PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA

COMPETENCIA EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS MINORISTAS

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

PAPELES
DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

114

2007

ISSN: 0210-9107

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

PATRONATO

Juan R. Quintás Seoane *(Presidente)*
José María Méndez Álvarez-Cedrón *(Secretario)*
Pere Antoni de Doria Lagunas
Julio Fermoso García
Julio Fernández Gayoso
Roberto López Abad
Jesús Medina Ocaña
Ricard Pagès Font
Antonio Pulido Gutiérrez
Atilano Soto Rábanos

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

CONSEJO DE REDACCIÓN

Victorio Valle Sánchez *(Director)*
Julio Alcaide Inchausti
José Antonio Antón Pérez
Santiago Carbó Valverde
Francisco Castellano Real
Fernando González Olivares *(Redactor-jefe)*
Manuel Lagares Calvo
Juan Antonio Maroto Acín
Carmela Martín González
Fernando Pampillón Fernández *(Subdirector)*
Jorge Pereira Rodríguez
José Luis Raymond Bara
José Villaverde Castro

COORDINADORA DE PUBLICACIONES

Mª. Pilar López Isarría

PORTADA

Bravo-Lofish

EDITA

Fundación de las Cajas de Ahorros
Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid

PREIMPRESIÓN

Versal Composición, S.L.
Gamonal, 19, 1.º B. 28031 Madrid

IMPRIME

Raíz Técnicas Gráficas, S.L.
Gamonal,19. Polígono Industrial de Vallecas. 28031 Madrid

Depósito legal: M. 402-1980
ISSN: 0210-9107
Distribuye: G&M.-Madrid
Precio del número 114: 17 €
Periodicidad: Trimestral
Materia: Economía financiera
Base de datos: www.funcas.es

© Fundación de las Cajas de Ahorros. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, N.º 114, 2007. ISSN: 0210-9107
«Competencia en los servicios financieros minoristas»

SUMARIO

INTRODUCCIÓN EDITORIAL

Competencia en los servicios financieros minoristas

V

I. LA COMPETENCIA BANCARIA EN EUROPA: INTRODUCCIÓN

Reglamentación y política de competencia en Europa: Los servicios bancarios minoristas: 2 *Cecilio Madero Villarejo y Eduardo Martínez Rivero*

La evolución de la competencia en la banca europea y sus factores determinantes: 10 *Joaquín Maudos y Juan Fernández de Guevara*

Cajas de ahorros y competencia bancaria: 26 *José Pérez*

II. REGULACIÓN, INTEGRACIÓN Y CONSOLIDACIÓN FINANCIERAS

Regulación y competencia en la integración financiera minorista: ¿Enemigas o aliadas?: 38 *Gonzalo García Andrés*

Integración, armonización bancaria y crecimiento económico en la Unión Europea: 49 *Diego Romero-Ávila*

Concentración, tamaño y competencia en la banca europea: 72 *Phil Molyneux*

¿Son los bancos europeos sensibles a la inestabilidad monetaria y financiera?: 83 *Margarida Abreu y Victor Mendes*

III. INTEGRACIÓN. PRECIOS, MÁRGENES Y VENTA CRUZADA EN EL SECTOR BANCARIO

Movilidad, ventas cruzadas y competencia en el sector bancario minorista de la Unión Europea: 98 *José Manuel Campa y Julio García Cobos*

¿Existen economías de gama en ingresos y costes en el modelo de *one-stop-banking*?: 111 *David B. Humphrey*

IV. COMPETENCIA, RIESGO Y ESTABILIDAD FINANCIERA

Competencia y riesgo en los bancos. ¿Existe alguna relación?: 124 *Gabriel Jiménez, Jose A. López y Jesús Saurina*

Riesgo bancario, competencia y redes de seguridad en la Unión Europea: 134 *Santiago Carbó Valverde, Edward J. Kane y Francisco Rodríguez Fernández*

Un análisis de la contribución de la Central de Información de Riesgos a la eficiencia del sistema financiero español: 143 *Jesús Saurina y Carlos Trucharte*

V. COOPERACIÓN Y DIVERSIDAD INSTITUCIONAL

Diversidad institucional y cooperación bancaria: Nuevas dimensiones de la competencia: 158 *Santiago Carbó Valverde y Francisco Rodríguez Fernández*

La reestructuración de la red de oficinas en el sector bancario español: 1995-2005: 173 *Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez y Sergio Palomas*

VI. COMPETENCIA EN SERVICIOS DE PAGO CON TARJETA

Avances en el Área Única de Pagos en Europa (SEPA): Una panorámica: 190 *Sergio Gorjón Rivas*

DOCUMENTO

Informe de la investigación sobre el sector de banca minorista 204 *Comisión Europea*

INTRODUCCIÓN EDITORIAL

COMPETENCIA EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS MINORISTAS

El sector bancario minorista es uno de los ejes fundamentales de cualquier economía en la medida en que es un mecanismo fundamental de generación y asignación de recursos financieros para las inversiones y proyectos de hogares y empresas. Su importancia resulta evidente al estimarse que genera ingresos brutos de entre 250.000 y 275.000 millones de euros al año, lo cual equivale al 2 por 100 del PIB de la Unión Europea. A partir de la Estrategia de Lisboa aprobada en 1999, uno de los principales objetivos perseguidos por la Unión Europea es avanzar hacia mercados financieros integrados y eficientes como una condición previa para hacer posible un entorno bancario paneuropeo más competitivo y dinámico. Sin embargo, el segmento bancario minorista dentro de la Unión Europea ha seguido mostrando, en parte, una fragmentación significativa en comparación con los niveles de integración alcanzados por la banca de inversión.

En 1999 la Comisión Europea sentó las bases para la promoción del Plan de Acción de Servicios Financieros (FSAP), de cara a generar medidas concretas que favorecieran la integración financiera de los países de la Unión Europea, además de propiciar una mayor convergencia en las prácticas del supervisor bancario. En 2005, las medidas contenidas en el FSAP se habían completado o estaban en fase de desarrollo y, sin embargo, la Comisión Europea seguía apreciando, a pesar de los avances, un nivel de fragmentación significativo en los servicios financieros minoristas. Desde 2005, la agenda regulatoria se plasmó, inicialmente, en el *Libro verde de los servicios financieros*, que contenía un catálogo de objetivos prioritarios para el mercado financiero único en el período 2005-2010. El principal objetivo, en este caso, fue lograr que

la cada vez más amplia gama de servicios financieros (cuentas bancarias, hipotecas, seguros) en los países de la UE tuviera unas condiciones de acceso y de relación calidad-precio lo más homogéneas posible. Con el *Libro verde* se inició un período de consultas para tratar de mejorar y definir los objetivos propuestos. En diciembre de 2005, se publicó, como agenda reguladora definitiva, el *Libro blanco de la política de servicios financieros 2005-2010* de la UE, con los objetivos de promover la flexibilidad frente a la rigidez normativa, eliminar las barreras económicas y políticas, y mejorar la cooperación y la convergencia en materia de control. Entre estos tres objetivos, el énfasis se ha puesto, principalmente, en la eliminación de barreras.

En el marco de la política inspirada por el *Libro blanco*, la Comisión Europea ha venido desarrollando informes preliminares sobre los servicios financieros minoristas. Como corolario de estas iniciativas, el 31 de enero de 2007 se publicó, finalmente, la «Investigación sectorial a partir del artículo 17 de la Regulación (EC) 1/2003 sobre banca minorista». En este informe se distinguen dos partes diferenciadas que, a juicio del regulador, requieren atención y medidas específicas: 1) cuentas corrientes y servicios relacionados, y 2) tarjetas y sistemas de pagos.

En lo que se refiere a las cuentas corrientes y servicios similares, el informe etiqueta a los mercados bancarios minoristas europeos como mercados fragmentados con diferentes niveles de cooperación y transparencia. Asimismo, se destaca la existencia de una escasa penetración transfronteriza. En lo que se refiere a la movilidad y a la consolidación transfronteriza de las entidades bancarias europeas, la Comisión Europea identifica varios tipos de barreras. Entre ellas destacan las barreras de entrada de carácter político (protección de los llamados «campeones nacionales») y las llamadas prácticas de *joint pricing* (como la venta «en paquetes» de varios productos a un precio único superior a la suma de los precios de estos servicios por separado). Precisamente, otra de las principales preocupaciones respecto a la competencia se centra en la políticas de precios de las entidades bancarias, y en particular en las cuentas corrientes y la venta cruzada, mediante la cual se hace referencia a la obligación de un cliente que suscribe un préstamo a contratar un producto adicional y que, según la Comisión Europea, es una práctica generalizada en la Unión Europea.

La Comisión Europea ha manifestado, asimismo, su preocupación por los determinantes de la movilidad de clientes. En este sentido, es posible que la escasa movilidad observada en Europa se deba tanto a elevados niveles de satisfacción del cliente como a los costes de cambio o de movilidad apreciados en algunos casos.

Finalmente, el último elemento de análisis de la investigación de la Comisión Europea se refiere a los sistemas de pago, y en particular a

las tarjetas de pago. La principal preocupación es la determinación colectiva (entre proveedores) de las tasas de intercambio que la entidad que provee un terminal en punto de venta (TPV) al comerciante paga a la entidad que emitió la tarjeta empleada por el consumidor para la compra. El informe señala que la Comisión no pretende la supresión de las tasas de intercambio, aunque estima que los niveles observados de estas tasas en algunos países son elevados.

Desde este punto de partida de debate político y regulatorio, este volumen de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ofrece un análisis de las diferentes perspectivas en que se manifiesta la competencia en los sectores bancarios minoristas de la Unión Europea, y ofrece metodologías y enfoques novedosos para entender los principales problemas del análisis de la competencia, para lo que se ha contado con un nutrido grupo de expertos de todo el mundo, incluyendo tanto la perspectiva académica como la del regulador y la de los bancos centrales. Las opiniones vertidas y los diferentes ángulos desde los que se aborda la presente edición ofrecen un punto de referencia y discusión futura en torno a la relevancia y los desafíos del sector bancario europeo para los próximos años.

