Significativo al 1 por 100.

## VII. CONCLUSIONES

Este trabajo se ha ocupado de analizar el impacto de la expansión geográfica de las cajas de ahorros españolas sobre su productividad. La relación se ha examinado contemplando, por un lado, distintas estrategias expansivas para cada una de las entidades (crecimiento global, expansión en los mercados geográficos tradicionales y expansión en otros mercados) y, por otro, considerando cómo estas distintas estrategias pueden afectar a la productividad y cada uno de sus componentes: cambio en la eficiencia, o *catching-up*, y cambio técnico.

Los resultados pueden agruparse en varios planos. Por una parte, los resultados globales de productividad indican un crecimiento de la productividad en el sector, especialmente durante la segunda parte del período considerado (1997-2001), pese a que muchas cajas

estaban aún inmersas en costosas fusiones. Asimismo, la descomposición de la productividad en sus componentes (*catching up*, o cambio en eficiencia, y cambio técnico) indica que, con mucha diferencia, ha sido el cambio técnico el factor que ha propiciado en mayor medida que las cajas estén produciendo en la actualidad mayores cantidades de *outputs* para niveles de *inputs* dados. Es un resultado parcialmente coincidente con trabajos previos que, por haber sido publicados en momentos relativamente lejanos (inicios y mediados de los noventa), no se han ocupado de lo que podríamos denominar la era post-desregulación, esto es, los años en los que las cajas más se han expandido tras adaptarse al nuevo entorno regulatorio. Con respecto a estos otros trabajos (básicamente Pastor, 1995; Grifell-Tatjé y Lovell, 1996, 1997), debemos destacar la homogeneidad obtenida con respecto al cambio en la eficiencia o *catching up*, escasamente responsable del cambio productivo experimentado en el sector.

En este trabajo nos hemos ocupado explícitamente de cómo las distintas estrategias expansivas por las que han optado las cajas de ahorros han podido incidir en su cambio productivo. Para ello, no contemplamos únicamente la posibilidad que se les brindó a las cajas de expandirse por otras zonas geográficas donde su presencia estaba vetada, lo que hemos definido como estrategias ofensivas, sino que también se ha contemplado la posibilidad de estrategias de corte más defensivo, en las que las entidades buscaban hacerse más fuertes en aquellas plazas en las que ya estaban establecidas, e incluso la posibilidad de estrategias mixtas, si bien son muy pocas entidades las que han seguido esta última vía de expansión.

Los resultados obtenidos sugieren que las estrategias de corte más defensivo, seguidas por aquellas entidades que se expanden mayoritariamente por sus mercados de actuación habituales (lo que hemos definido como mercados naturales), se relacionan de forma negativa con la productividad: a mayores tasas de crecimiento en dichos mercados, las ganancias de productividad son más bajas. Por el contrario, las empresas que han centrado sus estrategias expansivas en mercados en los que nunca habían estado presentes experimentan mayores ganancias de productividad.

Los resultados indican que las mayores ganancias de productividad se dan durante el período 1997-2001. Precisamente, alrededor de 1996-1997 es cuando las cajas se han expandido más intensamente, una vez terminados los procesos de fusión en los que muchas de ellas se vieron envueltas.

## NOTAS

(\*) Los autores desean agradecer la ayuda financiera de FUNCAS. Jose M. Pastor también agradece el apoyo financiero de la Generalitat Valenciana (GV01-129) y de la DGCYT (SEC2002-03651).

(1) Algunas excepciones por razones históricas son Ibercaja en La Rioja, Bancaja en Albacete, etcétera.

(2) De acuerdo con FUENTELESZ y GÓMEZ (1998), el ámbito de operación habitual de las cajas de ahorros se definiría en contraposición al ámbito de actuación complementario, de manera que el primero estaría constituido por todo el territorio de la provincia en la que radica la sede central de la caja en cuestión, mientras que el carácter complementario se otorgaría a aquellas plazas situadas en el territorio de otras provincias donde la caja en cuestión estuviera ya establecida (con la condición de que, en el conjunto de este territorio, la entidad tuviera abiertas más de tres oficinas), o bien al territorio de una provincia en que no tuviese sede central ninguna caja de ahorros.

(3) Véase, por ejemplo, ANGELINI y CETORELLI (1999), BIKKER y HAAF (2002), CORVOISIER y GROPP (2002), DE YOUNG y HUNTER (2002), STIROH y STRAHAN (2004), McANDREWS y STRAHAN (2002), UNITE y SULLIVAN (2002), WRIGHT (2002).

(4) BERGER y MESTER (2003) investigan los efectos sobre el cambio técnico y la eficiencia de los bancos americanos tras la desregulación. MUKHERJEE, RAY y MILLER (2001) exploran el crecimiento de la pro-

ductividad de una muestra de bancos de los EE.UU. en el período post-desregulación. TIRTIROGLU, DANIELS y TIRTIROGLU (1998) analizan, después de controlar por varias variables explicativas, si la desregulación ha afectado a la PTF (productividad total de los factores) de los bancos comerciales de EE.UU. durante el período 1946-1995. WHEELLOCK y WILSON (1999) analizan los efectos de la desregulación en la eficiencia, productividad y cambio técnico de los bancos comerciales de EE.UU. Finalmente, WORTHINGTON (1999) investiga el crecimiento de la productividad de las cooperativas de crédito norteamericanas durante el período posterior a la desregulación.

(5) Por ejemplo, KUMBHAKAR *et al.* (2001), GRIFELL-TATJÉ y LOVELL (1996), el de GRIFELL-TATJÉ y LOVELL (1997) y el de PASTOR (1995).

(6) Así, MERRETT (2002) muestra que la desregulación que permite a los bancos australianos operar internacionalmente ha favorecido que los bancos operaran en países extranjeros y ampliaran el rango y alcance de las operaciones y productos que ofrecen. RAMIREZ (2003) encuentra que la prohibición de apertura de oficinas en EE.UU. ha sido una causa importante de quiebras bancarias en EE.UU. WALL (2003) presenta resultados que demuestran que la desregulación tiende a disminuir la creación de empresas en algunas regiones y a aumentarlo en otras. CYREE, WANSLEY y BOEHM (2000) analizan los determinantes del crecimiento de los bancos encontrando que los bancos más grandes son los que más probablemente crecen externamente.

(7) Más concretamente, caja y depósitos en bancos centrales, entidades de crédito y créditos sobre clientes.

(8) Obligaciones y otros valores de renta fija y deudas del Estado.

(9) Acciones y otros títulos de renta variable, participaciones y participaciones en empresas del grupo.

(10) Entidades de crédito, débitos a clientes, débitos representados por valores negociables y pasivos subordinados.

(11) GROSSKOPF (2003) presenta una panorámica del índice de Malmquist indicando que, pese a su nombre, no fue formulado como tal por STEN MALMQUIST, sino por CAVES, CHRISTENSEN y DIEWERT (1982).

(12) Si, por el contrario, hubiese sido minimizadora de *inputs*, la interpretación sería la contraria. En el sector bancario es razonable adoptar dicha orientación.

(13) Para evitar el sesgo que se produce cuando las series son largas se ha procedido al cálculo de sendos índices basados en pares de años consecutivos  $t$  y  $t + 1$ , y se ha calculado la media geométrica de ambos.

(14) Si bien, en este caso, las mayores ganancias de productividad se dieron para las cajas cuya red de oficinas tenían un tamaño medio comprendido entre las 144 y las 199 oficinas.

## BIBLIOGRAFÍA

- AKHIGBE, A., y WHYTE, A. M. (2003), «Changes in market assessments of bank risk following the Riegle-Neal Act of 1994», *Journal of Banking & Finance*, 27: 87-102.
- ALTUNBAS, Y.; GARDENDER, E. P. M.; MOLYNEUX, P., y MOORE, B. (2001), «Efficiency in European banking», *European Economic Review*, 45: 1931-1955.
- ANGELINI, P., y CETORELLI, N. (1999), «Bank competition and regulatory reform: The case of the Italian banking industry», *Federal Reserve of Chicago, Working Papers Series*, Research Department (WP-99-32).
- AVERY, R. B.; BOSTIC, R. W.; CALEM, Pauls S., y CANNER, G. B. (1999), «Consolidation and bank branching patterns», *Journal of Banking & Finance*, 23: 497-532.

- AVKIRAN, N. K. (2000), «Rising productivity of Australian trading banks under deregulation 1986-1995», *Journal of Economics and Finance*, Federal Reserve Bank of St. Louis, *Working Paper 2002-032B*.
- BERGER, A. (2003), «The efficiency effects of a single market for financial services in Europe», *European Journal of Operational Research*, 150: 466-481.
- BERGER, A. N.; DEMSETZ, R. S., y STRAHAN, Philip E. (1999), «The consolidation of the financial services industry: Causes, consequences, and implications for the future», *Journal of Banking & Finance*, 23: 135-194.
- BERGER, A. N.; DE YOUNG, R.; GENAY, H., y UDELL, G. F. (1999b), «Globalization of financial institutions: Evidence from cross-border banking performance», Federal Reserve of Chicago, *Working Papers Series*, Research Department (WP-99-25).
- BERGER, A. N., y DE YOUNG, R. (2001), «The effects of geographic expansion on bank efficiency», *Journal of Financial Services Research*, 19 (2/3): 163-194.
- (2003), «Technological progress and the geographic expansion of the banking industry», *Working Paper*, marzo.
- BERGER, A. N., y MESTER, L. J. (2003), «Explaining the dramatic changes in performance of US banks: technological change, deregulation, and dynamic changes in competition», *Journal of Financial Intermediation*, 12: 57-95.
- BIKKER, J. A., y HAAF, K. (2002), «Competition, concentration and their relationship: An empirical analysis of the banking industry», *Journal of Banking & Finance*, 26: 2191-2214.
- BONACCORSI DI PATTI, E., y GOBBI, G. (2001), «The changing structure of local credit markets: Are small businesses special?», *Journal of Banking & Finance*, 25: 2209-2237.
- CALEM, P. S., y NAKAMURA, L. I. (1988), «Branch banking and the geography of bank pricing», *Review of Economics and Statistics*, 80, noviembre: 600-610.
- CANHOTO, A., y DERMINE, J. (2003), «A note on banking efficiency in Portugal, New vs. Old banks», *Journal of Banking & Finance*, 27 (11): 2087-98.
- CARBÓ, S.; LÓPEZ, R., y RODRÍGUEZ, F. (2002), «Medición de la competencia en los mercados bancarios de las regiones españolas», mimeo.
- CARROW, K. A., y HERON, R. A. (1998), «The interstate banking and branching efficiency act of 1994: A wealth event for acquisition targets», *Journal of Banking & Finance*, 22: 175-196.
- CARROW, K. A., y LEE, W. B. (1997), «State passage of interstate banking legislation: An analysis of firm, legislative, and economic characteristics», *Journal of Banking & Finance*, 21: 1017-1043.
- CASU, B.; GIRARDONE, C. y MOLYNEUX, P. (2003), «Productivity change in European banking: A comparison of parametric and non-parametric approaches», *Comunicación presentada en 8EWEPA*, Oviedo, España: 24-27 septiembre.
- CAVES, D.W., CHRISTENSEN, L. R. y DIEWERT, W. E. (1982), «The economic theory of index numbers and the measurement of input, output and productivity», *Econometrica*, 50: 1393-1414.
- CORVOISIER, S., y GROPP, R. (2002), «Bank concentration and retail interest rates», *Journal of Banking & Finance*, 26: 2155-2189.
- CYREE, K. B.; WANSLEY, J. W., y BOEHM, T. P. (2000), «Determinants of bank growth choice», *Journal of Banking & Finance*, 24: 709-734.
- DE YOUNG, R.; HASAN, I., y KIRCHHOFF, Bruce (1998), «The impact of out-of-state entry on the cost efficiency of local commercial banks», *Journal of Economics and Business*, 50: 191-203.
- DE YOUNG, R.; HUGHES, J. P., y CHOON-GEOL, M. (2001), «Efficient risk-taking and regulatory covenant enforcement in a deregulated banking industry», *Journal of Economics and Business*, 53: 255-282.
- DE YOUNG, R., y HUNTER, W. C. (2002), «Deregulation, the Internet, and the competitive viability of large banks and community banks», *The Future of Banking*, editor, Benton Gup Greenwood Press Quorum Books.
- DYSON, R. G.; ALLEN, R.; CAMANHO, A. S.; PODINOVSKI, V. V.; SARRICO, C. S., y SHALE, E. A. (2001), «Pitfalls and protocols in DEA», *European Journal of Operational Research*, 132 (2): 260-273.
- EMMONS, W. R.; GILBERT, R. A., y YEAGER, T. J. (2001), «The Importance of scale economies and geographic diversification in community bank mergers», Federal Reserve Bank of St. Louis, *Working Paper 2001-024A*.
- FRASER, D. R., HOOTON, J. L., y KOLARI, J. W. (1997), «The wealth effects of interstate branching», *Journal of Banking & Finance*, 21: 589-611.
- FREEMAN, D. G. (2002), «Did state bank branching deregulation produce large growth effects?», *Economics Letters*, 75: 383-389.
- FUENTELSAZ, L., y GÓMEZ, J. (1998), «Liberalización y ámbito geográfico de actuación: un análisis para las cajas de ahorros», *Papeles de Economía Española*, 74-75: 190-201.
- (2001), «Strategic and queue effects at entry in Spanish banking», *Journal of Economics and Management Strategy*, vol. 10, n.º 4.
- FUENTELSAZ, L.; GÓMEZ, J., y POLO, Y. (2002), «Followers' entry timing: Evidence from the Spanish banking sector after deregulation», *Strategic Management Journal*, 23: 245-264.
- (2004), «La expansión de la red de oficinas de las cajas de ahorros. Una perspectiva estratégica», *PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO*, 80: 57-71.
- GRIFELL-TATJÉ, E., y LOVELL, C. A. K. (1996), «Deregulation and productivity decline: The case of Spanish savings», *European Economic Review*, 40 (6): 1281-1303.
- (1997), «The sources of productivity change in Spanish banking. European», *European Journal of Operational Research*, 98: 365-381.
- GROSSKOPF, S. (2003), «Some remarks on productivity and its decomposition», *Journal of Productivity Analysis*, 20 (3): 459-474.
- HANNAN, T., y PRAGER, R. A. (1998), «The relaxation of entry barriers in the banking industry: An empirical investigation», *Journal of Financial Services Research*, 14 (3): 171-188.
- HAO, J.; HUNTER, W. C., y YANG, W. K. (2001), «Deregulation and efficiency: the case of private Korean banks», *Journal of Economics and Business*, 53: 237-254.
- HART, J. R., y APILADO, V. P. (2002), «Inexperienced banks and interstate mergers», *Journal of Economics and Business*, 54: 313-330.
- HUGHES, J. P.; LANG, W.; MESTER, L. J., y MOON, C. (1996), «Efficient banking under interstate branching», *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 28, n.º 4: 1045-1075.
- ISIK, I., y HASSAN, M. K. (2003), «Financial deregulation and total factor productivity change: An empirical study of Turkish commercial banks», *Journal of Banking & Finance*, 27: 1455-1485.
- JAYARTNE, J., y STRAHAN, P. E. (1996), «The finance-growth nexus: Evidence from bank branch deregulation», *The Quarterly Journal of Economics*, agosto: 639-670.
- (1997), «The benefits of branching deregulation», *Economic Policy Review*, diciembre: 13-29, vol. 3, n.º 4.
- (1999), «The benefits of branching deregulation», *Regulation*, 8, volumen 22 (1).

- KANO, M., y TSUTSUI, Y. (2002), «Geographical segmentation in Japanese bank loan markets», *Regional Science and Urban Economics*, 33 (2): 157-174.
- KRAFT, E., y TIRTIROGLU, D. (1998), «Bank efficiency in Croatia: A stochastic-frontier analysis», *Journal of Comparative Economics*, 26: 282-300.
- KUMBHAKAR, S. C.; LOZANO-VIVAS, A.; LOVELL, C. A. L., y HASSAN, I. (2001), «The effects of deregulation on the performance of financial institutions: The case of Spanish savings banks», *Journal of Money, Credit, and Banking*, 33 (1): 101-120.
- MATASAR, A. B., y HEINEY, J. N. (2000), «Lemonade of lemon?: Riegel-Neal and the consolidation of American banking», *IAER*, mayo, volumen 6, n.º 2: 249-258.
- MAUDOS, J.; PASTOR, J. M.; PÉREZ, F., y QUESADA, J. (2002), «Cost and profit efficiency in European banks», *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 12: 33-58.
- MAUDOS, J., y PASTOR, J. M. (2002), «Cost and profit efficiency in the Spanish banking sector (1985-1996): a non-parametric approach», *Applied Financial Economics*, 13: 1-12.
- MCANDREWS, J. J., y STRAHAN, P. E. (2002), «Deregulation, correspondent banking, and the role of the Federal Reserve», *Journal of Financial Intermediation*, 11: 320-343.
- MERRETT, D. T. (2002), «The internationalization of Australian banks», *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 12: 377-397.
- MUKHERJEE, K.; RAY, S. C., y MILLER, S. M. (2001), «Productivity growth in large US commercial banks: The initial post-deregulation experience», *Journal of Banking & Finance*, 25: 913-939.
- PASTOR, J. M. (1995), «Eficiencia, cambio productivo y técnico en los bancos y cajas de ahorros españolas: un análisis frontera no paramétrico», *Revista de Economía Aplicada*, 12 (1): 35-73.
- (1999), «Efficiency and risk management in Spanish banking: a method to decompose risk», *Applied Financial Economics*, 9: 371-384.
- (2002), «Credit risk and efficiency in the European banking system: A three-stage analysis», *Applied Financial Economics*, 12 (12): 895-911.
- RAMÍREZ, C. D. (2003), «Did branch banking restrictions increase bank failures? Evidence from Virginia and West Virginia in the late 1920s», *Journal of Economics and Business*, 55: 331-352.
- SHIERS, A. F. (2002), «Branch banking, economic diversity and bank risk», *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 42: 587-598.
- STIROH, K. J., y STRAHAN, P. H. (2003), «Competitive dynamics of deregulation: Evidence from US banking», *Journal of Money, Credit, and Banking*, 35 (5): 801-828.
- STRAHAN, P. E. (2002), «The real effects of US banking deregulation», Wharton. *Working Paper 02-39*.
- TIRTIROGLU, D.; DANIELS, K. N., y TIRTIROGLU, E. (1998), «Total factor productivity growth and regulation in US commercial banking during 1946-1995: An empirical investigation», *Journal of Economics and Business*, 50: 171-189.
- UNITE, A. A., y SULLIVAN, M. J. (2003), «The effect of foreign entry and ownership structure on the Philippine domestic banking market», *Journal of Banking & Finance*, 27: 2323-45.
- WALL, H. J. (2003), «Entrepreneurship and the deregulation of banking», Federal Reserve Bank of St. Louis, *Working Paper 2002-032B*.
- WHEELOCK, D. C., y WILSON, P. W. (1999), «Technical progress, inefficiency, and productivity change in US banking, 1984-1993», *Journal of Money, Credit, and Banking*, 31: 212-234.
- WORTHINGTON, A. C. (1999), «Malmquist indices of productivity change in Australian financial services», *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 9: 303-320.
- WRIGHT, A. (2002), «The impact of competition on the operations of foreign banks in Australia in the post-deregulation period», *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 12: 359-375.

# Consolidación, expansión y localización de las oficinas bancarias en España: 1995-2002

Cristina Bernad  
Lucio Fuentelsaz  
Jaime Gómez (\*)

## I. INTRODUCCIÓN

La prestación de servicios bancarios ha sido una actividad altamente regulada durante muchos años. Debemos recordar que hasta finales de los años ochenta las entidades de depósito debían hacer frente a numerosas restricciones que les impedían, por ejemplo, decidir libremente acerca de su estrategia de precios —los tipos de interés, tanto los de activo como los de pasivo, eran determinados por el Banco de España— o abrir nuevas oficinas fuera de un ámbito de actuación determinado. Durante los últimos años setenta, y fundamentalmente a lo largo de la década de los ochenta, se eliminan progresivamente la mayoría de las restricciones, por lo que en la actualidad las entidades financieras pueden utilizar, a la hora de competir, una amplia gama de variables (1).

Aunque la liberalización ofrece, sin duda, nuevas posibilidades a las empresas y ha permitido la entrada en el mercado de competidores que hasta entonces no podían acceder al mismo (es el caso de la banca extranjera o de las cajas de ahorros fuera de su ámbito tradicional de actuación) también plantea algunos interrogantes en torno a sus consecuencias. Por un lado, las barreras legales a la entrada podrían haber permitido operar dentro de la industria a empresas relativamente ineficientes, cuya posición apenas se veía amenazada porque gozaban de cierto poder de monopolio en sus mercados locales (2). Si este fuera el caso, la consecuencia esperada de la liberalización sería la desaparición de aquellas entidades menos eficientes, incapaces de sobrevivir en el nuevo entorno competitivo.

Un segundo interrogante tiene que ver con la política de apertura (o cierre) de oficinas seguida por las entidades bancarias. Se ha argumentado en ocasiones que

el sector bancario en España se encontraba sobredimensionado, y una de las razones que se utilizaban para justificar este exceso de oficinas es que las entidades, ante la imposibilidad de competir en precios o acceder a nuevos mercados, optaron por mejorar el servicio ofrecido mediante la apertura de nuevas oficinas dentro de su ámbito de actuación. En este caso, las últimas oficinas se habrían establecido, probablemente, en mercados menos atractivos, convirtiéndose en oficinas no rentables una vez eliminadas las restricciones legales sobre los precios y las propias redes. Evidentemente, el cierre de estas oficinas podría haber sido la consecuencia no deseada de la apertura de los mercados (3).

En definitiva, tanto la progresiva desaparición de las entidades menos eficientes como el cierre de las oficinas escasamente rentables o la posibilidad para algunos intermediarios de acceder a nuevos mercados deberían haber tenido consecuencias claras desde el punto de vista de la estructura de la red de oficinas de las entidades financieras y las decisiones de localización de éstas. En todo caso, el aumento neto en el número de oficinas que se ha producido en los últimos años no debería esconder que, en determinados mercados, esta cifra podría haberse visto reducida, con la consiguiente disminución en el nivel de servicio prestado. El objetivo de este trabajo es realizar una primera aproximación detallada a este fenómeno que permita esclarecer el grado en el que estos procesos han podido tener consecuencias dispares sobre los municipios en los que operan los distintos intermediarios financieros.

Para ello, la primera parte de nuestro trabajo, eminentemente descriptiva, pone de manifiesto la importancia que los procesos de fusión y adquisición y el acceso a nuevos mercados han tenido en el sector bancario español en los últimos años, centrando su atención, en

la parte final, en los patrones de localización de oficinas de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Tras esto, la segunda parte trata de evaluar de forma más rigurosa en qué medida las intuiciones extraídas en el primer apartado son confirmadas por la evidencia empírica. Con esta finalidad, estimamos un modelo en el que el número de oficinas que opera en un determinado mercado viene determinado por variables como el número de habitantes, la densidad de población o la renta de los individuos que residen en aquél.

## II. LIBERALIZACIÓN, CONSOLIDACIÓN BANCARIA Y DECISIONES DE LOCALIZACIÓN

Tal como hemos apuntado, el sector bancario se ha visto envuelto en un cambio sin precedentes a lo largo del último cuarto de siglo. La reciente *revolución* tecnológica, el proceso de globalización financiera o las medidas liberalizadoras promulgadas en la mayor parte de los países de nuestro entorno económico han reconfigurado completamente la industria tanto en España como en el resto de países desarrollados. En el caso español, una de las consecuencias más visibles de todas

estas transformaciones ha sido la reestructuración de la red de oficinas llevada a cabo por la mayor parte de los intermediarios como consecuencia, entre otros factores, de los procesos de fusión y adquisición y del deseo de acceder a nuevos mercados. No cabe duda de que ambas circunstancias han tenido una relevancia significativa sobre las decisiones de localización de las entidades; en el primer caso, por la posible eliminación de las oficinas redundantes, y en el segundo, a través de la apertura de nuevas oficinas en mercados anteriormente vetados.

El cuadro núm. 1 permite evaluar la importancia del primero de los dos fenómenos a partir del análisis de la evolución del número de entidades de depósito que operan en nuestro país entre los años 1981 y 2004. Como se puede constatar, la disminución en el número de entidades es clara: aproximadamente una cuarta parte de las 357 existentes en 1981 causan baja dos décadas más tarde. Este patrón es relativamente similar en todos los grupos (la única excepción la constituyen las sucursales de bancos extranjeros, que se introducen en España durante estos años y cuya importancia relativa es muy reducida). Así, se pasa de 110 bancos

CUADRO NÚM. 1  
EVOLUCIÓN EN EL NÚMERO DE ENTIDADES DE DEPÓSITO

	TOTAL	BANCOS RESIDENTES			CAJAS DE AHORROS	COOPERATIVAS DE CRÉDITO
		Total	Sociedades anónimas españolas	Sucursales de sociedades extranjeras		
1981.....	357	128	...	...	82	147
1982.....	378	141	...	...	83	154
1983.....	376	140	...	...	83	153
1984.....	369	139	...	...	81	149
1985.....	364	139	...	...	79	146
1986.....	355	138	...	...	79	138
1987.....	346	138	...	...	79	129
1988.....	334	138	...	...	79	117
1989.....	333	145	...	...	78	110
1990.....	327	154	...	...	66	107
1991.....	323	160	...	...	57	106
1992.....	319	164	...	...	54	101
1993.....	316	164	110	53	52	100
1994.....	316	165	110	55	52	99
1995.....	318	170	112	58	51	97
1996.....	313	165	108	57	51	97
1997.....	307	159	105	54	51	97
1998.....	300	152	99	53	51	97
1999.....	290	146	93	53	50	94
2000.....	281	141	89	52	48	92
2001.....	281	145	89	56	47	89
2002.....	275	143	84	59	47	85
2003.....	269	138	80	58	47	84
2004 (*).....	265	135	76	59	47	83

(\*) Las cifras de 2004 corresponden al mes de septiembre.  
Fuente: Banco de España.