Debe destacarse, una vez más, la alta calidad de las colaboraciones de este número, que, como todos los que en los últimos años vienen tratando temas del sistema financiero y de su competitividad, ha sido diseñado y coordinado por el profesor **Santiago Carbó**, con la apreciable colaboración del también profesor de la Universidad de Granada e investigador de FUNCAS **Francisco Rodríguez**.

PANORAMA GENERAL DE LA COMPETENCIA BANCARIA EN EUROPA: ELEMENTOS DE DEBATE

El primero de los bloques de contribuciones que abre este número 114 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, ofrece un panorama general de los aspectos más relevantes del debate actual en torno a la competencia bancaria en la UE. En este sentido, **Cecilio Madero Villarejo**, director de Servicios dentro de la Dirección de Competencia de la Comisión Europea, y **Eduardo Martínez Rivero**, de la Dirección de Competencia de la Comisión Europea, en su artículo «Reglamentación y política de competencia en Europa: Los servicios bancarios minoristas», estudian los principales resultados obtenidos en el reciente estudio sectorial sobre los servicios bancarios minoristas publicado por la Comisión Europea. En particular, su trabajo se estructura en cinco grandes apartados que engloban los aspectos más relevantes en materia de competencia que se derivan de este estudio. El primero de los apartados viene dedicado a la metodología y el proceso seguido por parte de la Comisión en la elaboración de dicha investigación sectorial. El segundo apartado aborda el tema de la estructura y la rentabilidad en el mercado bancario minorista europeo, pasando a desarrollar, a continuación, las principales recomendaciones y conclusiones que se desprenden de la investigación sectorial en torno a cuatro cuestiones fundamentales

que podrían tener sustanciales efectos sobre la competencia: el funcionamiento de los registros de impagados y de crédito (en relación con la existencia de asimetrías de información), el papel desempeñado por la cooperación interbancaria (en aspectos tales como infraestructuras, funcionamiento de los sistemas de pagos y gestión de riesgos), establecimiento de precios y condiciones de negociación (aplicados a sus clientes y a las PYME), y la movilidad de los clientes (detectándose, a su vez, cuatro tipos de costes de cambio para los clientes: gestiones administrativas al cerrar una cuenta en un banco y abrir una nueva en otro, la falta de transparencia y comparabilidad de precios, las prácticas de venta conjunta y la existencia de cargos por el cierre de cuentas). Una vez sentadas dichas bases conceptuales, Madero y Martínez se adentran en el estudio de una de las fuentes más importantes de los ingresos de la banca minorista, que tiene además una amplia repercusión en toda la economía: las tarjetas de pago a nivel europeo. En esta línea, el apartado cuarto analiza algunas de las recomendaciones y conclusiones derivadas de la investigación sectorial de la Comisión Europea, abordando de manera exhaustiva factores tales como el papel de la concentración y la integración del mercado, las comisiones anuales de tarjetas, las tasas de descuento, las tasas de intercambio, la rentabilidad y las reglas de admisión y de gobierno. Entre las principales conclusiones en este campo, los autores destacan la dificultad de aplicar normativas homogéneas en un contexto en el que existe una elevada heterogeneidad y en el que los propios sectores arbitran, en ocasiones, soluciones intermedias y/o finales a los principales problemas competitivos.

Junto con los aspectos regulatorios, existe un amplio conjunto de determinantes de la competencia en los sectores bancarios europeos en los que las condiciones sectoriales y los comportamientos macroeconómicos adquieren un elevado protagonismo. En este sentido, los profesores **Joaquín Maudos** y **Juan Fernández de Guevara**, ambos investigadores del IVIE y de la Universidad de Valencia, analizan este conjunto de factores, en su artículo titulado «La evolución de la competencia en la banca europea y sus factores determinantes», sobre una muestra de 25 países de la UE para el período 1997-2005. La inclusión de los nuevos países miembros enriquece sustancialmente el análisis competitivo al incorporar una mayor variabilidad en los determinantes de poder de mercado, entre los que se incluyen: las características inherentes a cada banco, la regulación, las características institucionales y el entorno macroeconómico. Los resultados obtenidos muestran que, en general, el poder de mercado de la banca europea no se ha reducido en los últimos años (habiéndose incrementado entre 1997 y 2005 en un 50 por 100), además de existir importantes diferencias de nivel entre países y, sobre todo, entre los nuevos miembros y los del bloque de la UE-15. En cuanto a los factores del poder de mercado, los autores encuentran que las características de cada banco, además de

otros rasgos de los mercados nacionales, explican las diferencias en los niveles de competencia y poder de mercado existentes en los sectores bancarios de la UE-25, siendo la regulación y el entorno macroeconómico dos factores claves de cara a explicar dichos resultados. Se destaca el hecho de que, a pesar del avance en el grado de integración de los mercados financieros europeos (reducido en el caso de la banca al por menor), todavía existen barreras importantes a la competencia. Sin embargo, para Maudos y Fernández el fuerte crecimiento que ha experimentado la actividad bancaria, dentro de un contexto macroeconómico favorable, podría explicar el hecho de que se haya producido un aumento del indicador estimado de poder de mercado de 2001 a 2005 para la media de sectores bancarios europeos. En cualquier caso, a juicio de los autores, los resultados deberían ser interpretados con cautela, considerando las limitaciones existentes en la estimación de un indicador agregado de poder de mercado para todos los países de la Unión Europea.

El grupo introductorio de colaboraciones de este número se cierra con la contribución de **José Pérez**, presidente de Intermoney, con el artículo «Cajas de ahorros y competencia bancaria». Esta aproximación constituye una oportuna y necesaria revisión del papel, con frecuencia debatido, que estas entidades tienen en la competencia europea, al observarse que en algunos países han adoptado un papel de liderazgo y de servicio destacado. Es preciso, como señala el autor, alejar este análisis de cualquier debate estéril que pretenda situar la diversidad institucional europea como un mal que implica heterogeneidad. Este razonamiento, señala José Pérez, no resulta válido cuando se clarifican conceptualmente las diferencias entre armonizar y homogeneizar y se revela que, verdaderamente, la diversidad implica importantes ganancias competitivas en el contexto de la integración europea. El autor destaca, en una perspectiva dialéctica, varios ejes que clarifican, en gran medida, estas cuestiones. En primer lugar, las cajas de ahorros han superado las pruebas de la supervivencia y logrado el éxito competitivo justamente en un contexto de liberalización y de equiparación institucional, y el mejor ejemplo de este comportamiento son las cajas de ahorros españolas. En segundo lugar, la diversidad de estructuras jurídicas ha aumentado la concurrencia (y el servicio) en los mercados bancarios locales, reduciendo el poder de mercado y favoreciendo la diversificación de los servicios. En paralelo, el avance de la exclusión social se ha mitigado en gran medida con su enfoque social y su vinculación territorial, lo que contrasta con los riesgos que podría conllevar la uniformidad en un mundo continuamente cambiante. En tercer lugar, la competencia en los mercados bancarios se manifiesta tanto por vías directas (precios) como indirectas (servicio, relaciones a largo plazo), y las cajas de ahorros han ayudado a atenuar algunas diferencias y a alinear los comportamientos de las distintas estructuras de propiedad en materia competitiva con el bienestar general. Finalmente, el

autor señala también la necesidad de cuestionar cuál debe ser el papel de las políticas públicas a la luz de estas contribuciones de la diversidad de instituciones financieras en Europa, y destaca la necesidad de desarrollar estudios que evalúen los costes y beneficios de estas aportaciones en contraposición a los resultados que teóricamente se derivarían de la uniformidad.

REGULACIÓN, INTEGRACIÓN Y CONSOLIDACIÓN FINANCIERAS

Un segundo conjunto de colaboraciones se refiere principalmente a la regulación, la integración y la consolidación financieras. Se abre con la contribución de **Gonzalo García Andrés**, de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, con el artículo «Regulación y competencia en la integración financiera minorista: ¿Enemigas o aliadas?». El autor analiza aspectos clave de las dificultades para avanzar en la integración financiera minorista en Europa y la importancia de analizar la relación entre el grado de competencia y la regulación en este contexto. Para ello, el autor parte del análisis, en términos de economía del bienestar, de la relación óptima entre regulación y competencia dentro del mercado de servicios financieros minoristas. Asimismo, se pasa revista al debate sobre el grado de competencia actual y a las propuestas existentes para impulsar la integración minorista. Además, García Andrés ofrece algunas ideas para lograr una relación fecunda entre competencia y regulación en los próximos años, que permita dar un salto definitivo en la integración minorista.

El autor destaca, en primer lugar, la necesidad de que la regulación europea considere la diversidad de estructuras jurídicas y no haga de la armonización un objetivo en sí destinado a homogeneizar, sino que valore y reconozca la existencia de la diversidad. Asimismo, destaca la contribución que puede tener el desarrollo de productos más estandarizados y sencillos en sus condiciones de acceso, sin que ello merme ni la innovación financiera ni la capacidad distributiva y comercial de las entidades de depósito. Finalmente, el autor considera fundamental reforzar la defensa de los intereses de los consumidores en el proceso político y legislativo europeo, y cuantificar, en la medida de lo posible, los efectos sociales. Como se señala en el artículo, la propia Comisión Europea estimó en 94.600 millones de euros (el 0,89 por 100 del PIB de la UE) el valor actual del beneficio social neto que podría generar la supresión de las barreras a la creación de un mercado integrado de préstamos hipotecarios hasta 2015.