## CUADRO NÚM. 2

## EVOLUCIÓN EN EL NÚMERO DE OFICINAS DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO

	TOTAL	BANCOS	CAJAS	COOPERATIVAS	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL		
					Bancos	Cajas	Cooperativas
1974 .....	15.311	5.628	6.098	2.072	40,8	44,2	15,0
1976 .....	19.600	9.098	6.818	2.137	50,4	37,8	11,8
1978 .....	22.569	11.094	7.502	2.398	52,8	35,7	11,4
1980 .....	25.786	13.231	8.288	2.668	54,7	34,3	11,0
1982 .....	29.684	15.380	9.571	3.048	54,9	34,2	10,9
1984 .....	31.876	16.412	10.440	3.315	54,4	34,6	11,0
1986 .....	32.731	16.518	11.061	3.382	53,4	35,7	10,9
1988 .....	33.757	16.691	12.252	3.029	52,2	38,3	9,5
1990 .....	35.234	16.917	13.642	2.919	50,5	40,7	8,7
1992 .....	35.429	18.058	14.291	3.080	51,0	40,3	8,7
1994 .....	35.544	17.557	14.880	3.107	49,4	41,9	8,7
1996 .....	37.079	17.674	16.094	3.311	47,7	43,4	8,9
1998 .....	38.639	17.450	17.582	3.607	45,2	45,5	9,3
2000 .....	38.967	15.811	19.268	3.888	40,6	49,4	10,0
2002 .....	38.673	14.072	20.326	4.275	36,4	52,6	11,1
2004 (*) .....	39.977	14.207	21.241	4.529	35,5	53,1	11,3

(\*) Las cifras de 2004 corresponden al mes de septiembre.

Fuente: Banco de España.

constituidos como sociedades anónimas españolas en 1993 (primer año para el que se dispone de información desagregada) a 76 en 2004, mientras que las cajas de ahorros pasan de 82 a 47 (4) y las cooperativas de crédito se ven reducidas casi a la mitad (83 en 2004 frente a 155 en 1980).

Aunque profundizar en las causas que dan lugar a esta reducción queda fuera del alcance de este trabajo, parece que la intensificación de competencia, unida a la presencia de un consumidor mejor informado y más exigente y a la necesidad de alcanzar un tamaño suficiente que permita hacer un uso eficiente de una tecnología cada vez más costosa, han desembocado en un proceso de consolidación en el que las fusiones y absorciones han sido un fenómeno habitual. De hecho, la reducción en el número de entidades viene explicada, casi en su totalidad, por este proceso de consolidación, dado que el número de las que causan baja por motivos estrictamente económicos es reducido.

Tanto el proceso de consolidación bancaria como la posibilidad de acceder a nuevos mercados han tenido importantes consecuencias desde el punto de vista del tamaño de la red de oficinas. El cuadro núm. 2 muestra la evolución de dicha red desde mitad de los años setenta (5), y se observa cómo ésta aumenta de forma continuada, aunque el patrón seguido por cada grupo de intermediarios ha sido, en este caso, diferente. Si analizamos los datos globales, se observa que la mayor expansión tiene lugar durante el período inicial, de modo que entre 1974 y 1984 se duplica su tamaño. A partir de

ese momento, el crecimiento se modera sustancialmente, especialmente durante los últimos años. Seguramente, el principal motivo para ello está relacionado con la política de cierre de oficinas llevada a cabo por los dos principales bancos del país una vez materializadas las fusiones entre BBV y Argentaria, por una parte, y entre Banco de Santander y Banco Central Hispanoamericano, por otra. Sin embargo, esta favorable tendencia global oculta grandes diferencias entre los distintos tipos de intermediarios, que siguen pautas dispares en el tiempo.

En los bancos, el incremento se concentra fundamentalmente en los primeros años. Téngase en cuenta que desde 1974 éstos gozan de total libertad de establecimiento, lo que origina una fuerte apertura de oficinas después de la liberalización. Ello hace que su número pase de 5.600 a más de 11.000 en sólo cuatro años, y a más de 16.000 en 1984. Desde entonces, el crecimiento se modera hasta 1992 (cuando se alcanza el máximo, con 18.000 oficinas), momento en que la expansión se detiene y el número de oficinas comienza a disminuir. A partir de ese año, la racionalización llevada a cabo tras las mencionadas fusiones y la venta de algunas redes a las cajas de ahorros han llevado a una reducción de casi 4.000 oficinas (6).

La tendencia en las cajas de ahorros ha sido más regular, con un aumento importante y continuado durante el último cuarto de siglo. Como consecuencia de esta progresión, el número de oficinas de las cajas es, a partir de 1998, superior al de los bancos, circunstancia que

no se había producido desde 1975. Además, las diferencias han aumentado durante estos últimos años, ya que, frente a los cierres llevados a cabo por los bancos, las cajas continúan con la expansión que se inició una vez eliminadas las restricciones que les impedían operar fuera de su ámbito de actuación tradicional. Basta para ello señalar que, en el último lustro, las cajas han abierto 3.000 nuevas oficinas.

Finalmente, la red de las cooperativas de crédito también ha crecido, aunque a tasas algo inferiores a las de bancos y cajas. El cuadro núm. 2 muestra cómo su cuota de mercado se ha mantenido relativamente constante en el tiempo. Es importante, no obstante, destacar la fortaleza con la que estas entidades han afrontado la intensa competencia que ha tenido lugar durante los últimos años. Basta recordar las negativas previsiones que hace apenas una década auguraban la desaparición de la mayor parte de las pequeñas entidades, al no alcanzar la dimensión necesaria para aprovechar las economías de escala necesarias en la industria. Sin embargo, la realidad parece demostrar que es posible competir con un tamaño reducido si se adopta la estrategia adecuada. Nótese que, aunque a finales de los ochenta, con la salida de las cajas de ahorros fuera de su territorio, las cooperativas pierden cerca de dos puntos de participación, la década de los noventa supone un cambio de tendencia importante que ha llevado a este grupo a recuperar posiciones y superar la participación que tenían algunos años antes. Así, a finales de 2004 su cuota supera el 11 por 100, cifra nunca alcanzada desde que, en 1974, los bancos comienzan su expansión.

Es importante destacar cómo las diferencias en los patrones de comportamiento de bancos, cajas de ahorros y cooperativas crédito han tenido también un impacto importante sobre los mercados locales en los que estas entidades operan. Como se comentaba en la introducción, el incremento de tamaño en la red de oficinas que muestra el cuadro núm. 2 podría ocultar importantes diferencias en el nivel de servicio prestado como consecuencia de la combinación de los procesos de fusión y adquisición, cierre de oficinas no rentables o el acceso a nuevos mercados. En este sentido, los cuadros núms. 3 y 4 tratan de ser una primera aproximación a este fenómeno a través de la presentación de la distribución de oficinas por tramos de población para el primer y último año para los que disponemos de esta información: 1995 y 2002 (7).

La observación del cuadro núm. 3 pone de manifiesto dos cuestiones fundamentales. La primera de ellas es la clara especialización geográfica (también funcional, aunque esto no se desprende directamente del cuadro) de los diferentes grupos de intermediarios. Así, mientras los bancos tienen una posición preponderante en las capitales de provincia y los municipios de mayor dimensión (aquellos con más de 5.000 habitantes), su importancia en los pequeños núcleos rurales es prácticamente testimonial. Las cooperativas de crédito, por el contrario, apenas tienen oficinas en las grandes poblaciones; sin embargo, su papel es importante en los municipios más pequeños, especialmente en aquellos con menos de 1.000 habitantes. Hay que señalar, finalmente, que la presencia de las cajas de ahorros es más homogénea, y su

CUADRO NÚM. 3  
DISTRIBUCIÓN DE LAS OFICINAS BANCARIAS POR TRAMOS DE POBLACIÓN

	POBLACIÓN	TOTAL OFICINAS	OFICINAS			PORCENTAJE OFICINAS		
			Bancos	Cajas	Cooperativas	Bancos	Cajas	Cooperativas
<b>Año 1995:</b>								
Total capitales provincia.....	13.782.827	13.153	7.443	5.204	506	56,6	39,6	3,8
Más de 20.000 habitantes.....	11.594.001	8.266	4.335	3.528	403	52,4	42,7	4,9
5.000-20.000 habitantes.....	8.119.756	7.168	3.732	2.743	693	52,1	38,3	9,7
1.000-5.000 habitantes.....	4.506.194	5.680	2.087	2.605	988	36,7	45,9	17,4
Menos de 1.000 habitantes.....	1.585.700	2.308	249	1.371	688	10,8	59,4	29,8
<b>Total España.....</b>	<b>39.588.478</b>	<b>36.575</b>	<b>17.846</b>	<b>15.451</b>	<b>3.278</b>	<b>48,8</b>	<b>42,2</b>	<b>9,0</b>
<b>Año 2002:</b>								
Total capitales provincia.....	14.549.030	13.956	5.688	7.295	973	40,8	52,3	7,0
Más de 20.000 habitantes.....	13.700.546	10.170	3.843	5.587	740	37,8	54,9	7,3
5.000-20.000 habitantes.....	8.420.137	6.978	2.813	3.342	823	40,3	47,9	11,8
1.000-5.000 habitantes.....	4.499.210	5.396	1.555	2.761	1.080	28,8	51,2	20,0
Menos de 1.000 habitantes.....	1.548.101	2.175	173	1.342	660	8,0	61,7	30,3
<b>Total España.....</b>	<b>42.717.064</b>	<b>38.675</b>	<b>14.072</b>	<b>20.327</b>	<b>4.276</b>	<b>36,4</b>	<b>52,6</b>	<b>11,1</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de La Caixa (1997, 2004).

CUADRO NÚM. 4  
OFICINAS BANCARIAS POR 10.000 HABITANTES

	AÑO 1995				AÑO 2002			
	Total oficinas	Oficinas			Total oficinas	Oficinas		
		Bancos	Cajas	Cooperativas		Bancos	Cajas	Cooperativas
Total capitales provincia .....	9,5	5,4	3,8	0,4	9,6	3,9	5,0	0,7
Más de 20.000 habitantes .....	7,1	3,7	3,0	0,3	7,4	2,8	4,1	0,5
5.000-20.000 habitantes .....	8,8	4,6	3,4	0,9	8,3	3,3	4,0	1,0
1.000-5.000 habitantes .....	12,6	4,6	5,8	2,2	12,0	3,5	6,1	2,4
Menos de 1.000 habitantes .....	14,6	1,6	8,6	4,3	14,0	1,1	8,7	4,3
<b>Total España .....</b>	<b>9,2</b>	<b>4,5</b>	<b>3,9</b>	<b>0,8</b>	<b>9,1</b>	<b>3,3</b>	<b>4,8</b>	<b>1,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de La Caixa (1997, 2004).

participación es importante en todos los tramos de población. Se trata, sin duda, de diferencias que deben ser tenidas en cuenta dado que, en la medida en que los intermediarios están especializados en un determinado tipo de clientela o ámbito geográfico, la evolución en su red de oficinas puede ser simplemente una respuesta a los cambios demográficos o económicos acaecidos en los mercados con los que tienen una mayor vinculación.

La segunda circunstancia reseñable que se deriva de la observación del cuadro núm. 3 tiene que ver con los cambios que se producen entre los dos años considerados. A pesar de que los efectos de variables como la utilizada en esta comparativa manifiestan sus efectos fundamentalmente en el largo plazo, la comparación pone de manifiesto cómo los cambios que se producen entre 1995 (8) y 2002 son de cierta importancia. Los bancos pierden el liderazgo que ostentaban en los municipios de más de 5.000 habitantes (las diferencias por encima de este umbral son poco significativas) a favor de las cajas. La expansión de estas últimas, unida a la reestructuración llevada a cabo por los bancos, hace que éstos pasen de tener más de la mitad de las oficinas en estos municipios al 40 por 100 en tan sólo siete años. En localidades más pequeñas, la pérdida de posición relativa por parte de los bancos no es tan acusada, aunque seguramente la principal razón para ello es que su cuota era inicialmente mucho más baja: basta con constatar cómo en las poblaciones de menos de 1.000 habitantes apenas tenían el 10 por 100 de las oficinas totales en 1995, cifra que, a pesar de ello, se reduce al 8 por 100 a finales de 2002.

En cuanto a las cajas, su presencia es mucho más homogénea en los diferentes grupos, de manera que en la actualidad sus oficinas representan más del 50 por 100 del total en todos los tramos de población, con la única excepción de los municipios entre 5.000 y 20.000 habitantes, donde se aproximan a esta cifra.

Resulta de especial interés observar la evolución de las cooperativas de crédito. En 1995 su presencia se centra sobre todo en las localidades de menor población, algo seguramente lógico, dada su tradicional vinculación al mundo rural. Sin embargo, la red de oficinas de este grupo en las principales ciudades del país es poco significativa, ya que no alcanza siquiera el 5 por 100. Desde entonces, su presencia se ha mantenido más o menos constante en los municipios más pequeños (sólo 64 nuevas oficinas en localidades de menos de 5.000 habitantes), pero se ha incrementado sustancialmente en los de mayor dimensión: su red prácticamente se duplica en las capitales de provincia y crece también de forma importante en localidades de más de 20.000 habitantes.

Una lectura complementaria de esta información se ofrece en el cuadro núm. 4, que presenta el número de oficinas por habitante, tomando los mismos tramos de población. El cuadro muestra cómo este indicador sufre un ligero descenso, al pasar de 9,2 a 9,1 oficinas por cada 10.000 habitantes lo que significa que, al menos a partir de 1995, el crecimiento efectivo de la red de oficinas no ha sido tal, sino que lo único que han hecho las entidades financieras ha sido adaptarse a los incrementos que han tenido lugar en la demanda como consecuencia del aumento de la población.

La disminución aludida es especialmente acusada en los bancos, mientras que tanto cajas de ahorros como cooperativas de crédito, especialmente las primeras, aumentan su nivel de servicio. Estas cifras globales esconden, sin embargo, diferencias importantes entre los diversos municipios y tipos de intermediario. Así, mientras en las localidades de mayor población la red aumenta por encima del crecimiento de la población, en las de menos de 20.000 habitantes se produce una disminución de esta ratio. En todo caso, es importante destacar que esta caída es similar en todos los municipios

cuya población se sitúa por debajo de ese umbral, lo que no permite deducir que, a partir de esta información, los pueblos más pequeños se hayan visto especialmente perjudicados.

El cuadro núm. 4 pone igualmente de manifiesto que las diferencias entre intermediarios también son sustanciales. La fuerte reducción de las oficinas de los bancos se concentra en los municipios medianos y grandes (y fundamentalmente en las capitales de provincia), mientras que en los de menos de 1.000 habitantes es mucho más moderada. Por el contrario, el crecimiento de las cajas de ahorros se produce sobre todo en las capitales y los núcleos de más de 20.000 habitantes, mientras que en los pueblos de menos de 5.000 el crecimiento es poco importante. Señalar, por último, que en las cooperativas de crédito el patrón de crecimiento ha sido algo más homogéneo, aunque el mayor crecimiento en las principales poblaciones también es evidente.

### **III. LA DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BANCARIOS**

Una de las preguntas más frecuentes al evaluar las implicaciones de la liberalización bancaria es si ésta puede tener consecuencias en el servicio ofrecido a los segmentos de población menos favorecidos (aquellos con menores niveles de renta o que viven en municipios escasamente poblados, donde la rentabilidad de una oficina bancaria puede ser cuestionada). Se trata de un debate ampliamente analizado, por ejemplo, en el mercado estadounidense (9). Aunque los resultados obtenidos no son concluyentes, la mayoría de trabajos tiende a poner de manifiesto que la liberalización no ha supuesto una reducción en el nivel de servicio prestado a las comunidades más desfavorecidas (Gunther, 1997).

Sorprendentemente, este tema apenas se ha abordado en el caso español. Aunque es cierto que las circunstancias que han concurrido en nuestro sistema financiero han sido diferentes y que la ausencia de información detallada dificulta la realización de este tipo de análisis, entendemos que es una cuestión del máximo interés. El apartado anterior ofrece alguna intuición en este sentido al confirmar la existencia de diferencias en el nivel de servicio según el tamaño de los municipios, pero de la observación de la información descriptiva presentada no es posible extraer demasiadas conclusiones. El objetivo de este apartado es, por tanto, el de aportar cierta luz sobre esta cuestión. Para ello, trataremos de formalizar algunas de las intuiciones previamente mencionadas a partir de los modelos que relacionan el número de oficinas en un mercado con sus determinantes. Uno de los primeros trabajos en este sentido es el de Lanzillotti y Saving (1968), quienes hacen depender el número de oficinas de tres variables: la población, la densidad de población y el nivel de renta. Por tanto,

la versión lineal del modelo desarrollado por estos autores tomaría la siguiente forma:

$$O_{it} = \alpha + P_{it} + D_{it} + R_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde  $O$  es el número total de oficinas,  $P$  representa el total de población,  $D$  es la densidad de población,  $R$  el nivel de renta, y los subíndices  $i$  y  $t$  hacen referencia, respectivamente, al mercado y al año en el que se miden las variables. Así, un mayor nivel de población o renta incrementaría la demanda de servicios bancarios (depósitos a la vista y depósitos de ahorro) y, por tanto, el número de oficinas. Por el contrario, un aumento en la densidad de población reduciría el número de oficinas al disminuir el coste de acceso a éstas (en aquellos mercados con mayor densidad de población sería posible ofrecer un nivel de servicio similar con una red de oficinas menos densa) (10).

El cuadro núm. 5 presenta los resultados de la estimación del modelo propuesto a partir de los datos que proporciona el *Anuario económico de España* publicado por La Caixa (11). El anuario ofrece información anual sobre el número total de oficinas de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, y sobre la población y la superficie de todos los municipios españoles mayores de 1.000 habitantes. También permite obtener una medida de la renta familiar disponible por habitante, en este caso medida a través de una variable categórica cuyo valor oscila entre 1 y 10.

Como cabía esperar, los resultados que se presentan en la primera columna muestran que el ajuste global del modelo es altamente satisfactorio, con un  $R^2$  ajustado próximo al 0,96. Todas las variables son estadísticamente significativas y presentan los signos esperados. Incrementos en los niveles de población y renta tienen un efecto positivo sobre el número de oficinas operativas en el mercado, debido, con toda probabilidad, a un aumento en la demanda de servicios bancarios por parte de los consumidores. Por el contrario, la densidad de población tiene un efecto negativo sobre dicho número, indicando que cuando la población se encuentra más concentrada el número de oficinas necesario para atender un determinado nivel de demanda es menor. Es decir, en aquellos mercados en los que la población está más concentrada puede ofrecerse el mismo nivel de servicio con un número de oficinas inferior.

Nuestra investigación sobre la relación entre el número de oficinas y sus determinantes continúa en las columnas 2 y 3, en las que se contrastan algunas de las intuiciones extraídas en el apartado anterior. La columna 2 centra su atención en el hecho de que la constante del modelo pueda variar de un año a otro. Dicho de otro modo, la introducción de una variable ficticia para cada año permite controlar por la presencia de posibles

CUADRO NÚM. 5  
DETERMINANTES DEL NÚMERO DE OFICINAS BANCARIAS EN UN MERCADO

	MODELO 1		MODELO 2		MODELO 3	
	Coefficientes	t-ratio	Coefficientes	t-ratio	Coefficientes	t-ratio
Constante .....	-3,67 (***)	(-15,0)	-3,70 (***)	(-10,9)	-4,05 (***)	(-6,4)
Población (miles habitantes).....	1,02 (***)	(-713,0)	1,02 (***)	(713,1)	0,99 (***)	(238,2)
Población x <i>Dummy</i> 1996 .....					0,04 (***)	(6,1)
Población x <i>Dummy</i> 1997 .....					0,05 (***)	(8,2)
Población x <i>Dummy</i> 1998 .....					0,08 (***)	(14,1)
Población x <i>Dummy</i> 1999 .....					0,07 (***)	(11,9)
Población x <i>Dummy</i> 2000 .....					0,05 (***)	(7,8)
Población x <i>Dummy</i> 2001 .....					0,02 (**)	(2,5)
Población x <i>Dummy</i> 2002 .....					-0,03 (***)	(-4,9)
Renta.....	0,57 (***)	(-11,4)	0,58 (***)	(11,5)	0,75 (***)	(5,4)
Renta x <i>Dummy</i> 1996 .....					0,10	(0,5)
Renta x <i>Dummy</i> 1997 .....					-0,03	(-0,1)
Renta x <i>Dummy</i> 1998 .....					-0,01	(-0,1)
Renta x <i>Dummy</i> 1999 .....					-0,15	(-0,7)
Renta x <i>Dummy</i> 2000 .....					-0,18	(-0,9)
Renta x <i>Dummy</i> 2001 .....					-0,44 (**)	(-2,3)
Renta x <i>Dummy</i> 2002 .....					-0,36 (*)	(-1,9)
Densidad (miles habitantes/km <sup>2</sup> ) ...	-0,41 (***)	(-6,8)	-0,41 (***)	(-6,8)	-0,26	(-1,2)
Densidad x <i>Dummy</i> 1996 .....					-0,06	(-0,2)
Densidad x <i>Dummy</i> 1997 .....					0,01	(-0,0)
Densidad x <i>Dummy</i> 1998 .....					-0,15	(-0,5)
Densidad x <i>Dummy</i> 1999 .....					-0,28	(-0,9)
Densidad x <i>Dummy</i> 2000 .....					-0,23	(-0,7)
Densidad x <i>Dummy</i> 2001 .....					-0,05	(-0,2)
Densidad x <i>Dummy</i> 2002 .....					-0,13	(-0,5)
<i>Dummy</i> 1996.....			0,12	(0,3)	-0,73	(-0,8)
<i>Dummy</i> 1997.....			0,22	(0,6)	-0,29	(-0,3)
<i>Dummy</i> 1998.....			0,41	(1,0)	-0,57	(-0,6)
<i>Dummy</i> 1999.....			-0,26	(0,7)	0,10	(0,1)
<i>Dummy</i> 2000.....			-0,21	(-0,6)	0,05	(0,1)
<i>Dummy</i> 2001.....			-0,23	(-0,6)	1,54 (*)	(1,7)
<i>Dummy</i> 2002.....			-0,59	(-1,6)	1,42	(1,6)
Número de observaciones.....	25.241		25.241		25.241	
R <sup>2</sup> ajustado.....	0,956		0,956		0,957	

(\*), (\*\*), (\*\*\*) Variable estadísticamente significativa al 90, 95 y 99 por 100 respectivamente.

efectos que influyen en la variable dependiente y que no están recogidos en el modelo. Ninguna de estas variables resulta significativa, lo que nos lleva a pensar que el tamaño de la red de oficinas ha permanecido relativamente estable y que los únicos cambios producidos en ella lo han sido como respuesta al cambio en las condiciones del mercado (aumento en la demanda de servicios bancarios).

La columna 3 del cuadro núm. 5 trata de explorar la hipótesis de que la relación entre el número de oficinas y sus determinantes haya podido variar con el transcurso del tiempo. Para contrastar esta posibilidad, multiplicamos cada una de las tres variables explicativas del modelo por las variables ficticias previamente definidas. Los resultados muestran un importante cambio de tendencia en la variable población cuya interpreta-

ción resulta de cierto interés. Aunque la relación entre oficinas y número de habitantes ha sido siempre positiva, en los años intermedios de nuestro análisis las entidades eran *menos exigentes* para proceder a una nueva apertura (la población necesaria para ello era inferior). Así, en 1995 se necesitaban, aproximadamente, 1.010 habitantes por cada oficina (1.000/0,99). Esta cifra disminuye hasta 1998, cuando son necesarios 925 consumidores potenciales, momento en el que repunta de nuevo hasta alcanzar los 1.040 habitantes en 2002.

En el caso de las variables renta y densidad, no parece detectarse ningún patrón temporal reseñable, con la excepción del efecto de la variable renta en los dos últimos años, en los que su coeficiente se reduce aproximadamente a la mitad, esto es, para un mismo nivel de renta el número de oficinas será más bajo.

El análisis descriptivo realizado en el segundo apartado ha mostrado que, aunque con datos agregados la relación entre número de oficinas y población ha disminuido ligeramente en los últimos años, existen ciertas diferencias en esta relación en función del tamaño del municipio. A partir de la información sintetizada en los cuadros núms. 3 y 4 se ha puesto de manifiesto cómo los bancos apenas operan en los pequeños núcleos rurales, mientras que la presencia de las cooperativas en las poblaciones más grandes es también reducida. Dado que los patrones de apertura y cierre de ambos grupos han sido diferentes (al igual que las políticas de expansión de las cajas de ahorros), y con el fin contrastar si estas diferencias pueden tener algún efecto sobre la prestación de servicios bancarios en un determinado segmento, el cuadro núm. 6 estima el modelo anterior de forma separada para los municipios de entre 1.000

y 5.000 habitantes (no existe información detallada para las localidades más pequeñas), de entre 5.000 y 20.000 habitantes y para los de más de 20.000. Los resultados de las estimaciones son, en líneas generales, similares a los presentados en el cuadro núm. 5, aunque existen algunas diferencias dignas de mención (12).

La población sigue siendo, en todos los casos, el principal determinante de la magnitud de la red de oficinas. No obstante, debe observarse que el coeficiente de esta variable es superior en los municipios más grandes, donde hay aproximadamente una oficina por cada 1.000 habitantes, mientras que en los de tamaño medio hay una por cada 1.350 habitantes, y en los pequeños, una por cada 1.160 (13). Dicho de otro modo, los grandes núcleos de población sí tienen, proporcionalmente, una red de oficinas más extensa, pero las diferencias entre

CUADRO NÚM. 6

**DETERMINANTES DEL NÚMERO DE OFICINAS BANCARIAS EN UN MERCADO SEGÚN EL TAMAÑO DEL MUNICIPIO**

	MENOS DE 5.000 HABITANTES		ENTRE 5.000 Y 20.000 HABITANTES		MÁS DE 20.000 HABITANTES	
	Coeficientes	t-ratio	Coeficientes	t-ratio	Coeficientes	t-ratio
Constante .....	-0,07	(-0,6)	-1,91 (***)	(5,7)	-33,14 (***)	(4,7)
Población (miles habitantes) .....	0,86 (***)	(26,8)	0,74 (***)	(28,7)	1,00 (***)	(76,1)
Población x <i>Dummy</i> 1996 .....	-0,001	(-0,1)	0,001	(0,0)	0,04 (**)	(2,0)
Población x <i>Dummy</i> 1997 .....	-0,03	(-0,8)	0,01	(0,3)	0,05 (***)	(2,7)
Población x <i>Dummy</i> 1998 .....	-0,04	(-1,0)	0,06 (*)	(1,7)	0,09 (***)	(4,7)
Población x <i>Dummy</i> 1999 .....	-0,07	(-1,6)	0,06*	(1,7)	0,07 (**)	(3,8)
Población x <i>Dummy</i> 2000 .....	-0,07	(-1,6)	0,01	(0,2)	0,04 (**)	(2,4)
Población x <i>Dummy</i> 2001 .....	-0,09 (*)	(-1,9)	-0,06 (*)	(-1,7)	0,01	(0,5)
Población x <i>Dummy</i> 2002 .....	-0,08 (*)	(-1,8)	-0,06 (*)	(-1,7)	-0,03 (*)	(-1,8)
Renta.....	0,25 (***)	(15,4)	0,86 (***)	(15,9)	4,15 (**)	(2,6)
Renta x <i>Dummy</i> 1996 .....	0,03	(1,2)	0,12	(1,5)	0,82	(0,3)
Renta x <i>Dummy</i> 1997 .....	0,09 (***)	(3,7)	0,15 (*)	(1,9)	0,72	(0,3)
Renta x <i>Dummy</i> 1998 .....	-0,03	(-1,3)	-0,16 (**)	(-2,0)	-0,36	(-0,2)
Renta x <i>Dummy</i> 1999 .....	0,01	(0,3)	-0,07	(-0,9)	0,91	(0,4)
Renta x <i>Dummy</i> 2000 .....	-0,09 (***)	(-3,6)	-0,34 (***)	(-4,4)	0,47	(0,2)
Renta x <i>Dummy</i> 2001 .....	-0,13 (***)	(-5,7)	-0,40 (***)	(-5,4)	0,44	(0,2)
Renta x <i>Dummy</i> 2002 .....	-0,14 (***)	(-6,5)	-0,50 (***)	(-6,9)	-0,16	(-0,1)
Densidad (miles habitantes/km <sup>2</sup> ) ...	-0,87 (***)	(-4,7)	-0,37 (***)	(-4,3)	1,11	(1,2)
Densidad x <i>Dummy</i> 1996 .....	0,06	(0,2)	0,06	(0,5)	-0,01	(-0,0)
Densidad x <i>Dummy</i> 1997 .....	0,12	(0,4)	-0,01	(-0,1)	-0,11	(-0,1)
Densidad x <i>Dummy</i> 1998 .....	0,28	(1,0)	0,10	(0,7)	-0,15	(-0,1)
Densidad x <i>Dummy</i> 1999 .....	0,23	(0,9)	-0,01	(-0,1)	-0,52	(-0,4)
Densidad x <i>Dummy</i> 2000 .....	0,14	(0,5)	0,03	(0,2)	-0,58	(-0,5)
Densidad x <i>Dummy</i> 2001 .....	0,10	(0,4)	0,07	(0,6)	-0,37	(-0,3)
Densidad x <i>Dummy</i> 2002 .....	0,04	(0,2)	0,13	(1,1)	-1,32	(-1,4)
<i>Dummy</i> 1996.....	-0,13	(-0,8)	-0,62	(-1,3)	-5,64	(-0,5)
<i>Dummy</i> 1997.....	-0,32 (**)	(-2,1)	-1,35 (***)	(-2,7)	-7,38	(-0,7)
<i>Dummy</i> 1998.....	0,18	(1,2)	-0,80	(-0,2)	-1,72	(-0,2)
<i>Dummy</i> 1999.....	0,02	(0,1)	-0,66	(-1,3)	-9,36	(-0,9)
<i>Dummy</i> 2000.....	0,33 (**)	(2,1)	0,71	(1,4)	-6,75	(-0,6)
<i>Dummy</i> 2001.....	0,63 (***)	(4,3)	1,39 (***)	(3,0)	-5,85	(-0,6)
<i>Dummy</i> 2002.....	0,61 (***)	(4,1)	1,69 (***)	(3,6)	2,12	(0,2)
Número de observaciones.....	15.964		6.805		2.472	
R <sup>2</sup> ajustado.....	0,295		0,557		0,958	

(\*), (\*\*), (\*\*\*) Variable estadísticamente significativa al 90, 95 y 99 por 100 respectivamente.

los pequeños (de 1.000 a 5.000 habitantes) y medianos (entre 5.000 y 20.000) no son demasiado pronunciadas y, en todo caso, entre estos dos últimos grupos la red es más densa en las áreas rurales. Por otra parte, es también importante destacar que las diferencias se han incrementado desde el año 2000, por lo que podemos confirmar que la expansión se ha concentrado, especialmente durante los últimos dos o tres años, en las grandes ciudades, entendidas como aquellas con una población superior a los 20.000 habitantes.

El coeficiente de la variable renta también es estadísticamente significativo en todos los tramos de población, aunque su valor disminuye con rapidez al hacerlo el tamaño del municipio, especialmente durante los últimos años. Así, en los grandes núcleos de población el efecto de la renta es casi veinte veces superior que en los de menor dimensión. En estos últimos, la red de oficinas bancarias aumenta con la renta de la población atendida en ellos, pero a tasas claramente inferiores. En otras palabras, es necesario un salto en el nivel de renta mucho más importante para que se produzca la apertura de una nueva oficina. Por último, la densidad de población no resulta significativa en los municipios más grandes, mientras que sí lo es en los de menor tamaño. La explicación de esta diferencia parece clara: en las pequeñas poblaciones la distribución de sus habitantes es más heterogénea, por lo que la densidad de población se convierte en un factor importante a la hora de explicar la política de apertura de oficinas, algo que no ocurre en las localidades más grandes.

En cuanto a la posible presencia de efectos temporales, los coeficientes de las variables ficticias anuales presentan algunos cambios con respecto a los resultados comentados en el modelo agregado en los grupos de población media y baja. Mientras que el número de oficinas en los grandes núcleos urbanos (una vez que se corrige por los diferentes factores que influyen en el mismo) permanece inalterado en el tiempo, en los de menor dimensión se produce un aumento significativo en los últimos años.

Una preocupación que también se ha puesto en ocasiones de manifiesto en el contexto que nos ocupa hace referencia a la posibilidad de que la disminución en los servicios bancarios no esté relacionada con el tamaño de los municipios, sino con el nivel de renta de éstos, de manera que en aquellas ubicaciones con menores niveles de renta el número de oficinas pueda disminuir de forma más que proporcional. Para corroborar la veracidad de esta conjetura, el cuadro núm. 7 estima de nuevo el modelo, dividiendo ahora la muestra en tres grupos según el nivel de renta de los municipios afectados (14).

De nuevo se corrobora la importancia de la población como principal determinante de las decisiones de

apertura, aunque en este caso las diferencias entre los tres grupos considerados son más acusadas que en las estimaciones anteriores. Así, el valor del coeficiente asociado a esta variable en el segmento de mayor renta duplica al que se obtiene en el grupo de renta más baja. Además, este coeficiente ha disminuido con el paso del tiempo para los individuos que residen en los municipios de menor renta, lo que significa que, en la actualidad, el número de habitantes necesario para proceder a la apertura de una nueva oficina bancaria en ellos es mayor que el que se requería hace algunos años. Este efecto es igualmente acusado en los municipios de renta media y, en los dos últimos años, también en los de renta más alta.

Por lo que respecta al coeficiente de la variable renta, éste no es significativo en los municipios más ricos. Sí lo es, sin embargo, en los restantes, especialmente en los de menores posibilidades económicas. Es decir, dentro de los municipios de renta baja, el número de oficinas es más reducido en los más *pobres*. En cuanto a la densidad de población, ésta no influye en el tamaño de la red en los municipios de renta media (con la excepción de los últimos años) y alta. En los de menor renta lo hace, en contra de lo esperado, de forma positiva durante los primeros años, aunque esta tendencia se invierte a partir de 2000.

Por último, es importante señalar que, aunque nuestros resultados muestran que el servicio bancario es inferior en los municipios de renta más baja, no puede afirmarse que las perspectivas de futuro sean especialmente negativas. Al contrario, el signo positivo asociado a los coeficientes de las variables ficticias correspondientes a los años 2000, 2001 y 2002, junto a un mejor comportamiento de los coeficientes de la interacción de estas variables con la población y la renta, confirman que en los últimos años se está produciendo una mejoría en la situación de estos municipios, por lo que resultará de especial interés analizar su evolución en el futuro con el fin de confirmar si se corrobora esta tendencia.

#### IV. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo ha sido evaluar algunas de las consecuencias de la desregulación que ha afectado al sector bancario en los últimos años. Por una parte, se ha confirmado que la liberalización que tuvo lugar en el sistema financiero en España ha derivado en una importante consolidación de éste, que ha supuesto la desaparición, en la mayoría de ocasiones como consecuencia de fusiones y adquisiciones, de más de 120 intermediarios en los últimos veinte años. De forma paralela, la desregulación ha permitido la adopción por parte de numerosas entidades de depósitos de estrategias de expansión, más o menos ambiciosas, que han llevado

CUADRO NÚM. 7

## DETERMINANTES DEL NÚMERO DE OFICINAS BANCARIAS EN UN MERCADO SEGÚN EL NIVEL DE RENTA

	RENTA BAJA		RENTA MEDIA		RENTA ALTA	
	Coefficientes	t-ratio	Coefficientes	t-ratio	Coefficientes	t-ratio
Constante .....	-1,77 (***)	(-4,2)	-4,34 (**)	(-2,4)	2,88	(0,1)
Población (miles habitantes).....	0,72 (***)	(203,3)	1,02 (***)	(242,6)	1,44 (***)	(5,9)
Población x <i>Dummy</i> 1996 .....	-0,02 (***)	(-4,3)	0,04 (***)	(5,9)	0,25	(0,3)
Población x <i>Dummy</i> 1997 .....	-0,09 (***)	(-13,2)	0,03 (***)	(4,6)	-0,27	(-1,1)
Población x <i>Dummy</i> 1998 .....	0,06 (***)	(11,0)	0,08 (***)	(12,6)	-0,38	(-1,5)
Población x <i>Dummy</i> 1999 .....	-0,18 (***)	(-13,1)	-0,13 (***)	(-14,4)	-0,34	(-1,4)
Población x <i>Dummy</i> 2000 .....	-0,11 (***)	(-8,8)	-0,15 (***)	(-16,1)	-0,37	(-1,5)
Población x <i>Dummy</i> 2001 .....	-0,16 (***)	(-11,4)	-0,24 (***)	(-22,1)	-0,41 (*)	(-1,7)
Población x <i>Dummy</i> 2002 .....	-0,07 (***)	(-9,8)	-0,13 (***)	(-14,4)	-0,46 (*)	(-1,9)
Renta.....	0,99 (***)	(5,8)	0,69 (**)	(2,1)	-0,24	(-0,1)
Renta x <i>Dummy</i> 1996 .....	-0,15	(-0,6)	0,25	(0,5)	0,41	(0,1)
Renta x <i>Dummy</i> 1997 .....	-0,49 (*)	(-1,8)	0,23	(0,5)	6,90	(1,0)
Renta x <i>Dummy</i> 1998 .....	-0,12	(-0,5)	-0,38	(-0,8)	3,09	(0,6)
Renta x <i>Dummy</i> 1999 .....	-0,16	(-0,5)	0,31	(0,7)	-1,53	(-0,3)
Renta x <i>Dummy</i> 2000 .....	-0,71 (**)	(-2,2)	0,10	(0,2)	2,40	(0,6)
Renta x <i>Dummy</i> 2001 .....	-0,74 (***)	(-3,1)	-0,01	(-0,0)	3,71	(0,9)
Renta x <i>Dummy</i> 2002 .....	-0,89 (***)	(-3,6)	0,26	(0,5)	1,62	(0,4)
Densidad (miles habitantes/km <sup>2</sup> ) ...	-0,47 (**)	(-2,1)	-0,11	(-0,5)	-0,66	(-0,1)
Densidad x <i>Dummy</i> 1996 .....	0,83 (**)	(2,5)	-0,08	(-0,3)	-1,62	(-0,1)
Densidad x <i>Dummy</i> 1997 .....	1,09 (***)	(2,8)	-0,10	(-0,3)	-0,18	(-0,0)
Densidad x <i>Dummy</i> 1998 .....	0,88 (**)	(2,8)	-0,10	(-0,3)	-0,13	(-0,0)
Densidad x <i>Dummy</i> 1999 .....	1,12 (***)	(2,7)	-0,74 (**)	(-2,1)	6,31	(0,6)
Densidad x <i>Dummy</i> 2000 .....	0,30	(0,7)	-0,66 (*)	(-1,9)	5,10	(0,5)
Densidad x <i>Dummy</i> 2001 .....	-1,06 (*)	(-1,8)	-0,17	(-0,5)	5,06	(0,5)
Densidad x <i>Dummy</i> 2002 .....	0,38 (*)	(1,7)	-0,84 (**)	(-2,4)	4,10	(0,4)
<i>Dummy</i> 1996.....	0,13	(0,2)	-1,57	(-0,6)	-3,39	(-0,1)
<i>Dummy</i> 1997.....	1,30 (*)	(1,9)	-1,64	(-0,7)	-55,30	(-1,0)
<i>Dummy</i> 1998.....	-0,30	(-0,4)	1,47	(0,6)	-24,39	(-0,6)
<i>Dummy</i> 1999.....	1,00	(1,3)	-0,30	(-0,1)	10,17	(0,3)
<i>Dummy</i> 2000.....	2,11 (**)	(2,4)	0,68	(0,3)	-23,58	(-0,6)
<i>Dummy</i> 2001.....	2,66 (***)	(4,6)	1,82	(0,7)	-35,70	(-1,0)
<i>Dummy</i> 2002.....	2,38 (***)	(3,9)	-0,48	(-0,2)	-16,75	(-0,5)
Número de observaciones.....	8.534		15.044		1.663	
R <sup>2</sup> ajustado.....	0,952		0,957		0,978	

(\*), (\*\*), (\*\*\*) Variable estadísticamente significativa al 90, 95 y 99 por 100 respectivamente.

a duplicar el tamaño de la red de oficinas con el que estos intermediarios prestan sus servicios.

Una vez confirmados estos efectos, el segundo objetivo de nuestra investigación ha sido el realizar una evaluación, siquiera preliminar, de las consecuencias que la apertura de los mercados ha podido tener sobre la prestación de servicios bancarios a determinados colectivos. Concretamente, y dada la información de la que disponemos, hemos tratado de analizar si el servicio ofrecido en los municipios de menor población o en los que tienen un nivel de renta más bajo ha podido disminuir en estos últimos años. En todo caso, debemos tener presente que el horizonte temporal de la primera parte de nuestro estudio comprende algo más de veinte años, mientras que en la segunda sólo tenemos información para el período 1995-2002, por lo que no es posible

establecer directamente un paralelismo entre ellos, dado que la evolución de la red de oficinas en uno y otro intervalo presenta ciertas diferencias.

En el primero de los casos, si bien es cierto que la red de oficinas es más amplia en los grandes núcleos de población, estas diferencias se han mantenido relativamente estables en los últimos años, por lo que, aunque los consumidores que residen en las principales ciudades disponen de una mayor oferta de servicios bancarios, no puede afirmarse que las entidades hayan aprovechado la reestructuración de la red para *penalizar* especialmente a los municipios más pequeños.

Por lo que respecta a la relación entre renta y servicios bancarios, los indicios sí que apuntan a que el número de oficinas, una vez que se controla por el resto

de variables explicativas, es claramente inferior en los municipios con menores niveles de renta, aunque parece que en los últimos años se ha corregido ligeramente este efecto. En consecuencia, aunque es aconsejable mantener la cautela, no parece que la tendencia de las entidades financieras sea la de centrar exclusivamente su esfuerzo en los segmentos más poblados o de mayor renta, descuidando el resto. En todo caso, es importante destacar que nuestros resultados son todavía preliminares y que se han obtenido tomando como referencia un horizonte temporal reducido, por lo que, antes de extraer conclusiones definitivas, es necesario disponer de un mayor número de investigaciones similares que confirmen o refuten estos indicios.

## NOTAS

(\*) La realización de este trabajo ha contado con la ayuda financiera del Ministerio de Ciencia y Tecnología y el FEDER (proyecto SEC2002-01009) y de la Diputación General de Aragón, a través del reconocimiento de los autores del trabajo como miembros del grupo de investigación *Generés*. Los autores también desean agradecer a Asun Cano su ayuda en el tratamiento de los datos.

(1) Este proceso liberalizador no ha sido exclusivo del mercado español, sino que su evolución ha sido más o menos similar (con algunas pequeñas diferencias temporales) en el resto de países de nuestro entorno económico.

(2) Una discusión detallada sobre esta relación en EE.UU. puede verse, por ejemplo, en KROSNER y STRAHAN (1999). En España también se ha defendido con frecuencia este planteamiento [véase, por ejemplo, el artículo recientemente publicado en el diario *El País* (BARRÓN, 2005)], aunque en muchas ocasiones apenas se han ofrecido argumentos para sustentarlo.

(3) Se trata, de nuevo, de una cuestión que se ha analizado con detalle en EE.UU. (véase, por ejemplo, JAYARATNE y STRAHAN, 1996, y GUNTHER, 1997).

(4) Aunque el número de entidades en la actualidad es de 46, el Banco de España computa en sus estadísticas a la CECA como una caja de ahorros.

(5) Un análisis más detallado de la evolución, tanto de la red de oficinas como de otras magnitudes relevantes en la industria, puede verse en FUENTELSAZ *et al.* (2005), obra en la que se basa parcialmente este apartado.

(6) No obstante, esta tendencia parece que ha llegado a su fin, de manera que los bancos comienzan de nuevo a expandir su red. En un artículo recientemente aparecido en la prensa económica, se apunta que, con el fin de «plantar cara a las cajas», los bancos tienen previsto abrir, de aquí a 2007, en torno a 1.000 nuevas oficinas (ANDRÉS y VALERO, 2005).

(7) Evidentemente, lo ideal hubiera sido disponer de estas cifras por municipios antes de iniciarse el proceso de expansión. Sin embargo, la fuente utilizada en este trabajo, el *Anuario económico de España* editado por La Caixa, se publica por primera vez en 1997 (con datos para las oficinas bancarias correspondientes a 1995).

(8) La información desagregada para el año 1995 no está directamente disponible, por lo que la hemos obtenido a partir de los datos que se proporcionan en el *Anuario* correspondiente a 2002. Una de las variables que se incluyen en este *Anuario* es la variación entre 1995

y 2000, lo que indirectamente permite derivar el dato de 1995. El único problema con este procedimiento es que, de este modo, se asignan erróneamente aquellos municipios que han cambiado de tramo poblacional entre estos dos años. Este sesgo es, sin embargo, muy pequeño: a título ilustrativo, indicaremos que actuando de este modo estamos sobrevalorando el número de oficinas en 72 (un 0,2 por 100; concretamente, 14 bancos, 44 cajas y 14 cooperativas).

(9) Téngase en cuenta que la regulación en EE.UU. era mucho más estricta que en España, dado que en algunos estados no era posible siquiera que un banco tuviera más de una oficina.

(10) Véase LANZILLOTTI y SAVING (1968) y FUENTELSAZ y SALAS (1992).

(11) Hasta el año 2000, la denominación de esta publicación fue *Anuario comercial de España*.

(12) Nótese también que el ajuste del modelo en el caso de los municipios de población media y baja es sustancialmente peor, en términos de R<sup>2</sup> ajustado, que el obtenido para toda la muestra o para los municipios de mayor tamaño.

(13) Nótese que estos resultados difieren, en cierta medida, de los presentados en el cuadro núm. 4. La principal razón de esta discrepancia es que ahora, además de la población, el modelo tiene en cuenta el efecto de otras variables como la renta y la densidad de población.

(14) Nuestro indicador no es una variable continua, sino categórica, ya que el *Anuario económico* de La Caixa establece diez intervalos de renta familiar disponible por habitante. Estos niveles varían en el tiempo de manera que un valor de 5 corresponde a la renta media en cada momento. En nuestro análisis, hemos considerado de renta baja aquellos municipios con un valor del indicador entre 1 y 3, de renta media los que están comprendido entre 4 y 7, mientras que incluimos en el grupo de mayor renta los que superan este umbral.

## BIBLIOGRAFÍA

ANDRÉS, J. J., y VALERO, M. A. (2005), «Los bancos reaccionan y abrirán mil oficinas para plantar cara a las cajas», *La Gaceta de los Negocios*, 21 de febrero.

BARRÓN, I. (2005), «La banca se vuelca en las comisiones», *El País*, 20 de febrero: 65.

FUENTELSAZ, L.; GÓMEZ, J.; MARCUELLO, C., y MARCUELLO, C. H. (2005), *Las cooperativas de crédito en Aragón*, Prensas Universitarias de Zaragoza.

FUENTELSAZ, L., y SALAS, V. (1992), *Estudios sobre banca al por menor*, Fundación BBV, Bilbao.

GUNTHER, J. W. (1997), «Geographic liberalization and the accessibility of banking services in rural areas», *Federal Reserve Bank of Dallas* (febrero).

JAYARATNE, J., y STRAHAN, P. E. (1996), «The finance-growth nexus: evidence from bank branch deregulation», *Quarterly Journal of Economics*, 111 (agosto): 639-670.

KROSNER, R. S., y STRAHAN, P. E. (1999), «The political economy of deregulation: evidence from the relaxation of bank branching restrictions in the United States», *The Quarterly Journal of Economics*, 114 (noviembre): 1437-1467.

LA CAIXA (varios años), *Anuario económico de España*, Barcelona.

LANZILLOTTI, R. F., y SAVING, T. R. (1969), «State branching restrictions and the availability of banking services», *Journal of Money, Credit, and Banking*, 1 (noviembre): 778-788.



# La competencia en los mercados locales

Rebeca de Juan

## I. INTRODUCCIÓN

El mercado bancario al por menor español puede considerarse como un sector integrado por un conjunto de mercados locales geográficamente independientes (por ejemplo, pueblos, distritos, etc.) en los que compiten sucursales de diferentes entidades. Dentro de este marco es posible analizar el efecto de la apertura de nuevas sucursales sobre las condiciones de competencia en cada uno de los mercados locales (submercados). Para medir este efecto se utilizará el modelo empírico de entrada propuesto por Bresnahan y Reiss (1987), a partir de ahora B&R, adaptado al mercado bancario al por menor y la metodología desarrollada en De Juan (2005). B&R introducen el concepto de umbral de entrada a través del cual se podrá medir si la entrada de una sucursal en un submercado cambia el ejercicio del poder de mercado en éste y/o si la nueva sucursal incrementa las barreras a la entrada. Lo relevante de esta metodología es que no se precisa poseer información sobre los márgenes precio-coste de las empresas.

El objetivo de este trabajo consiste en contrastar cómo varían las condiciones de competencia en los mercados locales independientes cuando se incrementa el número de sucursales, haciendo uso del concepto de umbral de entrada. Con datos del sector bancario español al por menor del año 2003 (1) se estimarán los umbrales de entrada, utilizando un modelo de elección discreta basado en la especificación de las probabilidades de observar en cada submercado un determinado número de sucursales. El modelo se estimará por máxima verosimilitud (2).

La evidencia proporcionada en este trabajo pretende complementar la realizada en el estudio empírico De Juan (2005) donde se estiman los umbrales de entrada para el sector bancario español referidos al año 1998. En dicho trabajo se pone de manifiesto que las entida-

des a escala local no compiten en precios sino que compiten en otras dimensiones distintas del precio (por ejemplo, publicidad, localización, promoción, etc.). Un análisis retrospectivo del mismo indica que desde 1998 se han producido ciertos hechos en el sector bancario español al por menor que pueden haber afectado a las condiciones de competencia en los mercados locales. El primero de ellos, es la reducción sustancial de la red de oficinas de los bancos en todo el territorio nacional (19,4 por 100) que contrasta con el aumento importante de la red de oficinas de las cajas de ahorros (18,7 por 100) y las cooperativas de crédito (23,7 por 100) a lo largo del período 1998-2003. El segundo de los hechos, es la elevada concentración que se ha producido recientemente en el sector bancario. El tercero es la intensa transformación tecnológica que se ha llevado a cabo en las entidades bancarias durante el período 1998-2003, con el fin de aportar calidad en los servicios bancarios. Además, en este trabajo a diferencia del De Juan (2005) se considera que las cooperativas de crédito compiten a escala local junto con los bancos y las cajas de ahorros.

Los principales resultados empíricos son los siguientes. En primer lugar, se estima que 2.113 habitantes es la población mínima requerida para que se establezcan dos sucursales por municipio, mientras que 4.789 habitantes es la población mínima requerida para que se establezcan cinco sucursales. En segundo lugar, la evidencia empírica sugiere que la extensión de las sucursales implica la prolongación de la competencia a escala local por otros medios distintos del precio. La entrada de nuevas sucursales en un municipio mantiene, como era de esperar en una actividad en que la plena discriminación geográfica puede ser muy costosa, el nivel de competencia en precios. Sin embargo, incrementa la competencia por la captación de clientes entre las sucursales de ese municipio con instrumentos distintos del precio (como, por ejemplo, la publicidad, localización,

promociones...). Comparando este resultado con el obtenido para el año 1998 en De Juan (2005) se deduce que las condiciones de competencia entre sucursales no parecen haber variado en los mercados locales geográficamente independientes.

El resto del trabajo se estructura como sigue. En el siguiente apartado, se explican las razones por las que el mercado bancario español al por menor puede considerarse un sector integrado por submercados independientes. En el tercer apartado, se describen los principales hechos recientes acaecidos en el mercado bancario español. En el cuarto apartado, se realiza un análisis descriptivo del número de sucursales por municipio y de la rotación de sucursales acaecida en este sector durante el período 1998-2003. En el quinto apartado se presentan los umbrales de entrada y se examina la competencia en los mercados locales y, por último, en el apartado VI se presentan las conclusiones.