La siguiente aportación corre a cargo del profesor **Diego Romero-Ávila Torrijos**, de la Universidad Pablo de Olavide. En su artículo titulado «Integración, armonización bancaria y crecimiento económico en la Unión Europea», el autor aborda el estudio de las relaciones positivas existentes entre la liberalización financiera, el desarrollo financiero y el crecimiento económico, a la luz de los principales desarrollos en materia de armonización bancaria que se han producido en la Unión

Europea durante las últimas décadas, basados en el objetivo de intensificar los niveles de competencia y eficiencia de los sistemas financieros. Romero-Ávila presta especial atención al reciente uso de experimentos naturales para evaluar el impacto de episodios de liberalización financiera e integración europea sobre la economía real, o analizar el impacto indirecto a través de su efecto en el grado de desarrollo y sofisticación de los mercados financieros. Asimismo, repasa la situación existente antes y durante los primeros años en los que se produjeron los primeros intentos para lograr la armonización y la integración bancaria europea. Por otro lado, el autor realiza un análisis crítico del debate en torno a las principales medidas llevadas a cabo con el objetivo de desmantelar las restricciones existentes sobre la libre circulación de capitales y sobre los tipos de interés, así como los principales cambios legislativos e institucionales tendentes a la liberalización y armonización de la industria de los servicios financieros. Según estimaciones del autor, la integración de los mercados financieros europeos podría significar tasas anuales de crecimiento económico de la UE de 1,1 puntos porcentuales adicionales, mientras que la tasa de empleo podría aumentar en 0,5 puntos porcentuales. A modo de conclusión, el autor pone de manifiesto que la implantación exitosa de la mayoría de las 42 medidas legislativas (vinculadas al PASF) por parte de los estados miembros puede generar un cierto optimismo acerca de los avances alcanzados en materia de armonización bancaria.

En los últimos veinte años, la industria bancaria europea ha evolucionado desde un sistema de mercados nacionales segmentados hacia un mercado más integrado para los bienes y servicios financieros. Estos cambios han influido sobre la estructura del entorno competitivo bajo el cual operan los bancos, aunque el impacto preciso es a menudo difícil de calibrar. En este sentido, el profesor **Phil Molyneux**, de la University of Wales, Bangor (Reino Unido), en su artículo «Concentración, tamaño y competencia en la banca europea», analiza los diferentes acontecimientos que se han desarrollado en el sistema bancario europeo en los últimos años, prestando especial atención a los cambios estructurales y a las características competitivas de la industria. A lo largo de seis apartados, el autor estudia con profundidad la evolución de los sistemas bancarios domésticos de los países miembros de la Unión Europea, encontrándose además una mayor concentración existente en los mercados, una serie de indicadores que sugieren movimientos hacia una mayor presencia de bancos extranjeros y otros factores de integración que están ayudando a estimular las fuerzas competitivas en el mercado bancario minorista europeo. El autor aprecia que las recientes fusiones entre grandes bancos de diferentes estados miembros de la UE podrían significar una mayor propensión hacia las grandes fusiones transfronterizas. Asimismo, el valor de las adquisiciones y fusiones nacionales, así como el de las transfronterizas, aumentó sustancialmente en años recientes. Además, mientras que el

número de operaciones nacionales ha declinado gradualmente, las operaciones transfronterizas aumentaron desde finales de la década de 1990. En cuanto a la evolución de la rentabilidad, Molyneux apunta que el papel de los ingresos financieros netos ha declinado en favor de un volumen creciente de ingresos generados por tarifas y comisiones en línea con las mayores actividades fuera de balance de dichas instituciones. Asimismo, se observa la existencia de variabilidad en las rentabilidades bancarias europeas de país a país, especialmente debido a las diferentes características de los mercados específicos y del clima económico general. El autor apunta que mantener una adecuada estabilidad financiera requiere que los bancos, los mercados de capital y las infraestructuras de pagos y liquidaciones sean, por separado y conjuntamente, capaces de absorber los *shocks* adversos al sistema financiero. Del mismo modo, el autor identifica las barreras que pueden resultar ser onerosas para la integración en la banca minorista y que incluyen: cuestiones de confianza del consumidor que lleven a los depositantes a preferir los bancos locales o nacionales a los extranjeros, un acceso de la banca local a información privada sobre la solvencia de los prestatarios, lo que genera una renta que no está disponible a los bancos competidores extranjeros, y el *bundling* o empaquetamiento de servicios financieros, que permite a los bancos cargar diferentes precios para cada componente del paquete de servicios en diferentes mercados.

La mayor parte de la literatura empírica sobre las crisis financieras se ha centrado en el análisis de sus determinantes. Sin embargo, estos estudios no analizan el impacto de la aparición de crisis sobre la rentabilidad de los bancos, y tampoco estudian el impacto de la gestión de la crisis por parte de las autoridades monetarias y financieras. En esta línea, los investigadores **Victor Mendes**, de la Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) de Portugal, y **Margarida Abreu**, de la Universidade Técnica de Lisboa, contribuyen a arrojar luz sobre estos aspectos en su artículo titulado «¿Son los bancos europeos sensibles a la inestabilidad monetaria y financiera?». En este contexto, los autores analizan la influencia de las crisis del tipo de cambio, de la política monetaria y de las políticas de tipo de cambio sobre los márgenes de intermediación en la banca europea, además de ayudar a entender algunas de las preocupaciones relacionadas con los recientes sucesos financieros ligados a las crisis de las hipotecas *subprime*. El artículo incluye un análisis empírico de 12 países europeos desde 1988 hasta 1998. Los resultados de las estimaciones econométricas sugieren varias conclusiones de interés: 1) los márgenes de intermediación son sensibles a la vulnerabilidad del país ante una crisis de la balanza de pagos y monetaria, si bien el modo en que los bancos experimentan el riesgo de un problema de liquidez provocado por dicha vulnerabilidad depende de la especialización del banco; 2) las crisis del tipo de cambio tienen un impacto sobre los márgenes de intermediación,

y 3) el impacto sobre los bancos comerciales es diferente del impacto sobre otro tipo de bancos.

COMPETENCIA, POLÍTICAS DE PRECIOS, MÁRGENES DE NEGOCIO Y VENTA CRUZADA

El tercero de los núcleos que componen este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA viene dedicado al estudio de los procesos de integración de servicios bancarios, los aspectos relativos a los precios y los márgenes aplicados, así como el papel desempeñado por las estrategias de venta cruzada por parte de las entidades bancarias europeas. Las entidades bancarias, al igual que los productos que ofrecen, han evolucionado sustancialmente en los últimos años, adaptándose a las nuevas necesidades de sus clientes, además de incorporar en su estructura nuevas técnicas que vinculan sus productos financieros a otros ofrecidos por la misma entidad. La primera de las dos aportaciones de este bloque llega de la mano del profesor e investigador **José Manuel Campa**, del IESE, y de **Julio García Cobos**, de PQAxis, que abordan el tema de los costes de cambio de entidades. En su artículo titulado «Movilidad, ventas cruzadas y competencia en el sector bancario minorista de la Unión Europea», analizan las relaciones en materia de competencia que se derivan de las estrategias de ventas cruzadas (*cross-selling*) y ventas ligadas (*tying*), las cuales han sido caracterizadas tradicionalmente como desincentivadores de la competencia. En este contexto, el trabajo desarrollado por Campa y García Cobos se estructura en base a seis apartados que enfocan de forma concisa cada uno de los aspectos anteriormente mencionados. Partiendo del análisis de los datos suministrados por la Dirección General de la Competencia de la Unión Europea, los autores encuentran evidencia cualitativa y cuantitativa que respalda la existencia de factores que podrían estar limitando la competencia efectiva dentro de los sistemas financieros nacionales europeos. Campa y García Cobos identifican los niveles medios de movilidad de los clientes bancarios para el conjunto de la Unión Europea, además de estudiar las diferencias existentes por países y tipos de usuarios. Los resultados ponen de manifiesto que la banca minorista utiliza frecuentemente dichas estrategias de venta (especialmente en la venta de algún producto financiero sujeto a una fuerte competencia), y que los consumidores individuales se encuentran principalmente vinculados a las hipotecas o préstamos con cuentas corrientes, mientras que las PYME suelen estar vinculadas a préstamos con cuentas corrientes. Los autores observan la existencia de una menor movilidad de clientes (mayores costes de cambio) asociada con mayores beneficios de las entidades financieras, mientras que, en contraposición a lo que se podría esperar, no se aprecia ninguna relación significativa entre rentabilidad y cuota de mercado (concentración) o ventas cruzadas. Entre las conclusiones y recomendaciones, los autores consideran aquellas actuaciones encaminadas a disminuir la complejidad y opacidad de la información disponible, así como a favorecer la disminución de los costes de cambio de proveedor.