## **II. EL MERCADO BANCARIO AL POR MENOR COMO UN SECTOR INTEGRADO POR SUBMERCADOS INDEPENDIENTES**

Las principales actividades de las entidades bancarias comerciales son la captación de depósitos y la concesión de créditos (según Freixas y Rochet, 1997), una entidad bancaria es una institución cuyas principales operaciones consisten en la concesión de créditos y en la captación de depósitos de manos del público). Ambas actividades implican la gestión de servicios para los ahorradores y prestatarios, por los que se cargarán unos costes adicionales al de los tipos de interés fijados para remunerar los depósitos o cargar los créditos. La mayoría de los servicios se ofrecen sobre una base geográfica, y la «proximidad» de una entidad ha sido siempre considerada como una fuente de utilidad para la gran mayoría de los consumidores (al menos, para los hogares y las pequeñas empresas). Esta es la razón por la que las entidades bancarias comerciales construyen redes de sucursales distribuidas por todo el territorio en el que ellas operan.

A raíz de estos hechos, el mercado bancario al por menor se puede considerar como una industria en la que las entidades ofrecen productos ligeramente diferenciados en un elevado número de submercados geográficamente independientes (3). Cada uno de estos mercados locales está formado por un conjunto de sucursales de diferentes entidades que compiten entre sí. Los submercados son independientes por el lado de la demanda en el sentido de que las elasticidades precio cruzadas son cero o muy pequeñas. En general, puede esperarse que submercados separados geográficamente (pequeños municipios...) se caractericen por elasticidades precio cruzadas nulas, mientras que áreas

de mercado solapadas en lugares de una elevada aglomeración de consumidores (distritos de las ciudades) se caractericen por elasticidades pequeñas. Cada sucursal se considera como una variedad del servicio bancario. Estos servicios bancarios son muy similares entre sucursales, por lo que se pueden considerar que son sustitutivos casi perfectos (véase De Juan, 2003). Todas las entidades son idénticos entrantes potenciales en cada submercado.

## **III. ALGUNOS ANTECEDENTES SOBRE EL MERCADO BANCARIO ESPAÑOL**

El sector bancario español al por menor tiene algunas características específicas que hacen que el ejercicio desarrollado en este trabajo sea particularmente interesante. En primer lugar, la competencia en precios, históricamente, ha sido muy débil, y sólo la total desregulación de los tipos de interés iniciaron (en los noventa) algunos episodios de intensa competencia en precios. En segundo lugar, la expansión geográfica de las entidades mediante la construcción de grandes redes de sucursales fue muy importante en los años de regulación de los tipos. En tercer lugar, el sector está altamente concentrado e incluso, recientemente, muestra una tendencia a estar más concentrado.

El sector bancario español sufrió una estricta regulación que limitó la remuneración de los depósitos y estableció límites a los tipos de interés y a las comisiones. La regulación se fue reduciendo gradualmente durante los años setenta y ochenta, y únicamente en 1981 y 1987 los tipos de interés de los créditos y de los depósitos, respectivamente, pudieron considerarse totalmente desregulados. Los estudios empíricos de competencia realizados sobre este sector (4) señalan que la competencia en precios ha sido débil. Sin embargo, la observación del mercado bancario sugiere que han coexistido episodios de competencia («guerra de las supercuentas» en 1989 y «guerra de las superhipotecas» en 1993) con períodos de coordinación en tipos y comisiones.

En el período de regulación, e incluso durante el tiempo de desregulación, muchos autores han sugerido que la competencia estuvo basada en la apertura de sucursales para estar próximas a los consumidores (véase, por ejemplo, Fuentelsaz y Salas, 1992; Gual, 1994, y Chiappori, Pérez-Castrillo y Verdier, 1995). Esto ha producido una elevada ratio de sucursales/habitantes, la cual se encuentra entre las más altas de Europa, aunque cuando se considera la dimensión espacial de España, se sitúa entre los países europeos con el menor número de sucursales por kilómetro cuadrado (5). Sin embargo, el crecimiento del número de sucursales no ha sido uniforme. En 1974, se liberalizó la apertura de sucursales para los bancos y ésto implicó un rápido cre-

cimiento en su número de sucursales, triplicando su red de oficinas en sólo una década. En 1985 y 1986, las restricciones fueron completamente abolidas y a los bancos extranjeros se les permitió abrir sucursales en los mismos términos que a los bancos nacionales, pero el impacto de estas medidas sobre el número total de sucursales fue pequeño. En 1985, a las cooperativas de crédito se les liberalizó la apertura de sucursales, aunque hasta los últimos cinco años no se ha producido un crecimiento en su red de oficinas. Finalmente, en 1989, a las cajas de ahorros se les autorizó abrir sucursales fuera de su entorno geográfico (provincia). Esto ha desembocado en un período de crecimiento relativo en el número de sucursales de éstas. Por lo tanto, las oportunidades de entrada de los diferentes tipos de competidores han cambiado a lo largo del tiempo.

El mercado bancario al por menor esta caracterizado por un gran número de entidades bancarias y por un elevado nivel de concentración. En 2003, el número de bancos era 138, el número de cajas de ahorros 47 y el número de cooperativas de crédito 84. Los cambios producidos en la legislación financiera desde un punto de vista operativo han propiciado que las diferencias entre los distintos intermediarios financieros se hayan reducido considerablemente y que actualmente dichos intermediarios puedan realizar las mismas operaciones. De ahí que se pueda considerar que las tres instituciones presentan un comportamiento estratégico equivalente. Por ello, deben ser consideradas conjuntamente al realizar un análisis del mercado bancario al por menor (sobre esta equivalencia, véase Coello, 1996; Pastor y Pérez, 1998, y Fuentelsaz, Gómez y Polo, 2004).

En 2003, los bancos poseían 14.074 sucursales, las cajas de ahorro 20.871 y las cooperativas de crédito 4.460. Comparando con los datos del año 1998, se observa que el número de sucursales de los bancos ha disminuido un 19,4 por 100 frente al destacado crecimiento observado en el número de sucursales de las cajas y de la cooperativas de crédito, un 18,7 y un 23,7 por 100, respectivamente. Dos son principalmente las razones que justifican esta disminución en la red de sucursales de los bancos. La primera de ellas, como consecuencia de la liberalización de la apertura de sucursales de los bancos en 1974, durante la segunda mitad de los setenta y principios de los ochenta se llevó a cabo una agresiva estrategia de apertura de sucursales. De ahí que a mediados de los ochenta, se comenzara con el proceso de consolidación del negocio. La segunda de ellas, es la concentración que se ha ido incrementando en los años recientes. En concreto, en la última década se han producido fusiones en los principales bancos que operan en este sector (6), lo que ha desembocado en un proceso de reestructuración que ha supuesto el cierre de un importante número de sucursales.

Las principales explicaciones que justifican el crecimiento de la red de sucursales de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito, pueden ser en primer lugar, el efecto expansivo que siguió a la liberalización de la apertura de sucursales por parte de las cajas de ahorros fuera del ámbito geográfico al que estaban adscritas (1989) (véase Fuentelsaz y Gómez, 1998) y en segundo lugar, el objetivo de ciertas cajas de ahorros y cooperativas de crédito de fortalecer su posición en su mercado local ante la mayor competencia esperada tras dicha liberalización (véase Fuentelsaz, Gómez y Polo, 2004).

El incremento de la concentración también se ha producido en las otras dos instituciones bancarias (cajas de ahorros y cooperativas de crédito). Las cajas de ahorros sufrieron un proceso acelerado de fusiones al comienzo de los noventa reduciéndolas en 23 y actualmente se continúan produciendo algunos procesos de fusión aunque en menor medida. A finales de los ochenta, una fuerte crisis afectó a las cooperativas de crédito desembocando en la desaparición de muchas de ellas. La mayoría de estas entidades fueron absorbidas por algunas cajas de ahorros.

Es interesante destacar que la distribución de actividades por regiones, medido por las redes de sucursales, es muy desigual. Algunas entidades cubren aproximadamente el total del territorio nacional, otras son regionales o estrictamente locales.

#### **IV. DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE SUCURSALES POR MUNICIPIO, Y LA ENTRADA Y SALIDA EN EL MERCADO BANCARIO ESPAÑOL AL POR MENOR**

El análisis descriptivo del mercado bancario español al por menor que se realiza en este apartado tiene por objeto proporcionar, por una parte, una visión de cómo se distribuyen las sucursales por municipio y por tipo de entidad en el año 2003 y, por otra parte, una caracterización de la rotación de sucursales producida en el sector bancario durante el período 1998-2003. Este análisis es necesario para interpretar los resultados empíricos que se presentan en el siguiente apartado. En el epígrafe 1, se detallan los datos utilizados en este trabajo. En el epígrafe 2, se realiza el análisis descriptivo del número de sucursales por municipio para el año 2003. En el epígrafe 3, se realiza un análisis descriptivo de la entrada y la salida en el sector bancario durante el período 1998-2003.

##### **1. Bases de datos**

La principal fuente de datos utilizada para realizar este estudio ha sido el *Anuario Comercial de España*, que proporciona información socioeconómica de los muni-

cipios con más de 1.000 habitantes (extensión, número de habitantes, renta per cápita, etc.). Los datos están referidos al año 2003. La muestra inicial esta formada por 3.187 municipios españoles dotados con sucursales de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito (véase el Anexo de Datos para más detalles). Además, como fuente de datos complementaria, se utiliza la *Guía de Banca, Cooperativas de Crédito y Cajas de Ahorros*, fuente comercial que proporciona información sobre el número de sucursales de las diferentes entidades (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) en cada municipio español.

Como el objetivo se centra en analizar cómo varían las condiciones de competencia en los submercados independientes al incrementarse el número de sucursales, es preciso identificar, previamente, una muestra de mercados que pueden suponerse independientes. Como esta identificación se lleva a cabo en De Juan (2003) (7), en este ejercicio se toma la submuestra de municipios (8) de entre 1.000 y 5.000 habitantes (el 49,3 por 100 de los municipios de la muestra inicial), entre los que el 96 por 100 de éstos han sido identificados como municipios formados cada uno de ellos por un único submercado independiente. Por lo tanto, la muestra utilizada en este trabajo es de 1.572 municipios.

## 2. Distribución de las sucursales bancarias por municipio

A continuación se realiza el análisis descriptivo del número de sucursales por municipio. En el cuadro número 1 se presenta la distribución del número de

municipios según el número de sucursales y tipo de entidad. El número de sucursales por municipio tiene una distribución asimétrica, con rango de variación entre una y diez sucursales. El número medio de sucursales establecidas por municipio es tres. En más del 70 por 100 de los municipios pequeños el número de sucursales son tres o menos, y en más del 90 por 100 de los municipios tiene cinco sucursales o menos.

Al analizar la distribución del número de municipios distinguiendo por tipo de entidad (banco, caja de ahorros y cooperativa de crédito) cabe señalar que las cajas de ahorros tienen establecidas al menos una sucursal en la gran mayoría de los municipios pequeños (98,7 por 100 de los municipios), mientras que los bancos y las cooperativas de crédito tienen establecidas al menos una sucursal en el 50 por 100 aproximadamente de los municipios. Sin embargo, es interesante destacar que de esa proporción de municipios, los grandes bancos (9) tienen abierta al menos una sucursal en el 66 por 100 de dichos municipios, mientras que las grandes cajas (10) sólo poseen al menos una sucursal en el 26,1 por 100 de los 1.538 municipios.

En el cuadro núm. 1 también se observa que en aproximadamente un 60 por 100 de los municipios pequeños donde los bancos y las cajas tienen sucursales, estas instituciones establecen una única sucursal. Dicha sucursal pertenece a un gran banco o a una gran caja de ahorros en el 57,2 y 14,5 por 100 de dichos municipios, respectivamente. Además, en más de un 95 por 100 de esos municipios ambas entidades tienen abiertas tres o menos sucursales, mientras que las cooperativas de crédito poseen únicamente una sucursal.

CUADRO NÚM. 1

### DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE MUNICIPIOS SEGÚN EL NÚMERO DE SUCURSALES Y TIPO DE ENTIDAD (Frecuencia relativa entre paréntesis)

NÚMERO DE MUNICIPIOS (PORCENTAJE)	NÚMERO DE SUCURSALES								Total
	1	2	3	4	5	6	7	> = 8	
Total entidades.....	191 (12,2)	516 (32,8)	435 (27,7)	218 (13,9)	128 (8,1)	52 (3,3)	15 (1,0)	17 (1,1)	1.572 (100)
Bancos.....	514 (60,2)	252 (29,5)	66 (7,7)	14 (1,6)	6 (0,7)	2 (0,2)	0 (0,0)	0 (0,0)	854 (100)
Grandes bancos .....	415 (73,6)	116 (20,6)	27 (4,8)	6 (1,1)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	564 (100)
Cajas de ahorros.....	903 (58,7)	494 (32,1)	113 (7,3)	22 (1,4)	6 (0,4)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	1.538 (100)
Grandes cajas de ahorros.....	356 (88,8)	37 (9,2)	7 (1,7)	1 (0,2)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	401 (100)
Cooperativas de crédito .....	824 (93,5)	54 (6,1)	3 (0,3)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	881 (100)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la *Guía de Banca y el Anuario Comercial*.

CUADRO NÚM. 2

**NÚMERO MEDIO DE SUCURSALES Y DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE SUCURSALES POR NÚMERO DE HABITANTES Y POR TIPO DE ENTIDAD**

NÚMERO DE HABITANTES	Total	Bancos	Cajas de ahorros	Cooperativas de crédito
NÚMERO MEDIO DE SUCURSALES				
< = 2000 .....	2,31	0,52	1,28	0,51
2001-3000 .....	3,09	0,92	1,50	0,66
3001-4000 .....	3,72	1,25	1,79	0,67
4001-5000 .....	4,78	1,53	2,11	0,74
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE SUCURSALES SEGÚN NÚMERO DE HABITANTES (FRECUENCIA RELATIVA ENTRE PARÉNTESIS)				
< = 2000 .....	1.712 (100)	386 (22,6)	947 (55,3)	379 (22,1)
2001-3000 .....	1.395 (100)	417 (29,9)	680 (48,7)	298 (21,4)
3001-4000 .....	914 (100)	308 (33,7)	440 (48,1)	166 (18,2)
4001-5000 .....	582 (100)	203 (34,9)	281 (48,3)	98 (16,8)
<b>Total sucursales</b>	<b>4.603 (100)</b>	<b>1.314 (28,6)</b>	<b>2.348 (51,0)</b>	<b>941 (20,4)</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la *Guía de Banca y el Anuario Comercial*.

sal en el 93,5 por 100 de los municipios donde están establecidas.

En las primeras filas del cuadro núm. 2 se presenta información del número medio de sucursales por segmentos de población. El número medio de sucursales en poblaciones con menos de 2.000 habitantes es dos. Una de las cuales pertenece a las cajas de ahorros y la otra sucursal será de un banco o de una cooperativa de crédito dependiendo del municipio. En poblaciones de entre 2.001 y 3.000 habitantes, el número medio de sucursales es tres, siendo al menos una de ellas de una caja de ahorros. En poblaciones de entre 3.001 y 4.000, se observa que el número medio de sucursales se sitúa entre tres y cuatro (3,72 de media) y en poblaciones entre 4.001 y 5.000 habitantes, el número medio de sucursales se encuentra entre cuatro y cinco (4,78 de media). Esta información nos permite dar una visión aproximada de cual es el tamaño medio mínimo de municipio para establecer *N* número de sucursales sin tener en cuenta las diferentes características demográficas de los municipios (densidad de población, decrecimiento de población) y sin controlar por otros efectos como por ejemplo, nivel de renta de los consumidores, si el municipio es turístico o no, etc. Por ejemplo, el hecho de no controlar por el decrecimiento de la población acaecido en un municipio o por la densidad de población del municipio puede ser una de las causas por las que se estarían observando más sucursales que las que se esperaría dado el número actual de habitantes. Por ello, la estimación de los umbrales de entrada que tiene en cuenta todos estos efectos sobre los mercados locales permitirá medir con mayor precisión el tamaño mínimo requerido para que una nueva sucursal se establezca en el municipio.

En la segunda parte del cuadro núm. 2 se presenta la distribución del número de sucursales por segmentos de población. Más del 50 por 100 de las sucursales establecidas en los municipios de entre 1.000 y 5.000 habitantes pertenecen a las cajas de ahorros, mientras que los bancos y las cooperativas de crédito poseen el 28,6 y 20,4 por 100 de las sucursales, respectivamente. Es interesante destacar que la proporción de sucursales de las cajas de ahorros (aproximadamente 50 por 100) se mantiene casi invariante por segmentos de población. Por el contrario, en los bancos se observa que a medida que los municipios son de mayor tamaño, el porcentaje de sucursales de los bancos aumenta. Esto es, en los municipios más pequeños, el 22,5 por 100 de las sucursales son de ellos y en los municipios más grandes, éstas representan el 35 por 100. En las cooperativas de crédito el perfil se invierte, en los municipios muy pequeños la proporción de sucursales de cooperativas es mayor que en los municipios más grandes, esto es, el 22,1 y 16,8 por 100, respectivamente.

Del análisis realizado en este epígrafe se desprenden los siguientes resultados. En primer lugar, en casi todos los municipios de entre 1.000 y 5.000 habitantes hay establecida al menos una sucursal de una caja de ahorros y aproximadamente en el 25 por 100 de estos la sucursal pertenece a una gran caja. Los bancos y las cooperativas de crédito tienen abiertas sucursales en el 50 por 100 de los municipios y en el 66 por 100 de dichos municipios, los grandes bancos tienen abierta al menos una sucursal. En segundo lugar, se observa que en media se establece una sucursal por municipio por cada 1.000 habitantes. Por último, la proporción de sucursales de las cajas de ahorros se mantiene casi invariante.

riante por segmento de población, mientras que la proporción de sucursales de los bancos (cooperativas de crédito) es mayor (menor) en los municipios más grandes que en los municipios más pequeños.

### 3. Entrada y salida en el mercado bancario español al por menor durante el período 1998-2003

A continuación se realiza el análisis descriptivo de las tasas de entrada y salida en el sector para el período 1998-2003, utilizando la muestra de municipios pequeños. Este análisis permite obtener una visión de la rotación de las sucursales en este sector acaecida en dicho período.

Se considera que se ha producido una entrada en un submercado cuando una entidad (entidad nueva entrante o establecida) ha abierto una sucursal en el submercado a lo largo del período. Asimismo, se considera que se ha producido una salida del submercado cuando una entidad establecida haya cerrado una sucursal a lo largo del período.

Para realizar el análisis descriptivo, se calculan la tasa neta de entrada, las tasas brutas de entrada y salida y la tasa de rotación del período 1998-2003 (véase cuadro núm. 3). La tasa bruta de entrada se calcula como la proporción que el número de sucursales abiertas representa del total de sucursales. La tasa bruta de salida se computa como la fracción que el número de sucursales cerradas representa del total de sucursales. La tasa neta de entrada se define como diferencia entre la tasa bruta de entrada y la de salida, y la tasa de rotación como la suma de las tasas brutas de entrada y salida.

En términos netos, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito abrieron sucursales durante el período 1998-2003, mientras que la principal decisión de los bancos ha consistido en cerrar sucursales en los municipios pequeños (tasa neta de entrada -31,89 por 100).

Las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito se muestran mucho más propensas a abrir sucursales en el período que los bancos. La tasa bruta de entrada de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito es más de cinco puntos porcentuales mayor que la de los bancos en todo el período. Como se ha señalado en el apartado anterior, las principales explicaciones a esta situación pueden ser: a) el efecto expansivo que siguió a la liberalización de la apertura de sucursales por parte de las cajas de ahorros fuera del ámbito geográfico al que estaban adscritas; b) el objetivo de ciertas cajas de ahorros y cooperativas de crédito de fortalecer su posición en su mercado local ante la mayor competencia esperada tras dicha liberalización.

CUADRO NÚM. 3  
TASAS DE ENTRADA Y SALIDA

	1998-2003			Total
	Bancos	Cajas de ahorros	Cooperativas de crédito	
Tasa neta de entrada.....	-31,89	6,13	6,48	-4,65
Tasa bruta de entrada.....	2,82	8,90	8,07	6,99
Tasa bruta de salida.....	34,70	2,77	1,59	11,64
Tasa de rotación.....	37,52	11,67	9,67	18,64

Número de municipios: 1.572

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la *Guía de Banca y el Anuario Comercial*.

Las cajas y las cooperativas de crédito también cerraron sucursales a lo largo del período. Las tasas brutas de salida de las cajas y de las cooperativas son bastante pequeñas, 2,8 y 1,6 por 100, respectivamente. Sin embargo, hay que destacar la elevada tasa bruta de salida de los bancos 34,7 por 100. Como se ha señalado en el apartado anterior, una de las principales razones que explican esta decisión de los bancos es el proceso de reestructuración que se ha producido en los principales bancos (11) debido a sus recientes fusiones y que ha supuesto el cierre de un importante número de sucursales como se indica más adelante.

Es interesante analizar si el hecho de que elevadas tasas de entrada coexistan con elevadas tasas de salida, especialmente en la fase expansiva del ciclo económico, podría estar indicando que parte de los cambios en el sector bancario al por menor proceden de una adaptación a la nueva demanda generada del dinamismo de la economía española. Conviene analizar si este ajuste procede de un posible desplazamiento de las sucursales operativas de ciertas entidades por nuevas sucursales de otras en cada submercado. El resultado de este análisis se presenta a continuación.

El cuadro núm. 4 muestra una tabla de contingencia de las entradas y salidas acaecidas en los municipios pequeños. En cada celda, se presenta la proporción de municipios pequeños en los que se ha producido un número determinado de aperturas y cierres de sucursales a lo largo del período 1998-2003. En el 17,82 y en el 27,92 por 100 de los municipios pequeños ha tenido lugar al menos alguna apertura y cierre de sucursales a lo largo de los cinco años, respectivamente. En el 5,14 por 100 de estos municipios pequeños, se ha producido simultáneamente la apertura y cierre de sucursales, y cabe destacar que, en la mayoría de éstos, se produce la apertura (entrada) y cierre (salida) de una única sucursal. En el 10,6 por 100 de los casos, la entrada y

CUADRO NÚM. 4

**ENTRADA Y SALIDA EN LOS MUNICIPIOS PEQUEÑOS DURANTE EL PERÍODO 1998-2003**  
(Porcentaje de municipios pequeños en función del número de entradas y salidas)

NÚMERO DE SUCURSALES	SALIDA						Total
	0	1	2	3	4	6	
ENTRADA 0.....	59,41	19,02	3,12	0,51	0,06	0,06	82,19
1.....	10,94	3,50	0,95	0,13	0,06	0,00	15,59
2.....	1,53	0,38	0,00	0,00	0,00	0,00	1,91
3.....	0,06	0,06	0,00	0,06	0,00	0,00	0,19
4.....	0,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13
Total .....	72,07	22,96	4,07	0,70	0,13	0,06	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la *Guía de Banca y el Anuario Comercial*.

la salida ocurren en el mismo año; en el 6,4 por 100 la diferencia entre la entrada y la salida es de un año y en el 83,5 por 100 restante esta diferencia es de dos o tres años. Este resultado indica que, en la mayoría de los municipios donde se han cerrado sucursales, no se puede hablar con propiedad de reemplazo de unas sucursales por otras. En consecuencia, esta evidencia apunta a que el efecto desplazamiento (mencionado anteriormente) no ha sido especialmente importante durante el período analizado.

El cuadro núm. 5 proporciona información sobre la proporción de municipios pequeños en el que se abrieron (o cerraron) sucursales a lo largo del lustro. Dentro del subconjunto de municipios donde se abrieron sucursales (280 municipios) se observa que en el 61,79 por 100 de éstos sólo abrieron sucursales las cajas de ahorros; en el 6,79 por 100 sólo abrieron sucursales los bancos y en el 20,71 por 100 sólo abrieron sucursales las cooperativas de crédito. Además, es interesante señalar que en el 4,64 y en el 5 por 100 de estos municipios se abrieron sucursales de las cajas y de los bancos y de las cajas y de las cooperativas de crédito, respectivamente.

Examinando el subconjunto de municipios donde se cerraron sucursales (439 municipios), se observa que los bancos cerraron sucursales en más municipios que las cajas y las cooperativas, 83,37, 10,48 y 1,82 por 100, respectivamente. Además, en el 3,42 por 100 de estos municipios cerraron sucursales tanto los bancos como las cajas de ahorros.

Los principales resultados obtenidos a lo largo del período 1998-2003 son los siguientes: en primer lugar, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito han optado claramente por la apertura de sucursales a diferencia de los bancos, los cuales han optado por cerrar sucursales en los municipios pequeños. En segundo lugar, se observa que en la mayoría de los municipios

donde se han cerrado sucursales, no parece haberse producido un reemplazamiento de las sucursales operativas de ciertas entidades por nuevas sucursales de otras en cada municipio. Por último, las cajas de ahorros fueron las que presentaron un efecto expansivo, medido en términos del número de sucursales, más elevado que el resto de instituciones, mientras que los bancos protagonizaron un mayor efecto contractivo.

**V. LOS UMBRALES DE ENTRADA POR SUCURSAL Y LA COMPETENCIA EN LOS MERCADOS LOCALES**

En este apartado se recoge los resultados obtenidos de la estimación de los umbrales de entrada utilizando la muestra de 1.572 municipios que constituyen submercados independientes, referida al año 2003. Como se ha señalado anteriormente para una información más detallada de la metodología utilizada en este trabajo véase De Juan (2005).

Para poder interpretar los resultados es preciso señalar que el umbral de entrada, tamaño mínimo requerido, medido en términos del número de consumidores, para que una nueva sucursal se establezca en un mercado cuando ya existen  $N - 1$ , se determina mediante la condición de beneficio cero de la entidad entrante  $N$ -ésimo en un mercado local. El umbral de entrada por sucursal  $s_N$  es el cociente entre los costes fijos y los ingresos variables per cápita. Este umbral es decreciente con los ingresos marginales y creciente con los costes fijos. Esto es, tomando como dado el coste fijo, una reducción en el margen precio-coste requerirá un mayor número de consumidores por sucursal para permitir a las  $N$  empresas cubrir dicho coste. Igualmente, tomando como dado el margen precio-coste, un incremento en el coste fijo requerirá que el umbral de entrada por sucursal se eleve para que las  $N$  empresas no obtengan pérdidas.

CUADRO NÚM. 5

**LA COMPOSICIÓN DE LA ENTRADA Y SALIDA DE SUCURSALES EN LOS MUNICIPIOS PEQUEÑOS (Porcentaje de municipios pequeños por tipo de entidad entrante o saliente)**

	1998-2003
<b>Entradas:</b>	
Sólo bancos.....	6,79
Sólo cajas de ahorros.....	61,79
Sólo cooperativas de crédito.....	20,71
Bancos y cajas de ahorros.....	4,64
Bancos y cooperativas de crédito.....	0,71
Cajas de ahorro y cooperativas de crédito....	5,00
<b>Salidas:</b>	
Sólo bancos.....	83,37
Sólo cajas de ahorros.....	10,48
Sólo cooperativas de crédito.....	1,82
Bancos y cajas de ahorros.....	3,42
Bancos y cooperativas de crédito.....	0,68
Cajas de ahorro y cooperativas de crédito....	0,23

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la *Guía de Banca y el Anuario Comercial*.

Para medir si las condiciones de competencia varían cuando el número de empresas se incrementa, B&R utilizan los cocientes entre umbrales de entrada por sucursal del tipo  $\frac{S_{N+1}}{S_N}$ . Este cociente es un indicador combinado de la proporción en la que varían los ingresos variables per cápita o márgenes precio-coste y la proporción en la que varían los costes fijos al establecerse una empresa más en el submercado (de  $N$  a  $N + 1$ ). La variación de los márgenes señalará básicamente la variación del poder de mercado debida a la entrada de sucursales en el submercado, mientras que las variaciones en los costes fijos indican la evolución de las barreras a

la entrada. Si la ratio entre umbrales de entrada  $\frac{S_{N+1}}{S_N}$  es 1 está indicando que la  $N + 1$  sucursal entrante atiende al mismo número de consumidores que las  $N$  sucursales que integran el submercado. En términos de los costes fijos y márgenes precio-coste esto significa que la entrada de una empresa deja invariante los costes fijos y el poder de mercado, o al menos, que ambos componentes varían en determinadas proporciones que hacen que el ratio entre umbrales de entrada sea la unidad.

Para aplicar el modelo con un número mínimo de observaciones para cada alternativa se ha considerado que la variable número de sucursales toma los valores  $N = 1, 2, 3, 4, 5$  o más (12). Es importante recordar que únicamente se toman los municipios que como mínimo tienen una sucursal debido a la carencia de información socioeconómica acerca de los municipios que no poseen ninguna (13).

El cuadro núm. 6 presenta los umbrales de entrada estimados (14) y la ratio entre los umbrales de entrada para los distintos  $N$ . Los resultados señalan, en primer lugar, que en un municipio podrán establecerse dos sucursales bancarias cuando el número mínimo de habitantes sea aproximadamente de 2.113, mientras que para que se establezcan cinco sucursales se precisa como mínimo una población por encima de los 4.700 habitantes.

En segundo lugar, al analizar los umbrales de entrada por sucursal se observa que, en los submercados con tres, cuatro y cinco sucursales, cada una de éstas sirve aproximadamente al mismo número de consumidores, en torno a 900. Sin embargo, en los submercados con dos sucursales cada una de ellas sirven al 13,1 por 100 más de consumidores que las que están establecidas en los submercados con tres sucursales. Este resultado contrasta con el obtenido para el año 1998 donde se observaba que en los submercados con dos sucursales cada una de ellas servían al 34,1 por 100 menos de consumidores que las que estaban establecidas en los submercados con tres sucursales.

En tercer lugar, las ratios entre los umbrales de entrada por sucursal  $s_4/s_3$  y  $s_5/s_4$  están muy próximos a uno, mientras que la ratio  $s_3/s_2$  difiere ligeramente de 1 (0,88). Este resultado puede estar indicando que, o el grado de competencia en un municipio con dos sucursales varía con la entrada de una tercera sucursal, o esta tercera sucursal se enfrenta a mayores barreras a la entrada (15), o ambos efectos simultáneamente. Con el fin de examinar cual de los efectos es más relevante, se estudiará las variaciones de los costes fijos y de los ingresos variables per cápita de establecer  $N$  sucursales a establecer  $N + 1$ .

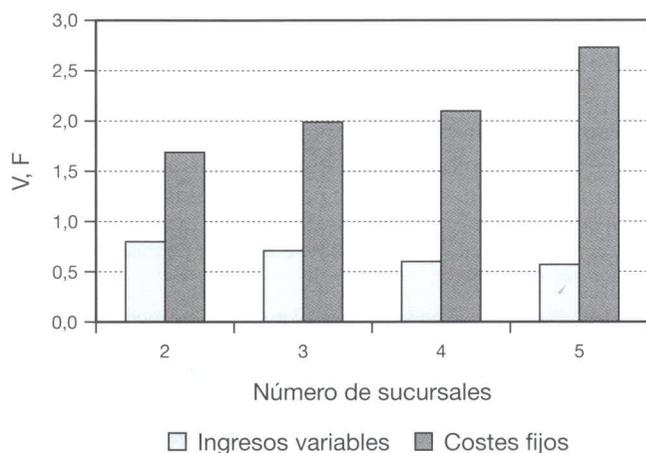
En el gráfico 1 se representan los niveles de costes fijos e ingresos variables per cápita estimados según el número de sucursales en el municipio. De la observación se desprende que existe una fuerte asi-

CUADRO NÚM. 6  
**LOS UMBRALES DE ENTRADA ESTIMADOS**

UMBRALES DE ENTRADA (HABITANTES)	UMBRALES DE ENTRADA POR SUCURSAL (HABITANTES)	RATIOS ENTRE LOS UMBRALES DE ENTRADA POR SUCURSAL			
$S_2$ .....	2.113	$s_2$ .....	1.056		
$S_3$ .....	2.803	$s_3$ .....	934	$s_3/s_2$ .....	0,88
$S_4$ .....	3.500	$s_4$ .....	875	$s_4/s_3$ .....	0,94
$S_5$ .....	4.789	$s_5$ .....	958	$s_5/s_4$ .....	1,09

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la *Guía de Banca y el Anuario Comercial*.

GRÁFICO 1  
NIVELES DE COSTES FIJOS  
E INGRESOS VARIABLES ESTIMADOS



metría de costes fijos entre la última sucursal entrante y las ya establecidas, mientras que apenas varían sus ingresos variables per cápita respecto a las ya establecidas.

Estos resultados sugieren que la extensión de las sucursales implica la prolongación de la competencia a escala local por otros medios distintos del precio. La entrada de nuevas sucursales en un municipio mantiene, como era de esperar en una actividad en que la plena discriminación geográfica puede ser muy costosa, el nivel de competencia en precios (16). Sin embargo, incrementa la competencia por la captación de clientes entre las sucursales de ese municipio con instrumentos distintos del precio [como, por ejemplo, la publicidad (17), localización, promociones...].

Por lo tanto, de este análisis se deduce que la entrada de nuevas sucursales en un municipio mantiene el nivel de competencia en precios, pero incrementa la competencia por la captación de clientes entre las sucursales de ese municipio con instrumentos distintos del precio. Esto se refleja en crecientes costes fijos, limitadores de la entrada. Comparando este resultado con el obtenido para el año 1998 en De Juan (2005) se deduce que las condiciones de competencia entre sucursales no parecen haber variado en los mercados locales geográficamente independientes.

## VI. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha contrastado como varían las condiciones de competencia en los submercados independientes cuando se incrementa el número de sucursales, haciendo uso del concepto de umbral de entra-

da propuesto por B&R y utilizando la metodología de De Juan (2005). Con datos del sector bancario al por menor español para el año 2003 se han estimado dichos umbrales de entrada utilizando un modelo de elección discreta basado en la especificación de las probabilidades de observar en cada submercado un determinado número de sucursales. Los submercados independientes considerados para realizar este análisis son los identificados en trabajo de De Juan (2003).

Los principales resultados empíricos son los siguientes. En primer lugar, se estima que 2.113 habitantes es la población mínima requerida para que se establezcan dos sucursales por municipio, mientras que 4.789 habitantes es la población mínima requerida para que se establezcan cinco sucursales. En segundo lugar, en los municipios con más de dos sucursales, cada una de las sucursales sirve aproximadamente al mismo número de consumidores (en torno a 900), sin embargo en los municipios con dos sucursales, cada sucursal sirve a un 13,1 por 100 más de consumidores que las que están establecidas en los municipios con tres sucursales.

En tercer lugar, parece confirmarse que las entidades a escala local no compiten en precios como señala la escasa variación que experimentan los ingresos variables per cápita a medida que entran nuevas sucursales en el municipio. Por el contrario, la elevación de los costes fijos indica que las sucursales compiten en otras dimensiones distintas del precio (por ejemplo, publicidad, localización, promociones).

## NOTAS

(1) El análisis se aplica al año 2003 por ser el último año del que se dispone de información socioeconómica.

(2) Para una información más detallada de la especificación econométrica utilizada para estimar los umbrales de entrada véase DE JUAN (2005).

(3) Esta visión de mercado bancario al por menor es más o menos compartida en otros trabajos sobre dicho sector, excepto parcialmente para los mercados locales, los cuales han sido modelizados aplicando el marco espacial del círculo unitario de Salop. Véase, por ejemplo, FUENTELES y SALAS (1992), CARRERAS y SIMÓ (1997) y BARROS (1999). JAUMANDREU y LORENCES (2002) sin embargo, parten del modelo de submercados independientes, y del carácter simétrico de la competencia a nivel local, para especificar demandas agregadas.

(4) Véase, por ejemplo, COELLO (1996), JAUMANDREU y LORENCES (2002), CARBÓ, LÓPEZ y RODRÍGUEZ (2003) y MAUDOS y PÉREZ (2003).

(5) Véase FUENTELES y SALAS (1992), en el que se realiza un análisis comparativo del tamaño y la eficiencia entre diferentes mercados bancarios europeos para 1994.

(6) Las cinco grandes fusiones fueron en 1988 (Banco Bilbao-Banco Vizcaya), en 1991 (Banco Central-Banco Hispano), en 1998 (Banco Bilbao Vizcaya-Argentaria), en 1997 el Banco Santander adquirió el Banco Español de Crédito, y ambas entidades se fusionaron con el Banco Central Hispano en 1999.

(7) En DE JUAN (2003) se identifica el número de submercados independientes en una submuestra de municipios de entre 1.000 y 5.000 habitantes mediante el análisis de regresión. Los municipios con menos de 1.000 habitantes se eliminaron debido a la falta de datos socio-económicos, y los municipios con más de 5.000 habitantes se eliminaron para evitar el excesivo peso de los grandes municipios en las estimaciones. El resultado que se obtiene señala que el 96 por 100 de estos municipios pueden considerarse municipios formados cada uno de ellos por un único submercado independiente y que cada una de las sucursales establecidas en éstos pertenecen a diferentes entidades.

(8) La proporción que las sucursales de la muestra de municipios con un único submercado representa sobre el total de sucursales es del 12,6 por 100. Más del 50 por 100 de las sucursales son de las cajas de ahorros y sólo el 19,4 por 100 de éstas pertenecen a las cajas más grandes, mientras que del 28,5 por 100 de las sucursales de los bancos el 78,8 por 100 de éstas pertenecen a los grandes bancos. El resto de las sucursales pertenece a las cooperativas de crédito.

(9) Los cuatro grandes bancos, en 2003, eran: Bilbao Vizcaya Argentaria, Santander Central Hispano, Español de Crédito y Popular Español (Véase, *Anuario Estadístico de la Banca en España*).

(10) Las cinco grandes cajas, ordenadas en función del volumen de recursos totales, en 2003, eran: CA y Pensiones de Barcelona, Caja Madrid, CA de Cataluña, Bilbao Bizcaya Kutxa y Bancaja (Véase *Anuario Estadístico Cajas de Ahorros Confederadas*).

(11) Más del 78 por 100 de las sucursales establecidas por los bancos en los municipios pequeños pertenecen a los grandes bancos.

(12) El 94,7 por 100 de los municipios tiene cinco o menos sucursales.

(13) Esto implica que no se puedan identificar los coeficientes que dan lugar al umbral de entrada en los municipios con una sucursal.

(14) Los umbrales de entrada estimados están evaluados en la media aritmética de las variables explicativas utilizadas para estimarlos.

(15) La definición de barrera a la entrada utilizada en este análisis se basa en las asimetrías de costes entre las empresas establecidas y las entrantes (véase TIROLE, 1988).

(16) Diversos estudios empíricos españoles han proporcionado evidencia de que los bancos y cajas compiten en precios (tipos) a escala nacional. Véase, por ejemplo, COELLO (1996), JAUMANDREU y LORENCES (2002), CARBÓ, LÓPEZ y RODRÍGUEZ (2003) y MAUDOS y PÉREZ (2003).

(17) Diversos trabajos han considerado los gastos que una empresa realiza en publicidad como costes fijos. Véase DORFMAN y STEINER (1954), GEROSKI (1983), TIROLE (1988) y SUTTON (1991 y 1998).

## BIBLIOGRAFÍA

*Anuario Comercial de España* (2004), La Caixa, Barcelona.

*Anuario Estadístico de la Banca en España* (2003), AEB, Madrid.

*Anuario Estadístico Cajas de Ahorros Confederadas* (2003), CECA, Madrid.

BARROS, P. (1999), «Multimarket competition in banking with an example from portuguese market», *International Journal of Industrial Organization*, n.º 17: 335-352.

BRESNAHAN, T., y REISS, P. (1987), «Do entry conditions vary across markets», *Brookings Papers in Economic Activities*, n.º 3: 833-882.

CARBÓ, S.; LÓPEZ, R., y RODRÍGUEZ, F. (2003), «Medición de la competencia en los mercados bancarios de las regiones españolas», *Revista de Economía Aplicada*, vol. XI (32): 5-33.

CARRERAS I SIMÓ, M. (1997), «Un estudio sobre la estructura de la banca al por menor», tesis, Universitat Pompeu Fabra.

COELLO, J. (1996), «El mercado de depósitos español (1985-1994): Bancos versus cajas de ahorro», tesis, Universidad de Alcalá de Henares.

CHIAPPORI, P. A.; PÉREZ-CASTRILLO, D., y VERDIER, T. (1995), «Spatial competition in the banking system: Localization, cross subsidies and the regulation of deposit rates», *European Economic Review*, número 5: 889-918.

DE JUAN, R. (2003), «The independent submarkets model: An application to the Spanish retail banking market», *International Journal of Industrial Organization*, vol. 21 (10): 1461-1487.

— (2005), «La competencia en los mercados locales: una aplicación al mercado bancario español al por menor», *Revista de Economía Aplicada* (en prensa).

DORFMAN, R., y STEINER, P. O. (1954), «Optimal advertising and optimal quality», *The American Economic Review*, vol. 44 (5): 826-836.

FREIXAS, X., y ROCHET, J. (1997), *Microeconomics of Banking*, The MIT Press.

FUENTELES, L., y GÓMEZ, J. (1998), «Liberalización y ámbito geográfico de actuación», *Papeles de Economía Española*, n.º 74-75: 190-201.

FUENTELES, L.; GÓMEZ, J., y POLO, Y. (2004), «La expansión de la red de oficinas de las cajas de ahorros: Una perspectiva estratégica», *Perspectivas del Sistema Financiero*, n.º 80: 57-71.

FUENTELES, L., y SALAS, V. (1992), «Spatial competition in retail banking. Theory and empirical evidence from Spain and other European countries», mimeo.

GEROSKI, P. (1983), «The empirical analysis of entry: A survey», *Working Paper*, n.º 8318, University of Southampton.

GUAL, J. (1994), *La racionalización del sector bancario en España*, Fundación BBV, Colección documentada.

*Guía de la Banca, Cooperativas de Crédito y Cajas de Ahorros* (2003), Editorial Maestre, Madrid.

JAUMANDREU, J., y LORENCES, J. (2002), «Modelling price competition across many markets (An application to the Spanish loans markets)», *European Economic Review*, vol. 46 (1): 93-115.

MAUDOS, J., y PÉREZ, F. (2003), «Competencia versus poder de mercado en la banca española», *Moneda y Crédito*, n.º 217: 139-166.

PASTOR, J. M., y PÉREZ, F. (1998), «Especialización y competitividad de las cajas de ahorros (1984-1996)», *Papeles de Economía Española*, n.º 74-75: 168-189.

SUTTON, J. (1991), *Sunk Costs and Market Structure*, The MIT Press.

— (1998), *Technology and Market Structure. Theory and History*, The MIT Press.

TIROLE, J. (1988), *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press.

---

## ANEXO 1

### Datos

---

La principal fuente de datos utilizada para realizar este ejercicio ha sido el *Anuario Comercial de España*, que proporciona información socioeconómica de los municipios con más de 1.000 habitantes (extensión, número de habitantes, renta per cápita, etc.). Como fuente de datos complementaria, se utiliza la *Guía de Banca, Cooperativas de Crédito y Cajas de Ahorros*, fuente comercial que proporciona información sobre el número de sucursales de las diferentes entidades (bancos y cajas de ahorros) en cada municipio español. Esta fuente se combina con la anterior y permite obtener una submuestra de municipios españoles referida al año 2003.

La muestra inicial de la *Guía* esta formada por 44.528 registros el año 2003. A esta muestra se han aplicado dos filtros, uno de ellos para eliminar duplicaciones (debido a la especial labor administrativa desarrollada por una misma sucursal) y el otro, para seleccionar exclusivamente sucursales al por menor. Con el primer filtro se eliminan 1.406 observaciones correspondientes a departamentos centrales (\*) localizados en sucursales al por menor. Con el segundo filtro se eliminan 3.749 observaciones correspondientes a una lista especial de tipos de oficina. Por lo tanto, la muestra queda reducida a 39.373 observaciones distribuidas entre 5.021 municipios y 269 entidades (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) que constituirán la población de sucursales bancarias al por menor.

El *Anuario Comercial* proporciona información sobre 3.187 municipios españoles con más de 1.000 habitantes. La intersección de las dos bases de datos proporciona una submuestra de 1.572 municipios con población entre 1.000 y 5.000 habitantes para los que se tiene detallada información sobre las sucursales que los integran y sobre sus datos socio-económicos.

---

(\*) Los departamentos centrales únicamente operan a nivel interno.

---





# **OPINIONES**



# La competencia y la eficiencia en el sector bancario español

A finales de la década de 1980 se completó el proceso de desregulación del sistema financiero español. Muchos han sido los cambios a los que hemos asistido desde entonces en el sector bancario, siendo estos algunos de los años que más y más apasionantes retos y transformaciones han presenciado. Se han realizado numerosos estudios e investigaciones en torno al sistema bancario español y europeo, en los que los investigadores españoles han tenido un papel relevante y en los que desregulación y cambios en el panorama competitivo han ocupado un lugar destacado.

Entre otros aspectos, a lo largo del tiempo parece indudable que la equiparación operativa de los distintos intermediarios bancarios y la liberalización geográfica para la apertura de oficinas propiciaron un cambio sustancial en el mapa competitivo del sector bancario español a lo largo de la década de 1990. Asimismo, la intensificación de la competencia derivada de la progresiva integración de los servicios bancarios en el seno de la Unión Europea ha propiciado la existencia de numerosas estrategias a escala internacional que, en algunos casos, han traspasado las fronteras europeas para alcanzar otros mercados. En cualquier caso, no puede olvidarse que las entidades financieras españolas partieron de una tradición competitiva menos intensa (o, al menos, no tan prolongada) que otros países de nuestro entorno, y que han debido realizar un esfuerzo considerable en el terreno de la eficiencia. Sin ser un factor especialmente nuevo, sí es cierto que la tecnología se ha unido también a este engranaje competitivo de forma especialmente intensa en los últimos años, y que la proliferación de entidades que operan de forma alternativa o exclusiva a través de Internet constituye uno de los grandes elementos (e incógnitas) para analizar la verdadera incidencia de la tecnología sobre la competencia en los próximos años.

Considerando la importancia de estos hechos y la repercusión que tienen en el sistema bancario español, en este número de Perspectivas del Sistema Financiero se ha contado con la colaboración de destacados estu-

diosos del sector bancario español dando su opinión respecto a distintas cuestiones referidas a la competencia y la eficiencia en el mismo, así como sobre los posibles futuros desafíos en esta materia. Cabe destacar la unanimidad por parte de los encuestados acerca de la importancia y alcance que han tenido los procesos desreguladores en España, los cuales han generado una rápida intensificación de la competencia en el sector, con importantes efectos en las estrategias adoptadas por las entidades bancarias. Otro punto de vista común en las opiniones pone de manifiesto el notable éxito alcanzado por las entidades financieras españolas tanto en la formulación de sus estrategias de negocio como en los resultados obtenidos, demostrando una importante capacidad de adaptación a su nuevo entorno competitivo, reflejada en las importantes ganancias de eficiencia obtenidas. La primera de las opiniones ofrecidas viene de la mano del jefe de la división de estudios financieros del Banco de España, **Juan Ayuso Huertas**, quien identifica tres procesos paralelos a la puesta en marcha de medidas desreguladoras y que han incidido directamente en la liberalización del sector: la creciente desintermediación de los flujos financieros, las innovaciones tecnológicas y la internacionalización de los flujos financieros a escala mundial. Las respuestas por parte de las entidades a estos cambios han venido determinadas por los procesos de consolidación y diversificación de los ingresos, y por el desarrollo de nuevos canales de distribución y comercialización. En este sentido, **Xavier Freixas** y **Jordi Gual**, catedrático de Economía Financiera de la Universitat Pompeu Fabra y profesor ordinario del IESE, respectivamente, recalcan las importantes ganancias de eficiencia que ha obtenido el sector bancario en este entorno competitivo en comparación con la de otros países de Europa.

La integración financiera a escala europea de la banca mayorista y minorista es uno de los temas que más importancia ha adquirido en la literatura bancaria. La evolución y las previsiones de la integración de los sectores bancarios, así como sus efectos en la competencia, están en continuo debate y son una pieza fun-

damental en el propio sector bancario nacional. Según señala la profesora **Ana Lozano**, catedrática de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Málaga, el proceso de integración financiera en el terreno de los servicios bancarios al por menor ha sido limitado, y se encuentra lejos de alcanzar una total integración. En todo caso, la citada investigadora resalta el hecho de que las empresas bancarias podrían enfrentarse con éxito a la competencia extranjera si son capaces de convertirse en más contestables en un entorno en el cual no existan barreras por el lado del mercado. En este sentido, el profesor **Freixas** opina que, en el corto plazo, la dimensión cultural y jurídica de los países impedirá una mayor integración. Por otro lado, **Javier Quesada**, catedrático de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Valencia, coincide con los autores anteriores respecto a la escasa magnitud de fusiones transfronterizas hasta la fecha. Sin embargo, en términos de homogeneidad de tipos de interés, el nivel de integración financiera, según el profesor **Quesada**, es mucho mayor que la de la banca relacional con hogares y empresas.

Los avances tecnológicos han significado en muchos segmentos de los negocios bancarios importantes fuentes de ventaja competitiva. El componente tecnológico de los servicios bancarios ha hecho posible la creación de nuevas formas de hacer banca con una marcada incidencia en la competencia del sector. El impacto de la «banca por Internet» será, según **Ayuso** y **Freixas**, progresiva y con efectos importantes para la industria bancaria española. En esta línea, el profesor **Gual** añade que la «banca por Internet» se podrá convertir en una verdadera amenaza para las entidades que no sepan ofrecer a sus clientes un servicio integrado que capte gran parte del negocio que genera un cliente. Por otro lado, a juicio de la profesora **Lozano**, la banca por Internet podría convertirse a largo plazo en una nueva fuente de competencia para las entidades que basan su negocio en la proximidad geográfica entre banco y cliente.

En un contexto de estrechamiento de los márgenes de intermediación, las entidades han tenido que adoptar importantes decisiones respecto a sus estrategias en materia de costes e ingresos. La búsqueda de mejores cotas de eficiencia es una de las principales estrategias que han intentado seguir las entidades con la finalidad

de adaptarse a las nuevas circunstancias en las que desarrollan su actividad. Según la opinión de todos los expertos que han participado en este cuestionario, el incremento de la eficiencia ha sido uno de los elementos claves de adaptación al nuevo panorama competitivo. Como señalan **Ayuso**, **Freixas**, **Gual** y **Quesada**, son igualmente importantes las estrategias de diversificación de sus fuentes de ingreso como manera alternativa de hacer frente a la caída de los márgenes. Por otro lado, la unanimidad se mantiene al considerar los costes de personal como el objetivo principal de las entidades para lograr mejores ratios de eficiencia.

Los intermediarios financieros españoles han demostrado su capacidad de adaptación a los cambios competitivos ocurridos en el sector, pero es necesario mantener sus niveles de eficiencia y competitividad en un ambiente en el que es posible que continúe la intensificación de la competencia. Según **Ayuso**, el esfuerzo de las entidades debe venir centrado en dos factores principales: 1) en una adecuada vigilancia de los gastos de explotación, prestando especial atención a la calidad de éstos y, coincidiendo con la profesora **Lozano**, 2) mediante una adecuada gestión del riesgo en un marco regulatorio como es el de Basilea II. Por otro lado, los profesores **Gual** y **Quesada** señalan la necesidad que tienen las entidades de prestar una mayor atención a la formación de su personal —asesoramiento financiero y actividades de inversión—, de forma que sean capaces de manejar información más sofisticada de sus clientes y de segmentar más finamente el mercado.

El nivel de desarrollo alcanzado por el sistema financiero español se debe principalmente a las condiciones competitivas que le han venido exógenamente dadas y a la propia voluntad por parte de las entidades de hacer frente a este nuevo panorama. El proceso de integración financiera europea, la aplicación de nuevas tecnologías y la búsqueda de mejores cotas de eficiencia son los nuevos retos que deben asumir las entidades y de los que depende su viabilidad futura. Teniendo en cuenta este amplio conjunto de transformaciones, conviene reflexionar, desde la perspectiva de los años pasados y de las opiniones aquí vertidas, sobre la evolución de la competencia y la eficiencia en el sector bancario español y, ante todo, sobre los principales retos futuros.

## CUESTIONARIO

**1.** Han pasado ya quince años desde que se produjo la desregulación completa del sistema financiero español. ¿Cuáles considera que han sido los aspectos en que la competencia se ha visto más afectada a raíz de la desregulación financiera? ¿Qué evaluación global le merece la adaptación que han debido realizar los intermediarios bancarios españoles ante estos cambios?