Las nuevas estrategias de negocio seguidas por las entidades financieras plantean nuevas dudas y retos para el regulador en materia de competencia y sobre sus efectos sobre los clientes bancarios. En este sentido, preguntas tales como ¿vincular la obtención de un crédito al mantenimiento de un depósito en el mismo banco es una restricción importante que beneficia al banco y perjudica al consumidor? se han convertido en un tema de gran relevancia en el debate actual de la competencia en el sistema financiero. En esta línea, la segunda de las contribuciones del presente bloque corre a cargo del profesor e investigador **David B. Humphrey**, de la Florida State University, con el artículo titulado «¿Existen economías de gama en ingresos y costes en el modelo de *one-stop-banking*?». El autor analiza si los bancos de un determinado país que practican habitualmente la venta de servicios bancarios conjuntos (por ejemplo, la oferta de créditos vinculados a depósitos en el mismo banco) experimentan unos costes financieros menores y/o unos mayores ingresos financieros o no financieros (comisiones) en comparación con los países que no lo hacen, considerando que en dicho contexto los bancos se estarían beneficiando, mientras que los consumidores tendrían muchas probabilidades de verse en desventaja. Para contrastar dicha hipótesis, en el primer apartado se analiza el impacto que dicha estrategia conocida como «banca de una sola parada» (*one-stop banking*) tiene sobre la oferta y la demanda de servicios bancarios, y los posibles efectos en relación con el bienestar de sus clientes. Considerando que la integración de servicios bancarios implica la producción y el consumo conjuntos, el profesor Humphrey estima economías de gama en costes e ingresos dentro de tres diferentes grupos de entidades financieras: grandes bancos en Francia y España, en los que se aplica dicha práctica; en Italia, en donde sucede en la mitad de los casos, y por último, en Alemania y Reino Unido. Los resultados empíricos revelan que ninguno de los cinco países (Francia, España, Italia, Alemania y Reino Unido) experimentan economías de escala en ingresos estadísticamente significativas procedentes de intereses o por comisiones, dentro de los 136 grandes bancos, a lo largo del período 1996-2002, por lo que no parece existir evidencia que avale la hipótesis de que se podría estar perjudicando a los consumidores en cuanto a los tipos de interés de sus créditos o a las comisiones de servicios que tienen que pagar. Por el contrario, los bancos obtienen ventajas por el lado de los costes al proveer de forma conjunta créditos y depósitos, ya que tanto sus costes operativos como sus costes financieros son significativamente inferiores en la producción conjunta. De este modo, los bancos pueden tener unos costes financieros más bajos, y algunos de ellos ver reducido el coste operativo, si bien esto parece ser independiente de la vinculación de los créditos a los depósitos. Por último, se destaca la importancia de dichas conclusiones dentro del marco de política de la competencia bancaria, considerando que a partir de los resultados obtenidos, aunque no sean definitivos, no se apoyaría la teoría de abuso de posición dominante.

LOS RIESGOS, LA SUPERVISIÓN Y EL ENTORNO MACROECONÓMICO

La cuarta parte del número está dedicada al estudio de la competencia y los riesgos en un contexto macroeconómico, debido a la posible influencia de dichos factores sobre la estabilidad financiera de los países. Un principio extendido entre los supervisores bancarios es que un exceso de competencia bancaria (o baja concentración) podría llegar a poner en peligro la solvencia de algunas entidades (y la estabilidad del sistema), puesto que puede llevar a los bancos a adoptar un nivel de riesgo demasiado elevado. Frente a esta idea, otros autores señalan que una mayor concentración en el mercado de créditos se traduciría en un aumento del coste de la financiación bancaria, lo que empeoraría la situación financiera de las empresas y aumentaría su probabilidad de impago y su morosidad. Finalmente, existe una tercera vertiente que sugiere que ambas posibilidades pueden ser posibles y coexistir en diferentes contextos. En este sentido, el cuarto bloque de colaboraciones de este número, que se refiere a la relación entre riesgo y competencia, se abre con la contribución de **Jesús Saurina** y **Gabriel Jiménez**, ambos del Banco de España, y **José A. López**, del Federal Reserve Bank of San Francisco. En su artículo titulado «Competencia y riesgo en los bancos. ¿Existe alguna relación?», ofrecen nueva evidencia sobre la relación existente entre competencia y riesgo bancario, centrándose específicamente en el caso del sistema bancario español. Los autores utilizan información muy específica y detallada de bancos españoles, de cara a contrastar el cumplimiento del paradigma de cambio en el nivel de riesgo propuesto por Boyd y De Nicoló. Para ello, la ratio de morosidad en el crédito a empresas de cada banco es tomada como variable dependiente, controlando por las condiciones macroeconómicas y las características de los bancos y varias medidas de concentración (como la cuota de los cinco mayores bancos o el índice Herfindahl-Hirschman) en el mercado de créditos y depósitos. Los autores encuentran que el número de bancos que compiten en un mercado no tiene ninguna relación clara con las ratios de morosidad (indicador *proxy* del riesgo). Así, un banco grande puede beneficiarse de una mayor diversificación geográfica, pero, al mismo tiempo, los gestores de dicha entidad podrían aprovecharse de dicha diversificación para aumentar el perfil de riesgo de la entidad. Los resultados muestran que los índices de Lerner (construidos a partir de información sobre tipos marginales que cada banco aplica a un conjunto de productos crediticios) tienen una relación negativa con el riesgo bancario. Asimismo, se observa que cuanto más especializado está un banco en crédito a empresas menores son las pérdidas en dichos préstamos (es decir, mejora la selección de prestatarios por parte de los bancos). En conclusión, Jiménez, López y Saurina ofrecen evidencia empírica capaz de apoyar el paradigma del «valor de la ficha bancaria», demostrando que un elevado grado de competencia en un sistema bancario (concretamente en el mercado de créditos) tiene un efecto positivo y significativo sobre la inestabilidad financiera (lo cual se traduce en un mayor nivel de riesgo asumido por las entidades bancarias).

La competencia bancaria en la Unión Europea se ha visto afectada sustancialmente por los recientes procesos de integración y consolidación financiera que, cada vez más, se manifiestan en un ámbito transfronterizo. Las operaciones de consolidación efectuadas entre distintos países miembros pueden tener, sin embargo, efectos considerables sobre la estabilidad bancaria (principalmente por medio de los riesgos asumidos). Ante dicho panorama, las redes de seguridad (contratos sociales que adjudican determinados beneficios y cargas fiscales a los contribuyentes de los distintos países miembros) desempeñan un papel fundamental. En este sentido, con la finalidad de facilitar la tarea de los responsables de las administraciones de los distintos países a la hora de evaluar las exposiciones de sus respectivos contribuyentes frente a las pérdidas de otros países miembros, los profesores e investigadores **Santiago Carbó** y **Francisco Rodríguez**, ambos pertenecientes a la Universidad de Granada y FUNCAS, y el profesor **Edward J. Kane**, del Boston College, en su artículo titulado «Riesgo bancario, competencia y redes de seguridad en la Unión Europea», presentan un método para estimar la calidad media con que mercados y reguladores de los países miembros de la Unión Europea gestionan y controlan los incentivos al riesgo de las entidades de depósito en el período 1993-2004. Los autores analizan las relaciones existentes entre riesgo y redes de seguridad basándose en un modelo teórico bietápico. Teniendo en cuenta que el principal objetivo empírico es comparar la calidad de la gestión de las redes de seguridad, no sólo entre países sino también entre la banca comercial y las entidades de naturaleza mutualista y fundacional, se calcula una serie temporal para el coeficiente de endeudamiento, la volatilidad de la rentabilidad y los beneficios de la red de seguridad para cada una de las entidades bancarias de la Unión Europea, distinguiendo entre bancos, de propiedad accionarial, e instituciones de tipo fundacional o mutualista (cajas de ahorros y cooperativas de crédito). Las estimaciones por países ponen de manifiesto que los beneficios estimados de la red de seguridad de las cajas y cooperativas son relativamente reducidos. En lo que respecta a la efectividad en la resolución de tensiones financieras y efectos de aprendizaje, los resultados indican que aquellos países cuya administración de la red de seguridad es muy eficiente establecieron un estrecho control desde el principio. Por último, Carbó, Kane y Rodríguez describen las principales conclusiones de su estudio, señalando, entre otras cosas, que las entidades bancarias que ostentan un elevado nivel de subvención de la red de seguridad y un bajo nivel de control de ésta son los que se han beneficiado en mayor medida de los procesos de fusiones y adquisiciones (F&A) transfronterizas. En esta misma línea, los autores señalan algunas debilidades en materia de política comunitaria de la Unión Europea, fundamentadas en el hecho de que se permite que los bancos de países con diferentes niveles de subsidios de la red de seguridad se fusionen dentro y fuera de entornos con diferentes tipos y grados de subvención

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, N.º 114, 2007. ISSN: 0210-9107. «COMPETENCIA EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS MINORISTAS»

y control, sin tener en cuenta las implicaciones de estas fusiones sobre la eficiencia, la estabilidad y los efectos distributivos que podrían venir aparejados.

Entre las preocupaciones fundamentales de la Comisión Europea en relación con los riesgos, uno de los temas más controvertidos se refiere a los registros de crédito y sus efectos sobre la estabilidad financiera. **Jesús Saurina** y **Carlos Trucharte**, del Banco de España, ofrecen una aportación novedosa para España sobre estas cuestiones es su artículo «Un análisis de la contribución de la Central de Información de Riesgos a la eficiencia del sistema financiero español». En particular, los autores estudian la contribución de la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIR) a una mejor formación de precios (primas de riesgo y tipos de interés) en el mercado de crédito español. Los autores sugieren que esta contribución permite reducir los problemas de selección adversa, naturales en un mercado de crédito, disminuir la subsidiación cruzada entre prestatarios, reducir las potenciales rentas informacionales de los prestamistas, e incluso, vía coste del capital, podría tener un impacto positivo en el volumen de crédito otorgado en el nuevo marco de Basilea II.

Como punto de partida, Saurina y Trucharte indican que la CIR contribuye a proporcionar unas condiciones de competencia similares para todas las entidades que participan en el proceso de provisión de apoyos financieros a los agentes económicos y que acuden al mercado crediticio a por los mismos, por lo que facilita, de esta manera, un acceso más transparente a dicho mercado. Los autores desarrollan un ejercicio empírico en el que estudian la mejora que supone utilizar un modelo que estima y asigna probabilidades de impago a cada acreditado que utilice cierta información procedente de la CIR respecto de otro que no utilice dicha información. El principal resultado indica que si las entidades utilizan en sus modelos la información que la CIR les proporciona respecto de la condición de impagados de sus acreditados en el sistema, su capacidad predictiva mejora, y de esta forma son capaces de estimar de una forma más exacta su probabilidad de impago. Sobre la base de esta mayor precisión, los tipos que cargan en sus operaciones están más cercanos a los que deben repercutir a sus acreditados en función del verdadero riesgo de crédito que éstos comportan, y por tanto la eficiencia en el sistema crediticio aumenta.