**2.** En los últimos años se han desarrollado no pocas iniciativas en el ámbito de la Unión Europea con el objetivo de evaluar el estado de la integración financiera en los sectores bancarios minoristas y mayoristas europeos. ¿Cuáles son sus predicciones respecto a la evolución de la integración de los sectores bancarios europeos en los próximos años y, especialmente, a sus efectos sobre la competencia bancaria? ¿Prevé que los grandes cambios en materia de competencia sean a escala europea (transnacional) o, por el contrario, cree que la pugna competitiva se mantendrá fundamentalmente todavía en la dimensión nacional?

**3.** Al mismo tiempo que la competencia ha experimentado cambios considerables tanto en los segmentos de negocio tradicionales como no tradicionales, se ha observado un papel creciente de la tecnología como eje estratégico de las entidades de depósito. ¿Existe, a su juicio, una competencia propia y exclusiva basada en el componente tecnológico de los servicios bancarios? ¿Hasta qué punto pueden afectar al resto del sector bancario las actividades de las entidades de depósito que operan de forma exclusiva a través de Internet?

**4.** En el contexto generalizado de reducción de márgenes en las actividades tradicionales, ¿ha sido el incremento de la eficiencia la solución primordial para la adaptación al entorno competitivo actual?

**5.** Existen diferentes vertientes en las que puede manifestarse la eficiencia, entre las cuales destacan los costes de personal, los costes materiales y la intensidad del proceso de cambio tecnológico (incluido el cambio en los servicios de distribución). ¿En qué

aspecto considera que ha sido más intenso el esfuerzo, en términos de eficiencia, de las entidades financieras españolas durante los últimos años?

**6.** Teniendo en cuenta las vertientes de costes señaladas (costes de personal, costes materiales y cambio tecnológico), ¿cuáles cree que son los ejes donde los intermediarios financieros deben incidir en mayor medida en los próximos años a fin de mejorar, o al menos mantener, sus niveles de eficiencia y competitividad?

## JUAN AYUSO HUERTAS (\*)

Jefe de la División de Estudios Financieros  
Banco de España

**1.** Desde una perspectiva temporal amplia como la que sugiere la pregunta, los cambios ocurridos en el entorno económico en el que operan las entidades de crédito españolas han sido de una magnitud notable. Ciertamente, en apenas un par de décadas ha tenido lugar la completa sustitución de un marco regulatorio fuertemente intervencionista y plagado de restricciones, tanto a la fijación de precios como a las posiciones de inversión en un buen número de instrumentos, por otro básicamente liberalizado donde las normas encuentran su justificación en consideraciones de naturaleza prudencial y de protección de los inversores. Pero, además, cabe pensar en al menos otros tres procesos paralelos igualmente relevantes a estos efectos.

Así, en primer lugar, hemos asistido en estos mismos años a un proceso de creciente desintermediación de los flujos financieros basado tanto en el desarrollo de los mercados financieros nacionales como en la progresiva institucionalización del ahorro de los hogares, evidenciada esta última en los avances de los patrimonios gestionados por fondos de inversión, planes de pensiones y compañías de seguros. Por otro lado, merecen también especial mención los avances tecnológicos, que han revolucionado las comunicaciones y la gestión y el tratamiento de la información, aspectos de gran incidencia sobre el funcionamiento de los sistemas financieros, en general, y sobre el de la intermediación bancaria, en particular. Finalmente, hay que recordar que la paulatina internacionalización de los flujos financieros a nivel mundial se ha visto particularmente potenciada en el caso español como consecuencia del proceso de convergencia, primero, y participación, después, de nuestro país en la Unión Económica y Monetaria, y la consi-

guiente sustitución de una unidad de cuenta nacional por una divisa común para todos los países (y, por tanto, sistemas bancarios) del área.

En líneas generales, es posible identificar tres líneas básicas que marcan la manera en la que las entidades han respondido a estos retos: consolidación; diversificación de las fuentes de ingresos mediante la expansión bien geográfica (valgan como ejemplos la realizadas por algunas entidades en Latinoamérica o la llevada a cabo por algunas cajas más allá de sus regiones de origen), bien a otras áreas de negocio (ampliación de los grupos con gestoras de fondos de inversión, planes de pensiones...), y explotación de las oportunidades que brindan las nuevas tecnologías tanto para el desarrollo de nuevos canales de comercialización y distribución como para la mejora de los procesos de gestión de riesgos y administrativos. El resultado de la consiguiente adaptación ha sido, en mi opinión, muy positivo.

Así, el pasado año, las entidades españolas captaron depósitos por un importe total que rondó los 75 miles de millones de euros, lo que equivale aproximadamente a un 10 por 100 del PIB y multiplica por prácticamente por 3 los flujos intermediados por el resto de los intermediarios financieros, y por 5 los captados directamente por las administraciones públicas y las empresas mediante la emisión neta de valores. Sus resultados se situaron en el entorno del 15 por 100 de sus recursos propios; su nivel de solvencia, alrededor de 3 puntos porcentuales por encima de las exigencias del Banco de España, más rigurosas que las del acuerdo de Basilea; las provisiones acumuladas ascendieron a casi 2,5 veces el valor de los activos dudosos, y la ratio de eficiencia del sector se situó en el entorno del 55 por 100. Estos datos, por otro lado, no cabe calificarlos como particularmente atípicos, por lo que caracterizan bastante bien la situación del sector. Sin embargo, hay que señalar también que la mayoría de los retos que se derivan de los cambios comentados continúan plenamente vigentes (las siguientes preguntas del cuestionario inciden, precisamente, sobre alguno de ellos), por lo que el proceso de adaptación no debe darse aún por concluido y habrá que estar atentos a su evolución en los próximos años.

**2.** Al menos en primera instancia, me resulta difícil no asociar de manera casi directa los términos «integración» y «mayor competencia». De hecho, la integración entre dos mercados podría caracterizarse en términos de aumento instantáneo de la contestabilidad de cada uno de ellos por separado. Naturalmente, siempre es posible que, una vez integrados, otro tipo de procesos —por ejemplo, una reducción del número de agentes oferentes— pueda deteriorar a medio plazo la competencia en el nuevo mercado resultante.

En todo caso, es evidente que el proceso de integración financiera en la Unión Europea no ha avanzado a una velocidad homogénea en los diferentes segmentos que componen su sistema financiero. En particular, los progresos en el ámbito de la industria bancaria, particularmente en el terreno de los servicios al por menor, han sido limitados.

Así, la expansión geográfica de las propias entidades a otros países de la UE ha sido mínima. La práctica totalidad de los procesos de fusiones y adquisiciones entre entidades de crédito registrados en los últimos diez años en la UE han tenido lugar entre entidades de un mismo país, al tiempo que la presencia en éstos de sucursales o filiales de bancos extranjeros se ha mantenido estable entre el 10 y el 15 por 100 —en términos de los activos totales del sector—, si bien se ha detectado una cierta sustitución a este respecto entre entidades de dentro y de fuera del Área Económica Europea, en favor de las primeras.

Atendiendo a la provisión directa de servicios bancarios en otros países del área, los resultados son igualmente reveladores: las posiciones interbancarias frente a otras entidades del área del euro suponen algo menos del 30 por 100 del total, pero los préstamos a no residentes no bancarios apenas alcanzan el 5 por 100 del correspondiente agregado.

Las razones que se encuentran detrás de estos resultados son de diversa índole. Así, cabe pensar que las nuevas tecnologías aún no han eliminado totalmente la necesidad de una cierta proximidad física al cliente ni garantizado una completa diseminación de la información relevante entre todos los potenciales clientes. Esto, combinado con la persistencia de barreras de corte regulatorio, legal, y hasta cultural, mantiene esta parcela del mercado financiero notablemente segmentada, con las consiguientes repercusiones en términos de oportunidades para una mayor competencia perdidas.

Pensando en el futuro, la maduración de los procesos de consolidación a nivel nacional, particularmente en aquellos países de menor dimensión, debe proporcionar un estímulo adicional a las entidades para extenderse más allá de sus propias fronteras, aunque, como revela la propia experiencia del caso español, no es evidente que los vecinos del área figuren como los primeros candidatos en la lista de las entidades. Son previsibles, por otra parte, avances en el terreno tecnológico (por ejemplo, en la seguridad de las operaciones a través de internet), en el de la disponibilidad de información (por ejemplo, las nuevas estadísticas de tipos de interés bancarios homogéneos que el Eurosistema ha comenzado a publicar) y en el ámbito regulatorio (la nueva Directiva sobre OPA o el reciente episodio de presión de la Comisión Europea sobre el supervisor ban-

cario en Italia) que tenderán a eliminar parte de las barreras que dificultan una mayor integración. También cabe esperar progresos en el ámbito de los sistemas de pagos minoristas, un área que, desde un punto de vista operativo, obstaculiza aún la consolidación de un espacio financiero único.

**3.** Como señalé en mi respuesta a la primera pregunta, los avances tecnológicos han sido, en mi opinión, uno de los principales factores dinamizadores de la industria bancaria española. De hecho, los estudios disponibles muestran que el grado de penetración de la llamada «banca por internet» en nuestro país es sustancialmente mayor que el que cabría esperar dado el grado de penetración de la propia internet. Sin embargo, hablar de una competencia propia y exclusiva basada en el componente tecnológico puede resultar, al menos por el momento, excesivo.

Así, por un lado, es interesante comprobar cómo la expresión «exclusivamente a través de internet» está siendo progresivamente sustituida por «principalmente a través de internet». Y es que, de hecho, las entidades que han hecho de internet su herramienta básica de competencia han terminado teniendo también algún tipo de presencia física, así como recurriendo a otros canales de distribución de sus productos como el teléfono. Por otro lado, incluso las entidades que han concentrado el grueso de sus esfuerzos de adaptación al nuevo entorno en la expansión geográfica han realizado importantes inversiones en el desarrollo de la comercialización de sus productos a través tanto de internet como vía telefónica.

Es posible que en el contexto actual de estabilidad macroeconómica, caracterizado por niveles moderados de los tipos de interés nominales, el margen del que disponen las entidades que operan principalmente por internet para ofrecer unos precios más atractivos que el resto sobre la base de sus menores costes no esté resultando suficiente para compensar la valoración que los clientes continúan haciendo de otras características de los productos bancarios como pueden ser, por ejemplo, la disponibilidad de oficinas o de cajeros en los que operar. Ahora bien, no se debe tampoco minusvalorar el hecho de que el escaso grado de penetración de internet en nuestro país está limitando notablemente el ámbito en el que estas entidades pueden competir de manera efectiva.

**4.** El incremento de la eficiencia ha sido, sin duda, un elemento clave en el proceso de adaptación de las entidades a un marco de mayor competencia. Los datos al respecto son bastante elocuentes: atendiendo a la información individual de las entidades, en 1983, el margen de intermediación, en porcentaje de los activos totales, alcanzaba el 4,66 por 100. Veintiún años después,

su nivel se ha reducido hasta el 1,97 por 100. En ese mismo período, sin embargo, el beneficio antes de impuestos apenas ha variado (0,72 y 0,70 por 100), gracias, en buena medida, a la evolución de los gastos de explotación, que, de nuevo en términos de los activos totales, se han reducido a menos de la mitad. Así, el margen de explotación pasó del 1,95 al 0,82 por 100, y la ratio habitual de eficiencia, definida como el cociente entre los gastos de explotación y el margen ordinario, mejoró algo más de ocho puntos porcentuales, al reducirse desde el 63,0 al 54,7 por 100 (1).

En todo caso, creo oportuno reiterar en este punto que la respuesta de las entidades a los grandes cambios antes comentados ha adoptado también otras formas. En particular, ha sido también importante la labor de diversificación de sus fuentes de ingreso. A título de ejemplo, baste señalar que las comisiones y los resultados de operaciones financieras suponen ya un 27 por 100 del margen ordinario, cuando en 1983 apenas alcanzaban el 12 por 100 del mismo.

**5.** Los gastos de explotación representaban en 1983 un 3,32 por 100 del activo total de las entidades. En 2004, ese porcentaje se había reducido hasta el 1,48 por 100. Esta tendencia a la reducción de los costes ha sido consecuencia, básicamente, de la evolución de los gastos de personal, que, en el mismo período y en términos también del activo total, han pasado del 2,16 al 0,88 por 100. De este modo, su peso relativo en el conjunto de los gastos de explotación, que en 1983 ascendía a algo más del 65 por 100, suponía a finales de 2004 algo menos del 60 por 100.

Por el contrario, los gastos relacionados con las nuevas tecnologías han aumentado su peso relativo tanto en términos de los gastos de explotación como en porcentaje de los gastos generales, como se muestra en un reciente artículo publicado en el *Boletín Económico* del Banco de España de febrero (2). En ese mismo artículo se estudia también la relación entre dichos gastos y los niveles de productividad, costes y eficiencia de las entidades, y se encuentra un efecto positivo sobre esta última en el caso de los bancos, que es mucho menos evidente en el del resto de las entidades. En cualquier caso, es preciso recalcar que la medición de este tipo de gastos (y, por tanto, la valoración del verdadero esfuerzo inversor de cada entidad) resulta notablemente compleja —piénsese, por ejemplo, en los efectos del *outsourcing* o de la estructura asociativa de cajas y cooperativas—, y es posible que sus efectos sobre la eficiencia tarden aún cierto tiempo en materializarse.

**6.** Como es bien sabido, elevar las tasas de crecimiento de la productividad es uno de los retos a los que se enfrenta la economía española en su conjunto, y la

industria bancaria no es una excepción. El reto es, si acaso, de mayor entidad en un escenario en el que son previsibles nuevos aumentos en el nivel de competencia.

En este sentido, y aunque el esfuerzo realizado ha sido notable, las entidades deberán continuar vigilando la evolución de sus gastos de explotación, y es probable que sea oportuno que, además de a la cantidad, comiencen a prestar especial atención a la calidad de los mismos. A título de ejemplo, y en relación con los gastos de personal, baste señalar que disponer de plantillas con un elevado nivel de formación (i.e., capital humano) es una garantía para la rápida incorporación del progreso técnico a los procesos productivos. No hemos de olvidar que la innovación ha sido tradicionalmente una de las divisas de los mercados financieros, y que la capacidad para innovar y para adaptarse eficazmente a las innovaciones será más importante, si cabe, en los próximos años de lo que lo ha sido en el pasado.

Por otro lado, no querría dejar de señalar que la gestión de riesgos se configura como otra de las áreas en las que es previsible que las entidades deban concentrar sus esfuerzos de mejora, a tenor tanto de las nuevas oportunidades surgidas para su asunción y su posterior transmisión como del tratamiento, mucho más afinado que en el pasado, de los riesgos en el nuevo marco regulatorio que todos conocemos como Basilea II.

## NOTAS

(\*) Las opiniones aquí expresadas son las del autor, y no tienen por qué coincidir necesariamente con las del Banco de España.

(1) Nótese, en todo caso, que ésta es una medida de eficiencia peculiar en tanto que en su cómputo interviene el precio del *output*.

(2) «Los gastos en tecnología y la eficiencia, productividad y costes de las entidades bancarias españolas», de IGNACIO FUENTES.

## XAVIER FREIXAS

*Catedrático de Economía Financiera  
Universitat Pompeu Fabra*

**1.** La competencia ha sido feroz en productos directamente comparables entre entidades, tales como las hipotecas, donde la calidad del servicio es homogénea. Estos productos pueden incluso ser objeto de subsidio cruzado con el fin de atraer al cliente.

La adaptación de los intermediarios financieros ha sido excelente en comparación con las limitadas ganancias en términos de eficiencia que se han producido en otros países de Europa.

**2.** La pugna competitiva se mantendrá a escala nacional a nivel minorista, dadas las importantes distancias culturales entre países (sin duda más importantes entre Europa y España que entre España y Latinoamérica). Los bancos transnacionales han empezado a emerger en países con la misma lengua y cultura similar (Nordia).

La integración europea ya es una realidad a nivel mayorista.

En el corto plazo, la dimensión cultural y la dimensión jurídica impedirán una mayor integración.

**3.** El cambio se producirá progresivamente, con efectos generacionales. A largo plazo, los efectos son muy importantes, y la tendencia será a la convergencia con el nivel de banca electrónica de los países nórdicos que tienen una mayor penetración de internet.

**4.** Sí. Sin embargo, el *pricing* más competitivo con aumento de comisiones y disminución de márgenes era indispensable, y ha constituido un elemento esencial del nuevo entorno competitivo.

**5.** En costes de personal.

**6.** En costes de oficinas, y por lo tanto de personal. Menos oficinas y más acceso a través de banca electrónica. Sin embargo, en la actualidad, el cierre de oficinas puede no ser rentable para cajas con un poder de mercado elevado.

## JORDI GUAL

*Director del Departamento de Economía del IESE*

**1.** La desregulación financiera ha provocado profundos cambios en el sector bancario español, generando un clima de creciente competencia que, en diversas fases, ha afectado a los precios ofrecidos por las entidades, a los servicios y a la innovación en la introducción de nuevos productos. El nuevo entorno competitivo ha comportado una tendencia a la mejora de la eficiencia del sector, en gran medida conseguida mediante la reestructuración de las entidades y la consolidación del sector. El grado de concentración del sector ha aumentado sustancialmente. Ello ha permitido tanto la obtención de economías de escala y alcance como una cierta atenuación de la presión competitiva que el nuevo entorno había generado. Por otro lado, la liberalización ha impulsado también a las entidades del sector a transformarse, tratando de desplegar sus activos empresariales tanto en nuevas dimensiones geográficas (expansión en Latinoamérica y Europa) como en áreas financieras conexas al negocio bancario tradicional.

**2.** En el ámbito de la banca al por menor, creo que es difícil esperar que se produzca un proceso de competencia a escala genuinamente europea a lo largo de los próximos años. A pesar de la legislación asociada al mercado único y de la adopción del euro, no hemos asistido a lo largo de los últimos diez años a una verdadera integración del negocio bancario minorista, y los factores que lo han impedido, que son de muy diverso orden, no creo que desaparezcan fácilmente en el futuro inmediato. Algunos de los elementos que segmentan los mercados bancarios detallistas no desaparecerán ni en el largo plazo (lengua, cultura, acceso a la información local). Por otro lado, hay otro conjunto de barreras a la integración cuya eliminación es políticamente compleja. Me refiero concretamente a tres temas: el proteccionismo político, aún vigente en muchos países, que impide la adquisición de entidades locales por parte de grupos financieros extranjeros; la legislación sobre protección del consumidor, que sigue permaneciendo en gran medida en manos de las autoridades locales y que se utiliza a menudo para segmentar los mercados y proteger a los agentes locales, y, finalmente, la legislación mercantil general, que también constituye un factor que separa los mercados nacionales.

**3.** Considero que la tecnología, en sí misma, no constituye un factor competitivo clave en el negocio bancario actual, a nivel detallista. Y ello por la sencilla razón de que la tecnología en términos genéricos puede ser adquirida por cualquier entidad, y no parece que su coste (en tanto que coste fijo irrecuperable) constituya ni una barrera de entrada muy significativa ni un factor que determine la naturaleza de la competencia entre las entidades. La tecnología solo deviene clave cuando se utiliza como herramienta en el marco de una estrategia de negocio más general, encaminada a satisfacer las necesidades financieras de un determinado tipo de clientes, así como a retenerlos a lo largo del tiempo. Creo que, en este contexto, la banca por internet sólo constituye una verdadera amenaza para las entidades que no sean capaces de ofrecer a su clientela un servicio integrado que capte gran parte del negocio que genera un cliente.

**4.** Además de la mejora en la eficiencia (reduciendo costes), algunas entidades han optado por estrategias que también han tratado de mejorar los ingresos. Esta estrategia supone una actividad constante de generación de nuevos productos, y un esfuerzo por conocer mejor al cliente y sus necesidades, al objeto de fidelizarlo y poder llevar a cabo ventas cruzadas. El objetivo es tratar de cubrir el máximo de sus necesidades financieras, con unos esquemas de precios y comisiones que, al tiempo que se acomodan a las demandas del cliente, suponen para las entidades la generación de un adecuado margen operativo.

**5.** El esfuerzo se ha llevado a cabo, en gran medida, a través de la consolidación, con los correspondientes ahorros en términos de costes de personal y, en menor medida, costes materiales. En este sentido, a pesar de la llegada de internet, está costando modificar los hábitos de los consumidores, por lo que no se han materializado, como se esperaba, los ahorros mediante la reducción de las redes de oficinas y, por el contrario, éstas continúan siendo para amplios segmentos del mercado un mecanismo esencial de acceso a la clientela.

**6.** De cara al futuro, me parece que las entidades financieras pueden trabajar simultáneamente en el renglón de los ingresos y en el de los costes, mediante una actuación doble, centrada en la formación del personal propio, por un lado, y en una mejora en el uso de la información, por el otro. En el ámbito de la formación, la banca moderna exige un salto cualitativo en la preparación del personal, ante la creciente cultura financiera de la población. Ese personal más formado y preparado deberá, con el debido apoyo de las tecnologías de la información y la comunicación, ser capaz de manejar información más sofisticada sobre la clientela, al objeto de diseñar cada vez más trajes a medida para los clientes o, lo que es lo mismo, segmentar más finamente el mercado. De este modo, la relación bancaria pasa a constituir una relación personal, en la que ambas partes salen beneficiadas: la entidad financiera, con un negocio continuado y márgenes razonables (vía precios y comisiones), y el cliente, con el acceso a productos bancarios que se adaptan a sus necesidades personales.

## **ANA LOZANO**

*Catedrática de Fundamentos del Análisis Económico  
Universidad de Málaga*

**1.** La desregulación, junto con la globalización e integración de los mercados y el avance tecnológico, han sido los factores claves que han inducido el incremento de la competencia en el sistema financiero español. Los intermediarios bancarios españoles se han enfrentado con éxito a este nuevo entorno, realizando un importante cambio estratégico en su comportamiento. Una de las consecuencias más relevantes de la liberalización y desregulación ha sido una progresiva consolidación del sector bancario español vía fusiones y adquisiciones. Si bien el impacto inmediato del aumento de la competencia se ha visto reflejado en estrechamiento de los márgenes de intermediación, derivado de la fuerte competencia en precios desarrollada, también es cierto que los intermediarios bancarios españoles han sabido expandir su negocio fuera de las actividades de balance y cambiar su estructura de ingresos a ingresos provenientes de comisiones,

operaciones financieras, etc. Ingresos que han contribuido a un aumento de los márgenes ordinarios. Por otro lado, los intermediarios bancarios españoles han realizado un importante esfuerzo en disminuir sus costes operativos y de transacción aumentando sus márgenes de explotación. Todo ello ha estado acompañado por un aumento importante del volumen de la actividad crediticia, en parte provocado por la expansión económica, pero a su vez también como resultado del lanzamiento de nuevos productos atractivos para el cliente. Ante esta nueva situación competitiva, los intermediarios bancarios españoles han sabido mantener niveles de solvencia adecuados, lo que les ha permitido mantener su estabilidad ante el nuevo entorno.

**2.** A pesar de los importantes avances realizados en materia de integración de los sectores bancarios europeos, el segmento de banca al por menor se encuentra lejos de alcanzar una total integración. De hecho, ante los importantes cambios en armonización y desregulación acaecidos en el área de la UE, muchas entidades europeas, a excepción de la banca de inversión y de negocios, que desarrollan su actividad a escala europea desde hace tiempo, han centrado sus esfuerzos en enfrentarse a la nueva situación competitiva dentro del mercado interno, no pudiéndose hablar de un mercado único bancario en este segmento de intermediarios financieros. Una mayor integración pasa por la necesidad de una intervención de las autoridades para eliminar cualquier restricción a la competencia y permitir el libre acceso al mercado, así como de una mayor cooperación entre los distintos participantes en el mercado para reforzar la libre competencia. Las empresas bancarias podrían enfrentarse con éxito a una mayor competencia del exterior si son capaces de convertirse en más contestables en un mercado donde no existan barreras por el lado del mercado. A pesar de contar con obstáculos que no pueden ser eliminados vía intervención de las autoridades públicas, tales como son las barreras a la entrada creadas por el entorno económico o fricciones derivadas de la diferencia de lenguas, hábitos, o cultura, sin embargo, incentivando la contestabilidad del mercado, los bancos se verían obligados a responder con agilidad y rapidez ante cambios en los hábitos y gustos de sus consumidores y a mantener un control constante sobre su eficiencia productiva.

**3.** El establecimiento de bancos por internet puede constituir a largo plazo un importante competidor para aquellas entidades que desarrollan sus actividades bajo la necesidad tradicional de proximidad geográfica entre banco y cliente. De hecho, los bancos por internet están constituyendo el factor predominante en el proceso de endurecimiento de la competencia, especialmente en el sector de banca personal, en algunos países de la UE. Este tipo de bancos puede configurar un importante estímulo para la integración.

**4.** El aumento de la eficiencia ha constituido un importante elemento para que los intermediarios bancarios hayan podido adaptarse con éxito al nuevo entorno competitivo. Sin embargo, existen otros factores importantes que han ayudado a una adaptación exitosa de los intermediarios bancarios al nuevo entorno de incremento de la competencia. Éstos han sabido aprovechar las economías de escala derivadas de decisiones de fusión. Las fusiones han permitido reestructurar las redes de distribución y reducir las plantillas de personal a algunos intermediarios bancarios. Asimismo, las entidades bancarias han sabido introducir mejoras tanto en materia de gestión general y de riesgos, como en el fortalecimiento de la solvencia.

**5.** Las ganancias en eficiencia se han beneficiado de forma importante de la intensidad del cambio tecnológico. El cambio en los servicios de distribución, aumentando el número de cajeros automáticos, ha sido un importante elemento dinamizador de la eficiencia. Asimismo, el avance tecnológico en el campo de la información y la comunicación ha generado una externalidad positiva para el incremento de la eficiencia, pues ha permitido una disminución de los costes de transacción, constituidos por los gastos generales y los de personal, creando una nueva relación entre las entidades financieras y su clientela a través de internet. Mención importante debe hacerse también de la sustitución de sistemas de pagos costosos por sistemas de pagos electrónicos alternativos de costes mucho más reducidos.

**6.** Aun cuando los intermediarios bancarios deberían incidir sobre las tres vertientes de costes con objeto de poder mantener un incremento sostenido de su eficiencia en el futuro, el cambio tecnológico debería ser asumido por éstos como una estrategia bancaria primordial para ganar eficiencia y competitividad. La tecnología debe convertirse en un factor clave para la competitividad de los intermediarios bancarios. Es importante señalar que, como consecuencia de la fuerte competencia desatada, los intermediarios bancarios deberían mantener y potenciar sus esfuerzos de exigencias en la aplicación de sus sistemas de gestión del riesgo crediticio, y para llevar a cabo con éxito tal aplicación no cabe duda que de nuevo el desarrollo de la tecnología juega un papel primordial. Es el proceso de innovación tecnológica el que puede garantizar la configuración de un sector bancario eficiente y competitivo en el futuro.

#### **JAVIER QUESADA IBÁÑEZ**

*Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico  
Universitat de València*

**1.** La competitividad del sistema financiero español ha crecido como consecuencia del proceso de liberali-

zación: existe un mayor número de instrumentos para competir, ha crecido el tipo de agentes que intervienen en el mercado y se han multiplicado los territorios de la competencia, tanto geográficamente como en función de la especialización de las entidades.

Los instrumentos para competir han crecido: los precios y formas del crédito (tipos de interés), las fórmulas de ahorro, el menú de productos financieros de activo y de pasivo, la segmentación de clientes, la distancia y proximidad al cliente (red de oficinas, telefonía, internet, cajeros, TPV), o la gestión de servicios de pagos (nóminas, recibos, gestión de tesorería, liquidez, patrimonios).

La tipología de agentes en el mercado atendido por el sistema bancario español también se ha ampliado; desde las grandes superficies, en los capítulos de gestión de medios de pago y operaciones de crédito al consumo, hasta los fondos de inversión y de pensiones como figuras importantes del ahorro individual. Bancos y cajas compiten con otros agentes financieros y con el mercado de capitales.

El terreno en el que se ha desarrollado el juego de la competencia también se ha ensanchado. Previamente a la desregulación, los bancos privados competían fundamentalmente entre sí, en sus mercados respectivos. Las cajas de ahorros hacían lo mismo en sus mercados definidos provincial o autonómicamente. Sin embargo, hoy en día existen muchos clientes de activo y de pasivo que son atendidos, indistintamente, desde ambos tipos de entidades en cualquiera de las comunidades autónomas españolas.

Las entidades de depósito se han visto forzadas a readaptar sus estrategias ante el nuevo escenario más competitivo. En general, han funcionado las leyes del mercado, dentro de las limitaciones que todavía subsisten en el sistema. Las entidades han ganado en dimensión, ajustándose al nivel apropiado al mercado en el que han decidido situar sus operaciones (regional, nacional o europeo/internacional). Las fusiones y adquisiciones han constituido la forma rápida de desarrollar esta estrategia, si bien han coexistido con estrategias de crecimiento continuado (en particular de las cajas más grandes) a base de abrir oficinas y mercados a lo largo y ancho del territorio nacional. Las entidades han reducido sus costes operativos para ajustarlos a los menores márgenes derivados de la mayor competencia.

En general, como resultado del proceso de liberalización, las cajas se han podido transformar más que los bancos y se han hecho mucho más parecidas a éstos de lo que lo fueron en el pasado. La posibilidad (asimétrica) de adquirir bancos les ha permitido configurar grupos financieros muy potentes y completos que cubren la práctica totalidad del espectro de actividades. Los

grandes bancos españoles han seguido una política de internacionalización mucho más decidida que la de las grandes cajas, que se ha concentrado en el mercado nacional, con una mayor presencia en Latinoamérica, así como en Europa.

**2.** Hasta ahora, las fusiones transfronterizas no han adquirido la importancia esperada. Se mantienen las resistencias nacionales a las operaciones de adquisición de grandes bancos por parte de entidades extranjeras, una resistencia que es menor cuando se trata de bancos medianos concentrados en áreas geográficas más limitadas y ligados a través de relaciones comerciales entre los diferentes territorios. La integración financiera en términos de homogeneidad de tipos de interés es mucho mayor de lo que lo es en materia de banca relacional con hogares o con empresas.

En mi opinión, el espacio financiero europeo continuará teniendo tres mercados superpuestos, en cuyo seno se mantendrá una intensa competencia con diferentes instrumentos: 1) un mercado europeo operado por entidades internacionales (europeas o no), muy ligado a las grandes operaciones de empresas y gobiernos, en la parte del negocio bancario más vinculada y competidora de los mercados financieros; 2) un conjunto de mercados nacionales operado también por entidades internacionales (principalmente las que se originaron en dicho país) pero, sobre todo, por entidades nacionales que desarrollan banca relacional con particulares, empresas, gobiernos regionales y locales y que desarrollan actividades financieras en sectores estratégicos para cada país, y 3) un conjunto de mercados regionales en el que operan las entidades de menor tamaño, arraigadas en el territorio, que renuncian a la presencia nacional y que siguen compitiendo sobre la base de una fuerte preferencia de los clientes por la identidad que mantienen.

**3.** La competencia entre entidades bancarias basada en la innovación tecnológica ha tenido un papel limitado a su fase de introducción. En general, la práctica totalidad de entidades se ha visto «obligada» a igualar la carta de servicios tecnológicos de la competencia, uniformizándose en dicho proceso el grado de penetración de las TIC en las diferentes entidades. Las tecnologías en la gestión de medios de pago son muy apreciadas por los clientes, pero no son tan necesarias en las actividades relacionadas con las operaciones de crédito.

La banca de internet tendrá un recorrido creciente, pero limitado, que dependerá del grado de penetración del uso de las TIC en las empresas y en los hogares españoles, pero que alcanzará pronto un cierto techo de introducción, un nivel máximo determinado por la conveniencia de los clientes.

**4.** La mejora de la eficiencia en costes ha permitido afrontar las reducciones de márgenes, pero no debe olvidarse el creciente peso de los ingresos procedentes del capítulo de cobros de servicios y comisiones en la cuenta de resultados de las entidades de depósito. La gestión de fondos de inversión, de fondos y planes de pensiones, de cuentas de crédito y de depósito, la gestión de patrimonios, o de las tarjetas de crédito y depósito, constituyen una fuente creciente de los ingresos de las entidades que ha permitido el estrechamiento de los márgenes financieros.

**5.** La mejora de eficiencia ha tenido un origen diferente entre las entidades de depósito según la estrategia seguida por cada uno de ellos. Las entidades que han desarrollado una estrategia de extensión de la red por el ámbito del territorio nacional, sin depender para ello de nuevas fusiones o adquisiciones, han intensificado su esfuerzo tecnológico y ampliado su plantilla con las ratios consideradas óptimas. En el caso de las entidades que han realizado su expansión a través de fusiones o adquisiciones de otras entidades o de sus redes, el esfuerzo de racionalización ha pasado por un ajuste drástico en los recursos humanos, utilizando las prejubilaciones como instrumentos de ajuste y abaratamiento de la plantilla.

**6.** En los próximos años no será suficiente que las entidades de depósito controlen los costes operativos

o las innovaciones tecnológicas para mejorar sus niveles de eficiencia y hacer frente a la competencia. Esto sería suficiente para realizar banca convencional en operaciones estandarizadas compatibles con márgenes reducidos. Además, con un pequeño rebrote de los tipos de interés se recuperarán los márgenes financieros y se mejorarán los niveles de rentabilidad, ya que los tipos activos son más sensibles que los tipos pasivos a las variaciones generales de los tipos de intervención. Sin embargo, la continua y creciente especialización de las entidades españolas en la financiación de la promoción, construcción o adquisición de viviendas planteará un problema de readaptación una vez se agote el ciclo, ya prolongado, de la inversión inmobiliaria en España. La inversión productiva empresarial —no inmobiliaria— deberá tomar el relevo a la actual locomotora del crecimiento español.

En todo caso, bancos, cajas y cooperativas de crédito deberán prestar una atención creciente a la formación de su personal en las tareas de asesoramiento financiero o en capacitación para actuar, a través de la participación financiera, en actividades de inversión en sectores estratégicos que añadan valor (y calidad) a su tarea de intermediación. Las entidades, en lugar de plantearse objetivos de eficiencia en costes, se deberán plantear metas en términos de eficiencia en beneficios, una estrategia que les puede inducir a moverse a lo largo de la cadena de valor de la intermediación financiera.

## COLABORADORES

**AYUSO HUERTAS, Juan.** Es actualmente Jefe de la División de Estudios Financieros en el Banco de España, donde trabaja desde 1990. Tras licenciarse en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad Complutense de Madrid en 1987, realizó el programa de postgrado del CEMFI y se doctoró, posteriormente, en Economía en la misma Universidad. Sus trabajos se han centrado en las áreas de economía financiera y economía monetaria, y se han publicado en revistas profesionales tanto nacionales (como *Investigaciones Económicas*, *Revista Española de Economía y Moneda y Crédito*) como internacionales (entre otras, *Economic Journal*, *Journal of International Money and Finance* o *Journal of Financial Intermediation*).

**BERNAD MORCATE, Cristina.** Nacida en Zaragoza en 1974. Es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Zaragoza. En la actualidad, es doctoranda del Programa de Doctorado de Economía y Gestión de las Organizaciones, y profesora ayudante en el Área de Organización de Empresas en el Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Sus líneas de investigación se centran en el análisis y estudio de los determinantes de la estructura del sector bancario y del comportamiento de las entidades que operan en él.

**CARBÓ VALVERDE, Santiago.** Nacido en Gandía (Valencia) en 1966. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia, *Doctor (PhD) in Economics* y *Master in Banking and Finance* por la *University of Wales, Bangor*, (Reino Unido). *Visiting Research Fellow* del Institute of European Finance (Reino Unido). Es catedrático de Fundamentos del Análisis Económico en el Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Granada. Ha sido director del área de estudios de la Caja General de Ahorros de Granada. En la actualidad, es Director del Gabinete de Análisis Financiero y Director de Programa de Investigación de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). Autor de numerosos artículos y publicaciones sobre el sistema financiero. Ha publicado, entre otras, en las siguientes revistas: *Papeles de Economía Española*, *Regional Studies*, *Journal of Economics and Business*, *European Urban and Regional Studies*, *The Manchester School*, *Applied Economics*, *Journal of International Financial Markets*, *Institutions and Money*, *Applied Financial Economics*, *Revue de la Banque*, *Investigaciones Económicas*, *Revista de Economía Aplicada*, *Moneda y Crédito*, *Hacienda Pública Española*-*Revista de Economía Pública*, *Información Comercial Española* y PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO.

**FERNÁNDEZ DE GUEVARA, Juan.** Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universitat de València. En 1998 obtuvo la suficiencia investigadora por la misma Universidad. En la actualidad está realizando la tesis doctoral adscrita a la Universitat de València. Su principal área de investigación es la economía bancaria. Es autor de dos libros en colaboración y diversos artículos en revistas nacionales e internacionales, entre los que destacan *Papeles de Economía Española*, PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO, *Journal of Financial Services Research*, *Journal of Banking and Finance*, *Applied Economics Letters*, *Revista de Economía Aplicada* y *Revista de Economía Financiera*. Desde 1998 ejerce como técnico de investigación en el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie).

**FREIXAS, Xavier.** Es licenciado en Ciencias Económicas y Exactas y doctor en Economía por la Universidad de Toulouse (1978). Actualmente es catedrático de Economía Financiera de la Universitat Pompeu Fabra y decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de dicha Universidad. Asimismo, es *research fellow* del Center for Economic Policy Research (CEPR). Anteriormente ha sido subdirector de la Fundación de Estudios

de Economía Aplicada (FEDEA), Houbton Norman Fellow en el Banco de Inglaterra, ha presidido la Asociación Europea de Finanzas, y ha sido profesor visitante de las universidades de Urbana-Champaign, Harvard, London School of Economics y Oxford. Ha publicado artículos en revistas internacionales como *Econometrica*, *Journal of Political Economy*, *Journal of Economic Theory*, *Review of Economic Studies*. Dentro de sus actividades como profesional del mundo financiero, Xavier Freixas ha sido asesor del Banco Mundial, (Washington), del Comisariado General del Plan (París), de la Banque Nationale de Paris, de la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional (Madrid), del Banco Interamericano de Desarrollo (Washington), del Banco Central Europeo y de la Reserva Federal de Nueva York.

**FUENTELESAMATA, Lucio.** Nació en Zaragoza en 1965. Es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza. Ha sido *visiting scholar* en Texas A&M University, y en la actualidad es profesor titular de Organización de Empresas en la Universidad de Zaragoza. Sus líneas de investigación se centran en el estudio de los factores determinantes de la rivalidad empresarial, así como en el análisis de la estructura y comportamiento de las entidades que compiten en el sector bancario español. Ha publicado diversos artículos sobre ambos temas en revistas nacionales (*Papeles de Economía Española*, *Investigaciones Económicas*, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*) e internacionales (*Strategic Management Journal*, *Journal of Economics and Management Strategy*, *Research Policy*).

**GÓMEZ VILLASCUERNA, Jaime.** Es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza. Ha sido *visiting scholar* en las universidades de Nottingham y Warwick (Reino Unido), y en la actualidad es profesor titular de Organización de Empresas en la Universidad de Zaragoza. Sus líneas de investigación se centran en el estudio de los factores determinantes de la estructura de los mercados, el estudio de la rivalidad empresarial y el análisis de la difusión de innovaciones en las entidades que compiten en el sector bancario español. Ha publicado diversos artículos sobre estos temas en revistas nacionales (*Papeles de Economía Española*, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*) e internacionales (*Strategic Management Journal*, *Journal of Economics and Management Strategy*, *Research Policy*).

**GUAL, Jordi.** Profesor ordinario y director del Departamento de Economía del IESE. Doctor en Economía por la Universidad de California, Berkeley. Ha sido profesor visitante de la misma Universidad, y consejero económico en la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros, Comisión de las Comunidades Europeas en Bruselas. Es *research fellow* del Center for Economic Policy Research (CEPR, Londres), director académico del Centro de Investigación Sector Público Sector Privado del IESE y doctor asociado del Instituto de Análisis Económico (CSIS, Barcelona). Es miembro del Economic Advisory Group on Competition Policy de la Comisión Europea. Es autor de numerosos libros y artículos en temas de competencia, regulación, integración europea, economía internacional y sistema financiero.

**HUMPHREY, David B.** *Doctor (PhD) in Economics* por la Universidad de California (Berkeley). Ha desempeñado diferentes cargos en la Reserva Federal (Washington DC), la Reserva Federal de Richmond (Virginia), así como en otras administraciones públicas estadounidenses. En la actualidad es catedrático de Banca y Finanzas en la Florida State University. Es autor de numerosos artículos y publicaciones sobre una amplia gama de temas del sistema financiero, y es miembro del comité editorial de varias revistas internacionales de ese campo.

**ILLUECA MUÑOZ, Manuel.** Es profesor de Economía Financiera y Contabilidad en la Universitat Jaume I e investigador asociado del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Sus campos de especialización son el análisis de estados financieros y los productos financieros derivados. Ha publicado libros y artículos en revistas nacionales e internacionales como *Journal of Futures Markets* o *Energy Economics*.

**JUAN DÍAZ, Rebeca de.** Doctora en Economía por la Universidad Nacional de Educación a Distancia en 2001. Máster en Análisis Económico y Hacienda Pública del Instituto de Estudios Fiscales. Profesora de Análisis Económico en la UNED. Participa en proyectos de investigación públicos (CICYT) y privados (Fundación SEPI). Ha sido investigadora en el Programa de Investigaciones Económicas de la Fundación Empresa Pública (1994-2002). Ha recibido el premio extraordinario de Tesis Doctoral en Economía en 2002 y el Young Economics' Essay Competition Award en la 26th EARIE Conference en 1999. Tiene una experiencia docente e investigadora iniciada en 1994 y ha publicado diversos trabajos de investigación y diversos libros sobre el mercado bancario, el mercado laboral y la industria manufacturera española. Ha obtenido la evaluación positiva de la ANECA a la figura de Contratado Doctor.

**LLEWELLYN, David T.** Es *Professor in Money and Banking* en la Universidad de Loughborough, en el Reino Unido. Ha realizado una profusa investigación en las áreas de banca, financiación y regulación financiera. Asimismo, ha trabajado anteriormente en la Real Treasury (Londres) y en el Fondo Monetario Internacional (Washington). Entre 1994 y 2000 ha sido director de Interés Público de la Autoridad de Inversiones Personales (organismo británico que regula los servicios financieros minoristas). Ha sido asesor de varias instituciones financieras y agencias de regulación de diversos países. En 2003 fue nombrado por el ministro sudafricano de Finanzas miembro del grupo de trabajo que investiga la competencia y la rentabilidad en el sector bancario sudafricano. Perteneció al Consejo Asesor Internacional de la Asociación de Banqueros Italianos y al Grupo de Expertos en Banca del Banco de Indonesia. También ha trabajado como asesor del FMI, del Banco Mundial y de la Comisión de Competencia del Reino Unido. En la actualidad, es presidente de *SUERF: Foro Europeo de Dinero y Finanzas*. Ésta es una red asociada de bancos centrales, profesionales financieros y expertos académicos que tiene su secretaría permanente en el Banco Central de Austria.

**LÓPEZ DEL PASO, Rafael.** Nacido en la Zubia (Granada) en 1977. Licenciado y doctor en Economía por la Universidad de Granada. Ha realizado estudios de postgrado en la London School of Economics y en la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido investigador adscrito del Programa de Investigación de Sistema Financiero y del Gabinete de Sistema Financiero de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). En la actualidad es profesor colaborador de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Granada.

**LOZANO VIVAS, Ana.** Licenciada en Ciencias Económicas en la Universidad de Málaga, doctora en Economía por la misma Universidad. Catedrática de Fundamentos del Análisis Económico y vicerrectora de Ordenación Académica de la Universidad de Málaga. Ha realizado estancias en el Departamento de Finanzas de Florida State University (FSU) y en el de Economía de Ohio State University (OSU), en Estados Unidos. Sus áreas de investigación son la microeconomía, la teoría de la producción y la economía bancaria. Cuenta con más de cuarenta publicaciones, habiendo publi-

cado en revistas como *European Journal of Operational Research*, *Applied Economics*, *Journal of Banking and Finance*, *Journal of Money Credit and Banking*, *Journal of Financial Services Research*, *European Finance Review*, *International Journal of Production Economics*, y *Journal of Productivity Analysis*, entre otras revistas internacionales y nacionales. Ha participado en más de cuarenta y cinco congresos, treinta y cinco de ellos internacionales, y ha impartido seminarios en la Reserva Federal de Atlanta, FSU, OSU y en seminarios organizados por el Banco Mundial.

**MAUDOS, Joaquín.** Licenciado y doctor (premio extraordinario) en Ciencias Económicas por la Universitat de València (1995), es en la actualidad profesor titular de Universidad adscrito al Departamento de Análisis Económico de la Universitat de València y profesor investigador del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie). Sus campos de especialización son la economía bancaria y la economía regional. Investigador visitante en el curso 1995-1996 en el Departamento de Finanzas de la Florida State University. Ha publicado cinco libros en colaboración y más de 40 artículos de revistas especializadas tanto a nivel nacional (*Investigaciones Económicas*, *Moneda y Crédito*, *Revista Española de Economía*, *Revista de Economía Aplicada*, *Papeles de Economía Española* entre otras) como internacional (*Applied Economics*, *Applied Financial Economics*, *Economics Letters*, *Entrepreneurship and Regional Development*, *International Journal of Transport Economics*, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, *Regional Studies*, *Review of Income and Wealth*, *Transportation Research*, *Journal of Banking and Finance*), así como diversas colaboraciones en obras colectivas. Miembro del Consejo Editorial de la *European Review of Economics and Finance* e investigador principal de proyectos de investigación del Ministerio de Ciencia y Tecnología y de la Fundación BBVA.

**PASTOR MONSALVEZ, José Manuel.** Licenciado y doctor (premio extraordinario) en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia, es en la actualidad profesor titular del Departamento de Análisis Económico en dicha Universidad. Sus campos de especialización son la economía bancaria y la economía regional. Ha sido becario de diversas instituciones e investigador visitante, en el curso 1996-1997, en el Departamento de Finanzas en Florida State University, así como consultor del Banco Mundial. Sus investigaciones han sido publicadas en numerosos libros y revistas especializadas tanto de ámbito nacional como internacional.

**QUESADA IBÁÑEZ, Javier.** Licenciado en Economía por la Universidad de València. Doctor en Economía por la University of Cincinnati (Ohio, EE.UU.) es, en la actualidad, catedrático de Fundamentos del Análisis Económico de la Universitat de València y profesor investigador del Ivie. Sus campos de especialización son la economía financiera, monetaria y bancaria, la productividad y la I+D. Ha visitado numerosos centros de investigación y publicado cuatro libros y más de cuarenta artículos en revistas especializadas, nacionales y extranjeras. Ha ocupado diversos puestos de responsabilidad en la Generalitat Valenciana como, entre otros, director general de Economía, director del Instituto Valenciano de Estadística y subsecretario/director de la Agencia Valenciana de Ciencia y Tecnología.

**TORTOSA-AUSINA, Emili.** Es profesor de la Universitat Jaume I. Sus campos de especialización son la economía bancaria, el crecimiento económico y la convergencia. Ha publicado libros y artículos en revistas nacionales e internacionales, tales como *Applied Financial Economics* o *European Journal of Operational Research*.

## CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

---

BANCAJA (Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante). Castellón.  
BBK (Bilbao Bizkaia Kutxa). Bilbao.  
CAI (Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón). Zaragoza.  
CAIXA CATALUNYA (Caixa d'Estalvis de Catalunya). Barcelona.  
CAIXA GALICIA (Caja de Ahorros de Galicia). La Coruña.  
CAIXA DE GIRONA (Caixa d'Estalvis de Girona). Gerona.  
CAIXA LAIETANA (Caixa d'Estalvis Laietana). Mataró (Barcelona).  
CAIXA DE MANLLEU (Caixa d'Estalvis Comarcal de Manlleu). Manlleu (Barcelona).  
CAIXA MANRESA (Caixa d'Estalvis de Manresa). Manresa (Barcelona).  
CAIXA PENEDÈS (Caixa d'Estalvis del Penedès). Villafranca del Penedès (Barcelona).  
CAIXA DE SABADELL (Caixa d'Estalvis de Sabadell). Sabadell (Barcelona).  
CAIXA TARRAGONA (Caixa d'Estalvis de Tarragona). Tarragona.  
CAIXA DE TERRASSA (Caixa d'Estalvis de Terrassa). Terrasa (Barcelona).  
CAIXANOVA (Caja de Ahorros de Vigo, Ourense e Pontevedra). Vigo (Pontevedra).  
CAJASTUR (Caja de Ahorros de Asturias). Oviedo.  
CAJA DE ÁVILA (Caja de Ahorros de Ávila). Ávila.  
CAJA DE BADAJOZ (M.P. y Caja General de Ahorros de Badajoz). Badajoz.  
CAJA DE BURGOS (Caja de Ahorros Municipal de Burgos). Burgos.  
CAJA CANARIAS (Caja General de Ahorros de Canarias). Santa Cruz de Tenerife.  
CAJA CANTABRIA (Caja de Ahorros de Santander y Cantabria). Santander.  
CCM-CAJA CASTILLA LA MANCHA. (Caja de Ahorros de Castilla La Mancha). Cuenca.  
CAJA CÍRCULO DE BURGOS (Caja de Ahorros y M. P. del Círculo Católico de Obreros de Burgos). Burgos.  
CAJA DUERO (Caja de Ahorros de Salamanca y Soria). Salamanca.  
CAJA ESPAÑA (Caja España de Inversiones, C.A. y M.P.). León.  
CAJA DE EXTREMADURA (Caja de Ahorros y M.P. de Extremadura). Cáceres.  
CAJA DE GUADALAJARA (Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara). Guadalajara.  
CAJA DE JAÉN (Caja Provincial de Ahorros de Jaén). Jaén.  
CAJA MADRID (Caja de Ahorros y M. P. de Madrid). Madrid.  
CAM (Caja de Ahorros del Mediterráneo). Alicante.  
CAJA MURCIA (Caja de Ahorros de Murcia). Murcia.  
CAJA NAVARRA (Caja de Ahorros y M.P. de Navarra). Pamplona.  
CAIXA ONTINYENT (Caja de Ahorros y M.P. de Ontinyent). Ontinyent (Valencia).  
CAJA RIOJA (Caja de Ahorros de La Rioja). Logroño.  
CAJA SAN FERNANDO (Caja de Ahorros de San Fernando de Sevilla y Jerez). Sevilla.  
CAJA SEGOVIA (Caja de Ahorros y M.P. de Segovia). Segovia.  
CAJA SUR (Caja de Ahorros y M.P. de Córdoba). Córdoba.  
COLONYA CAIXA POLLENÇA (Caja de Ahorros de Pollença). Pollença (Islas Baleares).  
EL MONTE (M.P. y Caja de Ahorros de Huelva y Sevilla). Sevilla.  
IBERCAJA (Caja de Ahorros y M.P. de Zaragoza, Aragón y La Rioja). Zaragoza.  
LA CAIXA (Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona). Barcelona.  
LA CAJA DE CANARIAS (Caja Insular de Ahorros de Canarias). Las Palmas de Gran Canaria.  
LA GENERAL (Caja General de Ahorros de Granada). Granada.  
KUTXA (Caja de Ahorros y M.P. de Gipúzkoa y San Sebastián). San Sebastián.  
SA NOSTRA (Caja de Ahorros y M.P. de las Baleares). Palma de Mallorca.  
UNICAJA (M.P. y Caja de Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera). Málaga.  
VITAL KUTXA (Caja de Ahorros de Vitoria y Álava). Vitoria.