DIVERSIDAD INSTITUCIONAL Y COOPERACIÓN BANCARIA

El quinto bloque del número 114 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se centra en la diversidad institucional y la cooperación bancaria. Estos dos aspectos constituyen dos de los más debatidos recientemente a tenor de los estudios sectoriales de la Comisión Europea, y su relación con la competencia es, sin embargo, poco conocida. La primera aproximación a estas cuestiones se realiza en el artículo «Diversidad institucional y cooperación bancaria: Nuevas dimensiones de la competen-

cia», de **Santiago Carbó** y **Francisco Rodríguez**, de la Universidad de Granada y FUNCAS. Como señalan los autores, si bien las consideraciones del regulador sobre los mercados minoristas se extienden a un amplio abanico de cuestiones, la diversidad institucional y la cooperación merecen un tratamiento específico para comprobar si son una amenaza para la concurrencia o si, por el contrario, son dos de los pilares en los que se asienta la contribución a la competencia y al bienestar. Como punto de partida, los autores señalan la importancia de diferenciar cooperación (pro-competitiva) y colusión (anti-competitiva) y las contribuciones de la diversidad institucional a la competencia en los sectores bancarios. Para ello, se emplea como laboratorio el caso español, en el que conviven diferentes modelos de banca y la cooperación se manifiesta en diferentes ámbitos de negocio y tecnológicos.

Carbó y Rodríguez muestran que existe un amplio abanico de situaciones que sugieren que la cooperación bancaria es pro-competitiva, al favorecer la concurrencia en los mercados y el propio desarrollo de éstos, mientras que la colusión implica el ejercicio de poder de monopolio o la existencia de políticas de coordinación anti-competitivas. Con objeto de contrastar algunas de las principales relaciones entre cooperación, diversidad institucional y competencia, el análisis se completa con un estudio empírico de algunas de las más importantes dimensiones en que se manifiestan estas relaciones. Los resultados obtenidos muestran que la explotación de las economías de escala supone un argumento fundamental para propiciar la cooperación tecnológica, sobre todo en las entidades que actúan de forma prioritaria en un ámbito geográfico regional. Asimismo, se encuentra evidencia de que tanto los niveles de precios como las desviaciones de éstos respecto a los niveles competitivos se encuentran negativamente correlacionados tanto con la diversidad institucional como con la cooperación tecnológica y los efectos de red que de ella se derivan. En opinión de los autores, estos resultados invitan a reflexionar sobre el valor añadido de la diversidad institucional y la importancia de considerar la cooperación no sólo como deseable, sino como necesaria para la competencia.

En el contexto de la cooperación y la diversidad institucional, la creación de grandes redes de oficinas es una característica esencial de las entidades bancarias europeas cuyo efecto sobre la competencia ha sido frecuentemente objeto de estudios globales. En el caso español, hasta hace pocos años, se argumentaba que la banca española podía estar sobredimensionada; sin embargo, la evolución al alza de la red de oficinas del conjunto de bancos, cajas y cooperativas ha refutado dicha afirmación. En este sentido, los profesores e investigadores **Lucio Fuentelsaz**, **Jaime Gómez** y **Sergio Palomas**, de la Universidad de Zaragoza, en su artículo titulado «La reestructuración de la red de oficinas en el sector bancario español: 1995-2005», estudian la evolución de la red de oficinas en éste. La mayor parte de los estudios

realizados hasta el momento se han basado en un análisis agregado del número de oficinas (generalmente, a escala nacional o provincial), prestando especial atención a la expansión de las cajas y las cooperativas de crédito. Por ello, Fuentelsaz y Gómez desarrollan una nueva aproximación en el estudio de la red de oficinas, incorporando nueva información, mucho más detallada, en relación con las aperturas y cierres de oficinas, con lo que, a diferencia de otros trabajos previos que tienden a centrarse en el fenómeno de los cambios netos en el número de oficinas por provincia, los autores analizan las aperturas y cierres por separado, utilizando el municipio como unidad de análisis y tomando como referencia los más de 8.000 mercados municipales que componen el territorio español entre los años 1995 y 2005, incluyendo información relevante en cuanto al número de entradas y salidas que se han producido en dicho período. El análisis a escala municipal permite así mostrar que los cambios en la red de oficinas bancarias han sido mucho más importantes (en lo que respecta al proceso de reestructuración de la red de oficinas) de lo que cabía deducir a la vista de los datos agregados y estudios previos. En cualquier caso, los autores apuntan a tres fenómenos claves que podrían haber motivado el cambio en las tendencias en la estructura de oficinas en España: 1) un reajuste de la red debido a la eliminación de oficinas redundantes tras una fusión; 2) la eliminación de aquellas oficinas escasamente rentables, sin que exista una relación directa entre este cierre y la integración de las entidades que se fusionan, y 3) la apertura de nuevas oficinas en mercados donde su rentabilidad esperada pudiera ser lo suficientemente atractiva. Los resultados obtenidos ponen de manifiesto la existencia de una gran heterogeneidad en las estrategias (en términos de las aperturas, los cierres, las entradas y las salidas) implementadas por las entidades, incluso entre entidades con comportamientos aparentemente similares a la luz de los datos agregados. Por otro lado, se muestra que los bancos presentan muchos más abandonos en los municipios más pequeños, mientras que en los más grandes el número de entradas es sólo ligeramente superior. Los datos apuntan a que en el período analizado las entradas se producen sobre todo en los mercados más grandes, lo que se traslada en que el número de oficinas crece de forma más rápida que la población.

LOS PAGOS MINORISTAS Y EL ÁREA ÚNICA DE PAGOS

Las contribuciones a este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se cierran con el análisis de las perspectivas del Área Única de Pagos (SEPA, por sus siglas en inglés) teniendo en cuenta que los pagos minoristas con tarjeta han constituido, como se señaló anteriormente, un importante centro de atención tanto para el regulador como para las autoridades de la competencia y, en definitiva, para la industria financiera europea. **Sergio Gorjón**, del Banco de España, analiza estas cuestiones en su artículo «Avances en el Área Única de Pagos en Europa (SEPA): Una panorámica». Como señala el autor, la creación de una zona única de pagos para el euro es, posiblemente, la iniciativa

más destacada que se haya producido jamás en el ámbito de los pagos en Europa y, seguramente, resulta también una de las empresas más ambiciosas que haya tenido lugar a escala mundial. Con objeto de dilucidar sus efectos y los problemas para su consecución, en el artículo se ofrece una revisión del progreso alcanzado hasta el momento, así como de las diferentes estrategias que cada comunidad bancaria ha puesto en marcha con el objeto de hacer de la SEPA una realidad en 2010.

Gorjón destaca la dificultad que encuentran los reguladores y supervisores para homogeneizar posturas en cuanto al calendario de implantación. Los mayores retos surgen de los países del Sur de Europa y, en particular, los relativos a la migración al *chip* EMV para la que no parecen existir planes globales, aunque sí compromisos formales con el horizonte final de 2010. El reparto y la eficiencia de los costes derivados del fraude constituyen algunos de los mecanismos con los que las diferentes comunidades están tratando de generar incentivos que ayuden a acelerar la adopción de este *chip*. Señala el autor que, sin embargo, son pocos aún los avances en relación con la aparición y el uso de estándares de interoperabilidad abiertos y armonizados en los diferentes dominios de la operativa con tarjetas, reclamando este ámbito una mayor dedicación por parte de la industria para contribuir así a reducir rápidamente la incertidumbre actualmente existente respecto del modo en que vayan a funcionar los diferentes productos de tarjeta en el futuro.

Entre sus conclusiones, destaca el autor que, a pesar de los muchos obstáculos y de las enormes complejidades que ha presentado el proyecto SEPA, la industria bancaria y demás partes implicadas han sabido ofrecer logros muy destacados en un corto espacio de tiempo. Asimismo, señala que los planes de migración contienen decisiones vinculantes para los miembros de sus respectivas comunidades y reconoce la importancia de no perjudicar los niveles de servicio actualmente existentes. Por otro lado, el autor sugiere que las infraestructuras de pago competirán entre sí por la captación de clientes, por lo que no podrán imponer la adhesión obligatoria de las entidades, deberán mantener una política de accesos objetiva y abierta, ser transparentes con sus precios y asegurar la interoperabilidad con sus homónimas.

APÉNDICE

Dada su relevancia en numerosas colaboraciones de este número y su contribución al debate actual sobre el futuro de los servicios financieros minoristas, este volumen de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA incorpora una traducción no oficial al castellano del documento titulado **Investigación sectorial a partir del artículo 17 de la Regulación (EC) 1/2003 sobre banca minorista**, de la Comisión Europea. Este documento es el informe final de la investigación del sector de la ban-

ca minorista, cuyos informes intermedios se publicaron el 12 de abril de 2006 (tarjetas de pago) y el 17 de julio de 2006 (cuentas corrientes y servicios conexos), aspectos que, en gran medida, han sido considerados en el presente volumen.

* * *

En resumen, con este nuevo número monográfico, desde FUNCAS se pretende, una vez más, ofrecer un marco de análisis actual y un punto de referencia en torno al debate actual de la competencia y la integración financiera en los países de la Unión Europea, con la esperanza de que se convierta en una valiosa herramienta de análisis sobre un tema de investigación de gran relevancia y sobre el que, sin embargo, no existe aún una línea definida de aportaciones que puedan ofrecer conclusiones firmes y recomendaciones unilaterales sobre aspectos tan determinantes de la integración financiera europea y los efectos de la competencia en los servicios financieros minoristas sobre el bienestar.

COLABORACIONES

I.
LA COMPETENCIA BANCARIA EN EUROPA: INTRODUCCIÓN

REGLAMENTACIÓN Y POLÍTICA DE COMPETENCIA EN EUROPA: LOS SERVICIOS BANCARIOS MINORISTAS

Cecilio MADERO VILLAREJO
Eduardo MARTÍNEZ RIVERO

Comisión Europea. Dirección General de Competencia (*)

Resumen

El presente artículo analiza los resultados que —en materia de regulación y política de competencia— se desprenden de la investigación sectorial sobre los servicios bancarios minoristas que fueron publicados en enero de 2007 por la Comisión Europea. Tras un análisis preliminar de la metodología de la investigación propiamente dicha, se estudia la estructura y los resultados del mercado bancario minorista europeo. A continuación, se esbozan las principales conclusiones y recomendaciones relacionadas con los servicios bancarios básicos en Europa (cuentas corrientes y servicios anexos). En lo que respecta al mercado de tarjetas y los sistemas de pagos, se señalan las principales conclusiones y recomendaciones de la investigación sectorial relacionadas con la concentración e integración en el mercado de tarjetas, tarifas, tasas de intercambio, rentabilidad, reglas de admisión y gobierno, competencia en la adquisición y el papel de las infraestructuras de pago. El artículo concluye poniendo de manifiesto las recientes actuaciones de la Comisión en materia de redes de tarjetas.

Palabras clave: competencia, regulación, Comisión Europea, banca minorista.

Abstract

This article analyzes the conclusions on regulation and competition policy that were obtained from a sector investigation on retail banking services published in January, 2007 by the European Commission. After a preliminary analysis of the methodology of this report, the article studies the structure and the results of the European retail banking sector. Besides, the article surveys the main conclusions and recommendations related to basic bank services in Europe (current accounts and related services). Regarding payment card markets and payment systems overall, the article shows the main conclusions and recom-mendations of the sectorial investigation related to: concentration and integration in the card market, tariffs, interchange fees, profitability, rules of admission and governance, competition in the acquisition side and the role of payment infrastructures. To conclude, the article shows the role played by the European Commission is recent investigations related to payment card networks.

Key words: competition, regulation, European Commission, retail banking.

JEL classification: G21, G28, K20, L10.

El concepto de «banca minorista» suele designar, por contraposición a la «banca de inversión», los servicios bancarios básicos (cuentas corrientes, cuentas de ahorro, créditos y servicios de pago) que los bancos prestan a los consumidores individuales y a las pequeñas y medianas empresas.

En enero de 2007 la Comisión Europea presentó los resultados de su investigación sectorial sobre los servicios bancarios minoristas, que se había iniciado en junio de 2005 (1), al mismo tiempo que otra investigación sectorial en el área de los seguros de empresas.

I. LA INVESTIGACIÓN SECTORIAL DE LA COMISIÓN SOBRE LOS SERVICIOS BANCARIOS MINORISTAS; METODOLOGÍA

El instrumento de la investigación sectorial tiene su base jurídica en el artículo 17.1 del reglamento 1/2003, conforme al cual la Comisión puede proceder a una investigación general en un sector determinado de la economía cuando la evolución de los intercambios entre los estados miembros, la rigidez de los precios u otras circunstancias hagan presumir que pueda limitarse o falsearse la competencia dentro del mercado común.

Los resultados de la investigación sectorial de la Comisión están contenidos en el informe final de 31 de enero de 2007 y en dos informes provisionales, el primero de 12 de abril de 2006, sobre tarjetas de pago, y el segundo de 17 de julio de 2006, sobre servicios relacionados con las cuentas corrientes.

La investigación se llevó a cabo en tres etapas sucesivas:

— Durante la primera etapa, la Comisión envió cuestionarios a unos 250 bancos y a otros actores del mercado, repartidos de forma estadísticamente representativa en los diferentes estados miembros. Los cuestionarios tenían por objeto recabar informaciones desde el año 2000 sobre: *a)* las actividades de emisión de tarjetas y de adquisición de comerciantes, y *b)* los servicios relacionados con las cuentas corrientes.

— En segundo lugar, tras analizar la información contenida en las respuestas desde la perspectiva de los posibles problemas de competencia que pudiesen existir en el mercado, la Comisión publicó los dos informes provisionales mencionados con el fin de recabar comentarios de los interesados y del público en general. La página de internet de la Comisión (2) sirvió tanto para presentar los informes provisionales como para recabar reacciones por medio de direcciones de correo electrónico especialmente habilitadas a este efecto (3). Los comentarios no confidenciales y un resumen de los re-

sultados de la consulta también se publicaron en internet (4).

— Por último, los servicios de la Comisión examinaron los resultados de la consulta pública sobre los informes provisionales. Los comentarios recibidos tuvieron un papel fundamental en la definición de las recomendaciones contenidas en el informe final.

II. CONCLUSIONES SOBRE LA ESTRUCTURA Y RESULTADOS DE LA BANCA MINORISTA

A pesar del crecimiento y de la diversificación en el sector de los servicios financieros, la banca minorista es el sub-sector más importante de la banca, y representa más del 50 por 100 del total de la actividad bancaria en Europa Occidental en términos de ingresos antes de impuestos. Los servicios de la Comisión estiman que en 2004 la actividad de banca minorista en la UE generó ingresos brutos por valor de 250.000 a 275.000 millones de euros, lo que equivale aproximadamente al 2 por 100 del PIB de la Unión. En su totalidad, el sector bancario provee más de tres millones de empleos en la Unión Europea.

La investigación sectorial identificó varias características importantes del funcionamiento de la oferta en la banca minorista. En primer lugar, las infraestructuras (tales como los sistemas de pago y los registros de impagados y de crédito) suelen estar fragmentadas en el sentido de que cada estado miembro cuenta con sus infraestructuras específicas, distintas de las de los demás. En segundo lugar, existen altos niveles de cooperación entre los actores en el mercado de la banca minorista. En tercer lugar, siguen existiendo barreras a la entrada en la banca minorista, ya sean de origen legislativo o comportamental.

Desde el punto de vista de la demanda, existen dos factores que debilitan el funcionamiento de un mercado competitivo. En primer lugar, la asimetría de información (a los particulares les falta mucha información que tienen los bancos) reduce la intensidad de la competencia, por ejemplo en lo que a precios se refiere. En segundo lugar, los costes de cambio de banco desincentivan a los consumidores y tienen por efecto que los clientes sigan, por inercia, manteniendo una relación bancaria con un banco al que consideran poco eficiente.

El análisis de la concentración en el mercado indica que el mercado europeo de banca minorista está en general algo concentrado, al menos a escala nacional. Los datos de la investigación muestran que Bélgica y Holanda por un lado, y los países nórdicos, por otro, tienen mercados más concentrados que la media europea. Otros estados miembros, como España, Alemania e Italia, tienen índices de concentración comparativamente bajos. La integración de los mercados europeos de banca minorista es baja. En general, pocos bancos no nacionales están entre los cinco primeros de cada estado miembro, aunque los bancos no nacionales tienen posiciones más importantes en varios nuevos estados miembros.

La rentabilidad de la banca minorista también varía considerablemente en los diferentes estados miembros. Durante el período 2002-2004 la banca minorista de la mayoría de los estados miembros obtuvo rentabilidades antes de impuestos del orden del 20 al 30 por 100, lo que se puede considerar como la media Europea. España, Irlanda y los países nórdicos obtuvieron rentabilidades superiores (de aproximadamente un 40 por 100), mientras que la banca minorista de otros estados miembros, como Alemania, Austria y Bélgica, obtuvo rentabilidades inferiores a la media. La tendencia a largo plazo de la rentabilidad antes de impuestos en la UE parece ir al alza, tanto en el sector bancario en su conjunto como en el sector de la banca minorista.

III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES SOBRE CUENTAS CORRIENTES Y OTROS SERVICIOS BANCARIOS

Las recomendaciones y conclusiones principales de la investigación sectorial en relación con los servicios bancarios de base (cuentas corrientes y servicios conexos) se refieren a los registros de impagados y de crédito, a la cooperación interbancaria, al establecimiento de precios y condiciones de contratación y a la movilidad de los clientes.

1. Registros de impagados y de crédito (5)

Los bancos y establecimientos de crédito necesitan tener acceso a datos de buena calidad sobre créditos para superar la asimetría de información ante la que se encuentran cuando establecen los precios de los créditos (en este caso, los particulares y PYME tienen información sobre su situación financiera que no tienen los bancos, especialmente si se trata de préstamos a clientes nuevos o potenciales). Por ello, los registros de crédito son un elemento importante de la infraestructura necesaria para el funcionamiento de la banca minorista. Para garantizar la existencia de una competencia vigorosa entre los bancos (incluso

en mercados que en principio les son menos conocidos), es fundamental que los registros de crédito ofrezcan un acceso no discriminatorio a sus bases de datos.

La investigación de la Comisión concluyó que en varios estados miembros la cobertura de información sobre créditos es limitada. Las empresas que proporcionan tal información son, en su mayoría, de ámbito nacional; sólo unos pocas cubren más de un estado miembro, pero en este caso los volúmenes en algunos estados miembros pueden ser bajos. Aunque parte de la explicación puede residir en la baja demanda de créditos en países diferentes del país de residencia o de establecimiento, la investigación sectorial identificó otros factores en relación con los registros de crédito que pueden debilitar la competencia en los mercados de banca minorista, tales como condiciones injustificadas de acceso o barreras de naturaleza legislativa en algunos estados miembros, que funcionan como freno al desarrollo de la utilización transnacional de datos de crédito; así, el hecho de que sólo una parte de los datos de crédito (por ejemplo, datos negativos, de impagados) pueda diseminarse. Aunque algunas de estas barreras puedan resolverse aplicando el derecho de la competencia, y en particular el artículo 82 del Tratado en lo que se refiere a la no discriminación por parte de una empresa en posición dominante, otro tipo de medidas pueden también ser necesarias, tal como la aplicación correcta de las reglas de protección de datos.