## GUÍAS DEL LECTOR

### LA EFICIENCIA DE LOS SISTEMAS BANCARIOS EUROPEOS: LA INFLUENCIA DE LOS FACTORES DEL ENTORNO Y DE LA PRODUCTIVIDAD

Santiago Carbó Valverde, David Humphrey y Rafael López del Paso

El seguimiento de la actualidad de los sistemas financieros europeos revela continuos movimientos estratégicos por parte de los grandes grupos bancarios con el pretendido objetivo de extrapolar el éxito de su modelo de gestión a mercados distintos al de su país de origen. El objetivo de esta expansión se centra, básicamente, en el aprovechamiento de las mejores condiciones de negocio existentes, en relación con su marco competitivo tradicional, en determinados nichos de mercado. La ampliación de la definición de mercado relevante, junto con el intenso proceso de desregulación, globalización, liberalización y desarrollo tecnológico, ha dado lugar a una profunda reestructuración y consolidación del sistema bancario europeo. Para afrontar con éxito los retos derivados de este nuevo entorno competitivo, no resulta suficiente aprovechar las ventajas que se derivan del mayor tamaño. A las empresas bancarias no les basta con ofrecer el conjunto de productos y servicios que demandan sus clientes, sujetos a una elevada tasa de reposición, sino que su cobertura debe llevarse a cabo de forma eficiente. Partiendo de este enfoque, y bajo el empleo de la *aproximación de distribución libre* (DFA), los resultados derivados de la estimación de una función de coste para cada uno de los países que componen la muestra, en la que únicamente se incluyen las relaciones de transformación de *inputs* en *outputs*, ponen de manifiesto la existencia de diferencias apreciables. Las diferencias se atenúan cuando se incorporan en la especificación variables representativas de la productividad de los factores. El elevado valor tanto de la ratio de eficiencia como del coeficiente de determinación del análisis de regresión revela que: 1) la especificación de una función de coste en la que, junto a las condiciones técnicas, se incluyen variables relativas a las condiciones de negocio y productividad de los factores reduce las diferencias de eficiencia entre entidades de diferentes países, y 2) aun cuando las políticas orientadas a generar grandes grupos bancarios nacionales pueden conferir ventajas de escala a las entidades que deciden ampliar su marco de actuación fuera de su país de origen, difícilmente permiten eliminar las diferencias entre naciones de los costes operativos, especialmente del factor trabajo.

### ¿POR QUÉ LOS BANCOS BRITÁNICOS SON TAN RENTABLES?

David T. Llewellyn

Este artículo se centra en las decisiones que deben de tomar las entidades bancarias, planteándose una disyuntiva entre la elección de la maximización de los beneficios —en términos de ROE y EVA— o por el contrario la maximización de otras muchas variables, incluida la rentabilidad. La doble perspectiva que se adopta en el análisis, basada en modelos de Valor del accionista (*Shareholder Value*, SHV) y Valor de los interesados (*Stakeholder Value*, STH), ofrece una aproximación bastante analítica que puede explicar, por un lado, la existencia de altas tasas de rentabilidad en las entidades bancarias del Reino Unido en un entorno que, como resalta el autor, tiene una apariencia de muy competitivo, y por otro lado, las diferencias que existen respecto a otras entidades bancarias europeas. Partiendo del análisis de la competencia, la «contestabilidad» del mercado y el grado de competencia eficaz en el sector bancario, llega a la conclusión de que la presencia de submercados y formas de monopolio complejo son una de las variables más relevantes a tener en cuenta para explicar las diferencias de la competencia y de las tasas de

rentabilidad en el sector. Como última aportación, el profesor Llewellyn, describe la posibilidad de una convergencia del negocio bancario europeo en términos de rentabilidad; en este sentido, predice que una mayor intensificación de la competencia no significaría menores tasas de rentabilidad para las entidades, si se fijan éstas unos adecuados niveles de ROE.

### LOS COSTES SOCIALES DEL PODER DE MERCADO EN LA BANCA ESPAÑOLA

Joaquín Maudos y Juan Fernández de Guevara

#### 1. Introducción

Si bien en los últimos años han aparecido un importante número de trabajos que analizan la rivalidad competitiva en los mercados bancarios, la estimación de los costes sociales derivados del ejercicio del poder de mercado apenas ha recibido atención. Tan sólo el trabajo de Oroz y Salas ofrece en 2003 una estimación de la eficiencia social de la intermediación bancaria, estimando un coste del 3,92 por 100 (5,34 por 100 incluyendo el coste de las comisiones bancarias) del PIB en 1999. Más recientemente, Fernández de Guevara y Maudos estiman en 2004 el coste social del poder de mercado en la banca europea (2,51 por 100 del PIB de la EU15 en 2002).

Otra cuestión que no ha recibido atención en el caso español es el análisis de las consecuencias que el poder de mercado puede tener sobre la gestión eficiente de los bancos. En mercados donde existe reducida presión competitiva se pueden generar incentivos a que los gestores no se preocupen por reducir la ineficiencia. Así, la posible relación positiva entre poder de mercado y la ineficiencia es conocida como la hipótesis de la «vida tranquila» (*quiet life*).

En este contexto, el trabajo que aquí se presenta tiene tres objetivos fundamentales: a) cuantificar el poder de mercado la banca en España, distinguiendo su comportamiento en los dos mercados principales: préstamos y depósitos; b) analizar la relación existente entre la eficiencia-X y el poder de mercado, y c) estimar la pérdida de bienestar asociada al poder de mercado. En este último caso, se analizan y cuantifican las dos vías por las que el poder de mercado genera costes: la pérdida de bienestar social neta (el llamado triángulo del bienestar) asociada a la fijación de precios por encima de los costes marginales, y la pérdida de eficiencia en la gestión de los bancos asociada a la hipótesis de la «vida tranquila».

#### 2. Poder de mercado, eficiencia y costes sociales

La hipótesis de la «vida tranquila» postula que cuanto mayor es el poder de mercado de una empresa menor es el esfuerzo de los gestores para maximizar su eficiencia, existiendo en consecuencia una relación negativa entre el poder de mercado y la eficiencia. La racionalidad de este comportamiento puede encontrarse por varias vías. En primer lugar, si los bancos compiten en mercados concentrados y pueden fijar precios por encima de los costes marginales, los gestores pueden no tener incentivos para controlar los costes de producción. En segundo lugar, el poder de mercado puede justificar que los gestores de los bancos persigan objetivos distintos a la maximización de beneficios, como por ejemplo el tamaño de la plantilla o el volumen de salarios. Y en tercer lugar, en un marco no competitivo, los gestores pueden invertir recursos para mantener e incrementar el poder de mercado (incrementando, por ejemplo, la red de oficinas), aumentando de esta forma los costes operativos.

El análisis de los costes sociales del poder de mercado se basa en la utilización del índice de Lerner de poder de mercado. El índice, que mide el poder de los bancos para fijar precios por encima de los costes marginales, se define como la diferencia entre el pre-

cio de los productos bancarios ( $r_p$  para préstamos y  $r_D$  para depósitos) y su coste marginal ( $cm$ ) como porcentaje del precio, tal y como aparece en la ecuación [1]:

$$Lerner_p \frac{[r_p - r - cm_p]}{r_p^*} \quad Lerner_D \frac{[r - r_D - cm_D]}{r_D^*} \quad [1]$$

donde,  $r_p^*$  y  $r_D^*$  son los tipos de interés de préstamos y depósitos, y  $r$  es el tipo de interés del mercado monetario.

El cálculo de la pérdida social asociada al poder de mercado se basa en la aproximación utilizada por Oroz y Salas, Fernández de Guevara *et al.* y Fernández de Guevara y Maudos. En concreto, suponiendo funciones de demanda lineales y costes marginales constantes, la pérdida de bienestar social, expresada como porcentaje del PIB, viene dada por la siguiente expresión:

$$\frac{\text{Costes social}}{\text{PIB}} = \frac{1}{2 \text{ PIB}} \left[ \frac{r_p^* - r - cm_p^*}{r_p^*} r_p^* P^* + \frac{r - r_D^* - cm_D^*}{r_D^*} r_D^* D^* \right] \quad [2]$$

en la que la pérdida social del poder de mercado depende del índice de Lerner de poder de mercado y del peso de los ingresos y costes financieros en el PIB.

La eficiencia en costes se estima utilizando la aproximación de frontera estocástica. La función de costes a estimar, a partir de la cual también se calcularán los costes marginales, excluye los financieros y, por tanto, el precio de los depósitos. Además, se adopta una especificación translogarítmica, donde los costes operativos dependen de dos *outputs*, préstamos y depósitos, del precio de dos *inputs* (trabajo y capital físico) y del efecto del cambio técnico.

Los resultados referidos a cajas y bancos en el período 1986-2002 muestran un aumento del índice de Lerner de poder de mercado en los préstamos y una reducción en depósitos. Con base en los valores del índice y en el volumen total de créditos y depósitos de bancos y cajas de ahorros, se comprueba que la pérdida de bienestar ha caído del 3,1 por 100 en 1986 al 1,49 por 100 en 2002. Esta reducción en los costes sociales se debe fundamentalmente a la reducción del peso de los ingresos y costes financieros en el PIB como consecuencia, sobre todo, de la caída de los tipos de interés.

La eficiencia-X del conjunto de cajas y bancos oscila en torno a un valor medio del 87 por 100. Si comparamos la pérdida de bienestar social derivada del poder de mercado con la magnitud de la ineficiencia en costes, se comprueba que las pérdidas sociales derivadas del primero son muy superiores a las que se desprenden de la ineficiencia de gestión. Así, en el año 2002, el valor de la ineficiencia en costes equivale al 0,38 por 100 del PIB, mientras que la pérdida social asociada al establecimiento de precios por encima de los costes marginales representa el 1,49 por 100 del PIB.

En relación con el contraste de la hipótesis de la «vida tranquila», los resultados indican que un aumento de la concentración (HHI) conlleva una reducción de la eficiencia en costes, no pudiendo rechazarse dicha hipótesis. Sin embargo, cuando se utiliza el índice de Lerner como variable proxy del poder de mercado, un aumento del índice en la vertiente del activo afecta negativamente a la eficiencia en costes, cumpliéndose de esta forma la hipótesis de la «vida tranquila». Por contra, en la vertiente del pasivo sucede justo lo contrario.

Dada la relación positiva entre la eficiencia en costes y el poder de mercado (ya que la elasticidad positiva asociada a los depósitos es superior a la negativa de los préstamos), se plantea el interro-

gante de si medidas de política económica tendentes al aumento de los niveles de competencia (con el consiguiente incremento en los niveles de ineficiencia) generaría reducciones en el nivel de bienestar. En el 2002, una reducción simétrica en el poder de mercado en créditos y depósitos del 100 por 100 se traduciría en una reducción del bienestar social del 0,09 por 100 del PIB. En el caso de la eficiencia en costes, la reducción del 100 por 100 en el poder de mercado se traduce en una reducción de la eficiencia bancaria del 0,018 por 100 del PIB, por lo que el efecto del aumento del nivel de competencia en términos de bienestar social es cinco veces superior al efecto en términos de eficiencia en costes.

### 3. Conclusiones

Los resultados referidos al conjunto de bancos y cajas de ahorros españoles en el período 1986-2002 muestran que, mientras que ha aumentado el poder de mercado en la fijación de los tipos activos, ha caído en los pasivos. Asimismo, la pérdida de bienestar social atribuible al poder de mercado representa en 2002 un 1,5 por 100 del PIB de la economía española, habiéndose reducido de forma considerable sobre todo por la reducción de los tipos de interés. En términos de la eficiencia en costes, la ineficiencia se sitúa en valores cercanos al 13 por 100, lo que supone un 0,38 por 100 del PIB.

El análisis de la relación existente entre el poder de mercado y la eficiencia en costes permite rechazar la hipótesis de la «vida tranquila» en el mercado de depósitos, si bien los resultados son favorables a dicha hipótesis en el mercado de préstamos bancarios. Si computamos el efecto conjunto del poder de mercado en préstamos y depósitos, los resultados permiten rechazar la hipótesis de la «vida tranquila», aumentando en consecuencia la eficiencia en la gestión de los bancos ante un aumento del poder de mercado. Además, los resultados indican que la ganancia en el bienestar social asociada a la reducción del poder de mercado es cinco veces mayor que la pérdida de la eficiencia en costes de las empresas bancarias, lo que muestra la importancia de las medidas de política económica dirigidas a incrementar la rivalidad competitiva en el sector bancario español.

## EL EFECTO DE LA EXPANSIÓN GEOGRÁFICA SOBRE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS

Manuel Illueca, José M. Pastor y Emili Tortosa-Ausina

Siguiendo la estela de la industria bancaria norteamericana, los países europeos han eliminado en los últimos veinte años buena parte de la normativa que regulaba la actividad de sus sistemas bancarios. En el caso español, uno de los aspectos más destacados del proceso desregulador fue la eliminación en 1989 de la restricción que impedía a las cajas de ahorros abrir oficinas fuera de su ámbito territorial de origen. Ante este cambio normativo, algunas cajas, especialmente las más grandes, han reaccionado diseñando estrategias expansivas de su red de oficinas, con objeto de diversificar su red territorial o acceder a nuevos mercados. En cambio, otras entidades adoptaron una estrategia más defensiva, centrada en incrementar aún más su presencia en los mercados de origen, es decir, en sus mercados «naturales». Quince años después de la eliminación de las barreras geográficas, la red de oficinas de las cajas de ahorros permanece todavía concentrada en sus mercados naturales. Pero la presencia de algunas cajas en otros mercados es ya suficientemente significativa como para sopesar el efecto de su expansión geográfica sobre la evolución de su productividad y su eficiencia. Éste es precisamente el objetivo fundamental de este trabajo.

En este sentido, se analizan los efectos de la expansión geográfica en la productividad, la eficiencia y el cambio técnico de las cajas de ahorro españolas para el período 1992-2001, por ser éste

un período en el que la mayoría de cajas ya han iniciado y establecido sus pautas de expansión territorial en otras regiones españolas. El análisis se ha realizado contemplando, por un lado, distintas estrategias expansivas para cada una de las entidades (crecimiento global, expansión en los mercados geográficos tradicionales y expansión en otros mercados) y, por otro, considerando cómo estas distintas estrategias pueden afectar a la productividad y cada uno de sus componentes: cambio en la eficiencia, o *catching-up*, y cambio técnico. Para ello se han utilizado técnicas no paramétricas (DEA e índice de Malmquist).

A lo largo de los nueve años considerados, el crecimiento acumulado en la productividad de las cajas de ahorros es del 14,9 por 100, lo cual se corresponde con una tasa media de crecimiento de 1,75 por 100. Durante la primera parte del período (1992-1996), el crecimiento de la productividad fue menos intenso que durante el segundo período (1997-2002). De hecho, se logró un crecimiento acumulado del 6,2 por 100, frente al 8,1 por 100 de crecimiento acumulado en el segundo subperíodo. Las tasas anuales medias de crecimiento durante el primer período fueron del 1,52 por 100 anual, frente a la del 1,97 por 100 de la segunda etapa.

La descomposición del crecimiento de la productividad revela que dicho crecimiento es debido fundamentalmente al progreso técnico y, en mucha menor medida, a las mejoras en la eficiencia técnica. Concretamente, las cajas han experimentado un progreso técnico acumulado del 13,4 por 100 (1,58 por 100 anual), mientras que las mejoras acumuladas en eficiencia apenas alcanzan el 1,3 por 100 (0,16 por 100 anual). En otros términos, la eficiencia supone alrededor de la décima parte de las ganancias de productividad, mientras que el progreso técnico es el responsable de alrededor del 90 por 100 de las ganancias alcanzadas de productividad de las cajas.

Al objeto de analizar cómo las distintas estrategias expansivas por las que han optado las cajas de ahorros han podido incidir en su cambio productivo, se consideran de forma separada las estrategias «ofensivas» de algunas cajas consistentes en expandirse por otras zonas geográficas donde su presencia estaba vetada, y las estrategias «defensivas», en las que las entidades buscaban hacerse más fuertes en aquellas plazas en las que ya estaban establecidas.

Los resultados obtenidos sugieren que las estrategias de corte más defensivo, seguidas por aquellas entidades que se expanden mayoritariamente por sus mercados de actuación habituales, se relacionan de forma negativa con la productividad: a mayores tasas de crecimiento en dichos mercados, las ganancias de productividad son más bajas. Por el contrario, las empresas que han centrado sus estrategias expansivas en mercados en los que nunca habían estado presentes experimentan mayores ganancias de productividad. Adicionalmente, los resultados indican que las mayores ganancias de productividad se dan durante el período 1997-2001. Precisamente, alrededor de 1996-1997 es cuando las cajas se han expandido más intensamente, una vez terminados los procesos de fusión en los que muchas de ellas se vieron envueltas.

## **CONSOLIDACIÓN, EXPANSIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LAS OFICINAS BANCARIAS EN ESPAÑA: 1995-2002**

**Cristina Bernard, Lucio Fuentelsaz y Jaime Gómez**

La prestación de servicios bancarios ha sido una actividad altamente regulada durante mucho tiempo. Aunque la liberalización que ha tenido lugar en los últimos años ha ofrecido nuevas posibilidades a las empresas y ha permitido la entrada en el mercado de competidores que hasta entonces no podían acceder a él, también plantea algunos interrogantes en torno a sus consecuencias. Por un lado, las barreras legales a la entrada podrían haber permitido operar dentro de la industria a empresas relativamente ineficientes, cuya posi-

ción apenas se veía amenazada porque gozaban de cierto poder de monopolio en sus mercados locales. Si este fuera el caso, la consecuencia esperada de la liberalización sería la desaparición de aquellas entidades menos eficientes, incapaces de sobrevivir en el nuevo entorno competitivo.

Un segundo interrogante que se plantea como consecuencia de la desregulación tiene que ver con la política de apertura (o cierre) de oficinas seguida por las entidades bancarias. Se ha argumentado en ocasiones que el sector bancario en España se encontraba sobredimensionado, y una de las razones utilizadas para justificar este exceso de oficinas es que las entidades, ante la imposibilidad de competir en precios o acceder a nuevos mercados, optaron por mejorar el servicio ofrecido mediante la apertura de nuevas oficinas dentro de su ámbito de actuación. En este caso, las últimas oficinas se habrían establecido, probablemente, en mercados menos atractivos, convirtiéndose en oficinas no rentables una vez eliminadas las restricciones legales sobre los precios y las propias redes. Evidentemente, el cierre de estas oficinas podría haber sido la consecuencia no deseada de la apertura de los mercados.

En definitiva, tanto la progresiva desaparición de las entidades menos eficientes como el cierre de las oficinas escasamente rentables o la posibilidad para algunos intermediarios de acceder a nuevos mercados deberían haber tenido consecuencias claras desde el punto de vista de la estructura de la red de oficinas de las entidades financieras y las decisiones de localización de las mismas. En todo caso, el aumento neto en el número de oficinas que se ha producido en los últimos años no debería esconder que en determinados mercados esta cifra podría haberse visto reducida, con la consiguiente disminución en el nivel de servicio prestado. El objetivo de este trabajo es realizar una primera aproximación detallada a este fenómeno que permita esclarecer el grado en el que estos procesos han podido tener consecuencias dispares sobre los municipios en los que operan los distintos intermediarios financieros.

Así, en su primera parte, nuestro trabajo pone de manifiesto cómo la liberalización que tuvo lugar en el sistema financiero en España ha derivado en una importante consolidación del mismo, que ha supuesto la desaparición —en la mayoría de ocasiones como consecuencia de fusiones y adquisiciones— de más de 120 intermediarios en los últimos veinte años. De igual modo, la desregulación ha permitido la adopción por parte de numerosas entidades de depósitos de estrategias de expansión más o menos ambiciosas, lo que ha llevado a duplicar el tamaño de la red de oficinas con el que estos intermediarios prestan sus servicios.

La segunda parte de nuestra investigación se centra en el análisis de las consecuencias que la apertura de los mercados ha podido tener sobre la prestación de servicios bancarios a determinados colectivos. Concretamente, y dada la riqueza de la información de la que disponemos, hemos tratado de analizar si el servicio ofrecido en los municipios de menor población o en los que tienen un nivel de renta más bajo ha podido disminuir para el período 1995-2002, y lo hemos hecho a través de la estimación de un modelo que relaciona dicho nivel de servicio con sus determinantes.

En el primero de los casos, si bien es cierto que la red de oficinas es más amplia en los grandes núcleos de población, estas diferencias se han mantenido relativamente estables en los últimos años, por lo que, aunque los consumidores que residen en las principales ciudades disponen de una mayor oferta de servicios bancarios, no puede afirmarse que las entidades hayan aprovechado la reestructuración de la red para *penalizar* especialmente a los municipios más pequeños.

Por lo que respecta a la relación entre renta y servicios bancarios, los indicios apuntan a que el número de oficinas, una vez que se controla por el resto de variables explicativas, es inferior en los

municipios con menores niveles de renta. Sin embargo, parece que en los últimos años se ha corregido ligeramente este efecto. En todo caso, es importante destacar que nuestros resultados son todavía preliminares y que se han obtenido tomando como referencia un horizonte temporal reducido, por lo que, antes de extraer conclusiones definitivas, es necesario disponer de un mayor número de investigaciones similares que confirmen o refuten estos indicios.

## LA COMPETENCIA EN LOS MERCADOS LOCALES

### Rebeca de Juan

Este trabajo centra su atención en analizar el efecto de la apertura de nuevas sucursales sobre las condiciones de competencia en los mercados locales geográficamente independientes. Para medir este efecto se utilizará el modelo empírico de entrada propuesto por Bresnahan y Reiss, a partir de ahora B&R, adaptado al mercado bancario al por menor, y la metodología desarrollada por De Juan. B&R introducen el concepto de umbral de entrada a través del cual se podrá medir si la entrada de una sucursal en un submercado cambia el ejercicio del poder de mercado en éste y/o si la nueva sucursal incrementa las barreras a la entrada. Para un corte transversal de mercados independientes correspondiente al año 2003, se estimarán los umbrales de entrada, utilizando un modelo de elección discreta basado en la especificación de las probabilidades de observar en cada submercado un determinado número de sucursales.

La evidencia proporcionada en este trabajo pretende complementar la realizada en el estudio empírico realizado por De Juan en 2005, donde se estiman los umbrales de entrada para el sector bancario español referidos al año 1998. En dicho trabajo se pone de manifiesto que las entidades a escala local no compiten en precios, sino que compiten en otras dimensiones distintas del precio (p.e. publicidad, localización, promoción, etc.). Un análisis retrospectivo del mismo indica que desde 1998 se han producido ciertos hechos en el sector bancario español al por menor que pueden haber afectado a las condiciones de competencia en los mercados locales. El primero de ellos es la reducción sustancial de la red de oficinas de los bancos en todo el territorio nacional (19,4 por 100), que contrasta con el aumento importante de la red de oficinas de las cajas de ahorros (18,7 por 100) y las cooperativas de crédito (23,7 por 100) a lo

largo del período 1998-2003. El segundo de los hechos es la elevada concentración que se ha producido recientemente en el sector bancario. El tercero es la intensa transformación tecnológica que se ha llevado a cabo en las entidades bancarias durante el período 1998-2003, con el fin de aportar calidad en los servicios bancarios. Además, en este trabajo, a diferencia del de De Juan, se considera que las cooperativas de crédito compiten a escala local junto con los bancos y las cajas de ahorros.

Previamente a la obtención de los umbrales de entrada, se realiza un análisis descriptivo del mercado bancario al por menor que tiene por objeto proporcionar, por una parte, una visión de cómo se distribuyen las sucursales por municipio y por tipo de entidad en el año 2003 y, por otra parte, una caracterización de la rotación de sucursales producida en el sector bancario durante el período 1998-2003. Los resultados que se desprenden de este análisis indican que las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito han optado claramente por la apertura de sucursales, a diferencia de los bancos, los cuales han optado por cerrar sucursales en los municipios pequeños. Las principales explicaciones a esta situación pueden ser: a) el efecto expansivo que siguió a la liberalización de la apertura de sucursales por parte de las cajas de ahorros fuera del ámbito geográfico al que estaban adscritas; b) el objetivo de ciertas cajas de ahorros y cooperativas de crédito de fortalecer su posición en su mercado local ante la mayor competencia esperada tras dicha liberalización. Además, se observa que en la mayoría de los municipios donde se han cerrado sucursales, no parece haberse producido un reemplazo de las sucursales operativas de ciertas entidades por nuevas sucursales de otras en cada municipio.

La evidencia empírica obtenida a partir de la estimación de los umbrales de entrada sugiere que la extensión de las sucursales implica la prolongación de la competencia a escala local por otros medios distintos del precio. La entrada de nuevas sucursales en un municipio mantiene, como era de esperar, en una actividad en que la plena discriminación geográfica puede ser muy costosa, el nivel de competencia en precios. Sin embargo, incrementa la competencia por la captación de clientes entre las sucursales de ese municipio con instrumentos distintos del precio (como, por ejemplo, la publicidad, localización, promociones...). Comparando este resultado con el obtenido para el año 1998 por De Juan se deduce que las condiciones de competencia entre sucursales no parecen haber variado en los mercados locales geográficamente independientes.



**E**l sistema financiero español vive hoy una situación de cambio. Su proceso de modernización y reforma ha dado origen a nuevas instituciones y a la alteración en su funcionamiento de muchas de las ya existentes.

Facilitar un conocimiento mejor del sistema financiero español en la actualidad constituye el propósito de PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO.

Con tal finalidad, PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO trata de facilitar a sus lectores una contemplación de nuestra actual realidad financiera, analizando las principales instituciones que la integran, así como su operativa y funcionamiento. Este estudio de las instituciones del sistema financiero español se completará con la valoración de sus principales problemas, que trataremos de obtener de quienes conocen o dirigen diariamente sus actividades.

Aspiramos a que estas tareas se realicen en el marco de los principios que presiden la actuación de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

- ➔ Plena libertad intelectual de nuestros colaboradores.
- ➔ La responsabilidad de las opiniones emitidas y el respaldo riguroso de las afirmaciones realizadas para avalar adecuadamente tanto los planteamientos como las soluciones a los problemas estudiados.
- ➔ El compromiso de las opiniones con los problemas planteados por el sistema financiero español.
- ➔ La búsqueda y la defensa de los intereses generales en los temas objeto de tratamiento.
- ➔ La colaboración y sugerencias críticas de los lectores para que nuestras PERSPECTIVAS logren el propósito que con ellas pretendemos.

Pedidos e información:

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS  
Caballero de Gracia, 28  
28013 Madrid  
Teléfono: 91 596 54 81  
Fax: 91 596 57 96  
Correo electrónico: [masanchez@funcas.es](mailto:masanchez@funcas.es)

P.V.P.: 17 € (IVA incluido)

ISSN8411329564



9 778411 329560