2. Cooperación entre los bancos

La banca minorista coopera en diferentes áreas, como por ejemplo en normalización, infraestructuras y en el funcionamiento de sistemas de pago. Algunos tipos de banca minorista, tales como las cajas de ahorros y las cooperativas, que representan un porcentaje importante de las actividades de banca minorista en países como Alemania, Francia y España, pueden cooperar profundamente y en muchas áreas: infraestructuras de pagos propias, gestión conjunta de riesgos y de protección de depósitos, e incluso, en algunos casos, comparten la misma marca y tienen estrategias comerciales comunes. En algunos estados miembros (es el caso de Alemania) existen restricciones territoriales a la actividad de las cajas de ahorros y de los bancos cooperativos.

Hay formas de cooperación que pueden ser indispensables para producir resultados eficientes, beneficiosos para el consumidor. Este puede, por ejemplo, ser el caso de la cooperación para establecer normas comunes o sistemas de pago, o cuando los bancos en cuestión sean PYME y/o no tengan en su conjunto una cuota de mercado significativa. Por otro lado, los beneficios resultantes de determinadas formas de cooperación no pueden justificar cualquier restricción de competencia. En concreto, será difícil que restricciones tales como el reparto de mercados o la fijación de precios puedan ser conformes al artículo 81 del Tratado. Aunque los acuerdos de cooperación en cuestión puedan ser beneficiosos para las partes, los efectos sobre la competencia en el mercado deben de ser evaluados caso por caso.

3. Establecimiento de precios y condiciones de negociación

Los resultados de la investigación sectorial indican que los bancos tienden a competir de manera más agresiva en relación con los nuevos clientes (por ejemplo, jóvenes que abren su primera cuenta corriente, o nuevas PYME) que en relación con los clientes que ya tienen otra relación bancaria. Tras examinar varios tipos de precios, la Comisión concluyó que existen variaciones significativas en los precios de las cuentas corrientes, tanto entre estados miembros como dentro de un mismo estado miembro. Otras conclusiones de interés son:

— Italia y Luxemburgo tienen los precios más altos, tanto por lo que se refiere a la gestión de cuentas como a su cierre.

— Los precios del descubierto en cuenta generan una proporción relativamente pequeña de los ingresos de los bancos relacionados con las cuentas corrientes: menos del 10 por 100 en la mayoría de los estados miembros, pero más del 25 por 100 en España, el Reino Unido y Francia.

— En aproximadamente la mitad de los estados miembros, los bancos no cobran las transferencias internas, mientras que en Grecia el coste de las transferencias es el más elevado de la Eurozona.

En la mayoría de los estados miembros, los bancos sólo ofrecen hipotecas y créditos personales o créditos a PYME si el cliente abre además una cuenta corriente en la misma entidad. Esta situación aumenta los costes de cambio de banco y reduce la movilidad de los clientes. Por otro lado, dicha práctica reduce la transparencia de precios y dificulta la comparación entre los bancos, ya que el cliente habrá contratado más productos de los estrictamente necesarios. La venta conjunta sólo puede, sin embargo, ser anticompetitiva si es contraria al artículo 82 de Trata-

do; para que el artículo 82 sea de aplicación, el banco en cuestión debe estar en situación de posición dominante (lo que no ocurre en la mayoría de los mercados), y el comportamiento debe poder caracterizarse como abusivo.

4. La movilidad de los clientes

Para los clientes satisfechos con sus bancos (quizá la mayoría), la cuestión del coste de cambio de banco no se plantea. Según los resultados de la investigación sectorial, sólo del 5 al 6 por 100 de clientes cambian de banco al año. Sin embargo, las estadísticas del sector indican que la proporción de clientes no satisfechos es bastante mayor. Para este grupo de clientes insatisfechos que no cambian de banco, los frenos a la movilidad son determinantes. La investigación sectorial identificó cuatro tipos de costes que reducen la movilidad de los clientes: las gestiones administrativas necesarias para cerrar una cuenta en un banco y abrir otra cuenta en un banco distinto, la asimetría de información en detrimento del cliente (falta de transparencia y de comparabilidad de precios), las prácticas de venta conjunta y la existencia de cargos aplicados al cierre de la cuenta.

Los costes de cambio de banco altos y la baja movilidad de clientes pueden restringir la competencia de dos maneras: permiten a los bancos aplicar precios más altos a clientes cautivos que no se deciden a cambiar de banco y limitan la posibilidad de que nuevos bancos empiecen a competir.

Al aumentar la movilidad de los clientes, la rentabilidad de la banca minorista disminuye: según los resultados (estadísticamente representativos) de la investigación sectorial, un 1 por 100 de aumento en la movilidad de clientes corresponde a una reducción también del 1 por 100 en los beneficios antes de impuestos de los bancos. Ello significa que las medidas que reduzcan los costes de cambio de banco facilitarán la competencia en la banca minorista.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES SOBRE TARJETAS DE PAGO Y SISTEMAS DE PAGO

Las tarjetas de pago representan una parte importante de los ingresos de la banca minorista y tienen repercusión en toda la economía. En 2005, el volumen total de ventas con tarjetas de pago en terminales de comerciantes en la UE fue de más de 1.350.000 millones de euros. Los comerciantes pagaron en ese mismo año unos 2.000 millones de euros por gastos relacionados con la aceptación de tarjetas, gastos que al final pagan todos los consumidores, incluso quienes pagan en metálico.

El diagrama ilustra cómo se transfieren los cargos en transacciones hechas en terminales de comerciantes, en los llamados sistemas de pago de «cuatro esquinas» (titulares de tarjetas, comerciantes, bancos emisores y bancos que adquieren comerciantes).

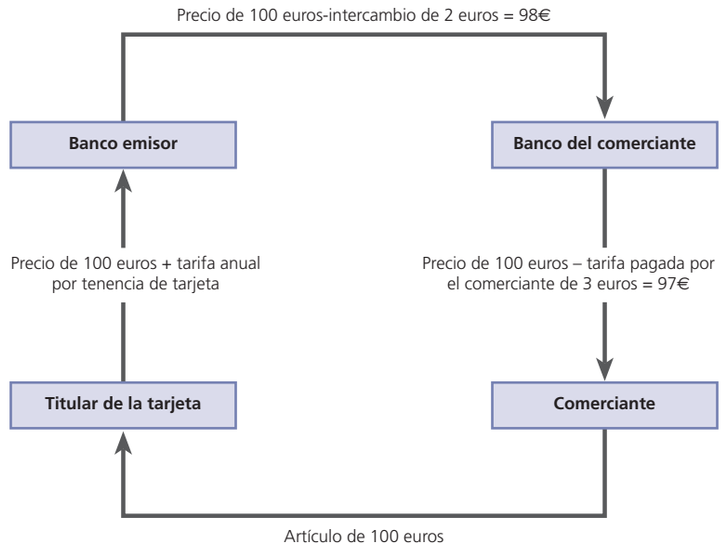
Las conclusiones y recomendaciones principales de la investigación en relación con las tarjetas de pago y otros sistemas de pago se refieren a los aspectos que siguen:

— concentración e integración en el mercado de tarjetas de pago;

— tarifas pagadas por el titular de la tarjeta;

— tarifas pagadas por los comerciantes;

DIAGRAMA
TASA DE INTERCAMBIO



— tasas de intercambio;

— rentabilidad de la industria de tarjetas de pago;

— reglas de admisión y de gobierno;

— competencia interestatal en la adquisición de comerciantes;

— infraestructuras de pago.

1. Concentración e integración en el mercado de tarjetas de pago

La adquisición de comerciantes (para que acepten tarjetas de pago) es un negocio que está concentrado en unas pocas manos, tanto por lo que se refiere a las marcas internacionales de tarjetas, como Visa y MasterCard, como a la mayoría de las redes nacionales. En cambio, la emisión de tarjetas está mucho menos concentrada.

El acceso a organismos de compensación y liquidación es una condición previa para que los bancos puedan empezar a operar en nuevos mercados, y puede haber obstáculos a la competencia en situaciones en que los bancos ya establecidos no tienen ningún interés en que un nuevo rival empiece a competir con ellos. Para que la competencia transnacional pueda ser efectiva, los sistemas de pago con tarjeta deberían establecer criterios objetivos de admisión de nuevos miembros.

La investigación sectorial puso de manifiesto la existencia de *joint ventures* dedicadas a la adquisición que, al reunir a todos los bancos de un estado miembro, constituyen un freno estructural para que los bancos de otros estados miembros puedan adquirir comerciantes. Hay situaciones en las que los bancos del estado miembro en cuestión acuerdan tasas de intercambio preferentes con la *joint venture* (una asociación interbancaria en la que tienen intereses finacieros), pero aplican tasas de intercambio multilaterales más altas a los bancos extranjeros que desean adquirir comerciantes en competencia con los bancos a quienes pertenece la *joint venture*.

2. Tarifas pagadas por el titular de la tarjeta

La investigación sectorial estudió cuatro tipos de tarifas cargadas a los titulares de tarjetas de débito y de crédito: *a)* tarifa anual por tenencia de la tarjeta; *b)* tarifa de emisión de la tarjeta; *c)* cargos aplicables por cada transacción, y *d)* cargos relacionados con los apuntes en cuenta y la información al cliente. De las cuatro, la tarifa anual por tarjeta es el componente más importante de ingresos provenientes del titular de la tarjeta, tanto por lo que se refiere a las tarjetas de débito como a las de crédito. El nivel medio de las tarifas pagadas por los titulares de tarjetas Visa y MasterCard dentro de un mismo estado miembro tiende a ser similar, aunque los niveles de estas tarifas pueden variar de manera importante de un estado miembro al otro, habiendo estados miembros (como el Reino Unido) donde los titulares no suelen pagar tarifas anuales por tenencia de la tarjeta.

Los datos obtenidos durante el período 2000-2004 demuestran que en las redes Visa y MasterCard no hay una correlación negativa significativa entre el nivel de la tarifa pagada por el titular de la tarjeta y el nivel de las tasas de intercambio. Más bien al contrario: los estados miembros con las tasas de intercambio más altas son también aquellos en los que los titulares de tarjetas pagan las tarifas más altas. Además, una estimación econométrica demuestra que si la tasa de intercambio aumenta 1 €, los bancos emisores sólo transfieren 25 céntimos a los titulares de tarjetas en forma de tarifas más bajas. Estas conclusiones contradicen las hipótesis de varias empresas de tarjetas y de algunos economistas, según las cuales el aumento de las tasas de intercambio conlleva una reducción de las tarifas aplicadas a los titulares de las tarjetas.

3. Tarifas pagadas por los comerciantes

Los pequeños comerciantes pagan de media un 70 por 100 más por la aceptación de tarjetas de pago que los grandes comerciantes. En teoría esto podría explicarse por el menor coste medio (por transacción) de adquirir comerciantes con mayores volúmenes de transacción. Sin embargo, si comparamos las diferencias entre las tarifas pagadas por los grandes y pequeños comerciantes en los sistemas internacionales, por un lado, y en los sistemas nacionales, por otro, el tamaño de los comerciantes no parece ser el factor decisivo (la diferencia de tarifas aplicadas a grandes y pequeños comerciantes es del 70 por 100 en el caso de MasterCard y Visa, y del 50 por 100 en el caso de American Express, mientras que en los sistemas nacionales es de un 7 por 100).

Dos factores que parecen restringir la competencia son:

— en la adquisición, el hecho de que los bancos que adquieren comerciantes suelen aplicar una única tarifa al comerciante, independientemente de que la transacción se haya realizado con una u otra tarjeta. Este fenómeno (*blen-*

ding) tiene consecuencias negativas para la competencia intersistemas, ya que elimina un parámetro fundamental de competencia como es la diferencia de precio, con el resultado de que los comerciantes acaban pagando tarifas más altas de lo necesario;

— la prohibición, en determinados sistemas, de aplicar un precio diferente (recargo o descuento) según se utilice tarjeta de pago o no, o dependiendo del tipo de tarjeta utilizada, también puede restringir la competencia intersistemas, al crear subvenciones cruzadas entre medios de pago y esconder el coste real que para los consumidores tienen las tarjetas de pago (o la tarjeta de pago en cuestión) y tener como resultado la utilización de medios de pago ineficaces, o al menos subóptimos. Los comerciantes que recibieron los cuestionarios de la Comisión estaban muy a favor de la posibilidad de aplicar precios diferentes, dado que ello incentivaría el que los consumidores usasen medios de pago más baratos.

4. Tasas de intercambio

Los datos de la investigación sectorial prueban que las tasas de intercambio no son inherentes al funcionamiento de los sistemas de pago por tarjeta. Varios sistemas nacionales funcionan sin tasas de intercambio, lo que, en general, tiene como consecuencia que las tasas que deben de pagar los comerciantes por aceptar tarjetas sean menores que en los sistemas con tasa de intercambio. En los sistemas internacionales Visa y MasterCard, la investigación sectorial reveló variaciones significativas entre los estados miembros en las tasas de intercambio internas. Por ejemplo, para las tarjetas Maestro (marca de débito de MasterCard), las tasas de intercambio eran de media tres veces superiores en algunos estados miembros que en otros; y en el caso de las tarjetas de débito Visa, más de cuatro veces superiores en unos estados miembros que en otros.

Los sistemas de pago con tarjeta argumentan que las tasas de intercambio pueden servir varios fines. Algunos sistemas defienden que, dada la arquitectura de los mecanismos de pago, los bancos emisores suelen cargar con los costes del sistema de pago, mientras que la mayoría de los ingresos se producen en el lado de la adquisición, debido a las tarifas pagadas por los comerciantes. Por ello, esos sistemas argumentan que es necesario corregir ese desequilibrio mediante un mecanismo de tasas de intercambio que los bancos emisores reciben de los bancos que adquieren comerciantes. Otros sistemas argumentan que las tasas de intercambio son un mecanismo de coordinación necesario para optimizar el funcionamiento de los sistemas de pago de cuatro esquinas.

Existen dos tipos de interpretaciones diferentes en la literatura económica sobre las tasas de intercambio en los sistemas de tarjetas de pago: según la primera, su efecto es neutro y crean incentivos eficaces para que los bancos emisores de tarjetas puedan aumentar su producción; la segunda defiende que las tasas de intercambio son un mero mecanismo de transferencia de renta de los bancos que adquieren comerciantes (y, por consiguiente, de los comerciantes y del público en general) a los bancos emisores de tarjetas.

Varias de las conclusiones de la investigación sectorial, en particular en lo referente a las amplias diferencias en las tasas de intercambio dependiendo de los países y del tipo de comerciante, indican que existe poder de mercado en varios estados miembros en lo que se refiere a la fijación de las tasas de intercambio.

Además, los bancos principales de un estado miembro (que son tanto bancos emisores como bancos adquirentes de comerciantes) pueden dificultar la entrada al mercado de la adquisición a los bancos que desean empezar a competir, al aplicar entre ellos, pero no a los bancos nuevos ni a los extranjeros, acuerdos preferentes sobre tasas de intercambio.

Desde el punto de vista del derecho de la competencia, es importante establecer si las tasas de intercambio son compatibles con las reglas de competencia y, más concretamente, con el artículo 81 del Tratado. El análisis debe de realizarse caso por caso y dependerá, entre otros factores, de si el sistema de tarjetas de pago en cuestión es un sistema maduro, con millones de titulares de tarjetas y cientos de miles (o millones) de comerciantes, o si, por el contrario, es un sistema que empieza a competir en el mercado y que no podría competir con los sistemas existentes sin tasas de intercambio.

5. Rentabilidad de la industria de tarjetas de pago

La emisión de tarjetas de crédito es muy rentable. En la UE en su conjunto los resultados de la investigación sectorial indican que los bancos emisores de tarjetas de crédito tenían de media un 65 por 100 de beneficios respecto a costes, y los emisores de tarjetas de débito un 47 por 100. En la mayoría de los estados miembros, estos porcentajes permanecieron relativamente estables de 2000

a 2004. La investigación sectorial concluyó pues que la existencia de niveles de beneficio altos y constantes en mercados relativamente maduros, junto con otras barreras a la entrada, indican que en estos mercados existe poder de mercado, y se ejerce.

Las tasas de intercambio parecen aumentar el beneficio de los bancos emisores de tarjetas. Según los datos obtenidos, el 62 por 100 de los bancos tendrían beneficios de su negocio de emisión de tarjetas de crédito incluso en ausencia total de ingresos por tasas de intercambio. Esto parece invalidar, al menos en parte, las explicaciones dadas por la industria de tarjetas de pago, según las cuales el sistema de pago tendría que reducir su volumen si la emisión no estuviese subsidiada por una transferencia de renta de parte de los bancos que adquieren comerciantes.

6. Reglas de admisión y de gobierno

La mayoría de los sistemas de pago por tarjetas reservan la emisión de éstas y la adquisición de comerciantes a bancos o a entidades controladas por bancos, lo que puede tener por efecto impedir que los procesadores (empresas de servicios de tecnología de la información) puedan empezar a competir en el mercado. El requisito de ser un banco deberá desaparecerá cuando se transponga en la legislación de los estados miembros la Directiva sobre Servicios de Pago, que reconoce también la existencia de entidades de pago y de entidades de dinero electrónico.

Algunos estados miembros requieren que para participar en un sistema nacional de pagos la empresa en cuestión esté inscrita en el banco central, lo que puede servir de freno a la competencia transfronteriza. Tales reglas, en tanto en cuanto estén basadas en la legislación nacional, pueden ser contrarias a las reglas de libre prestación de servicios en el mercado interior.

El alto nivel de las tarifas de admisión al sistema de pago y su estructura también pueden servir de impedimento a una competencia efectiva. Las tarifas de admisión varían de cero en Alemania y en algunos sistemas en Italia a varios millones de euros en otros estados miembros.

7. Competencia interestatal en la adquisición de comerciantes

La adquisición de comerciantes situados en otros estados miembros se desarrolla de manera lenta, y por lo general se limita a las grandes redes internacionales de tarjetas. Entre las barreras existentes identificadas por la investigación sectorial se encuentran las siguientes:

— la obligación de que los bancos extranjeros paguen la tasa de intercambio que se aplica por defecto, mientras que los bancos del estado miembro del comerciante se aplican mutuamente una tasa de intercambio más favorable;

— la integración vertical y a escala nacional de los sistemas de pago por tarjetas y la falta de empresas de compensación multilateral;

— las condiciones impuestas para hacerse miembro, tales como registro en el banco central, la necesidad de ser una entidad de crédito o las tarifas de admisión elevadas;

— en ciertos sistemas, la obligación de proporcionar información comercial confidencial a los grandes bancos que controlan el sistema, de manera no recíproca;

— normas diferentes de seguridad y para la transmisión de mensajes, lo que también impide a los procesadores y vendedores de terminales operar a escala paneuropea.

8. Infraestructuras de pago

Los sistemas de pago minoristas en la UE que gestionan las transferencias de dinero no están aún integrados, y su organización y estructura varían de un estado miembro a otro. Por consiguiente, un banco que opere en diferentes estados miembros tiene que hacerse miembro de los diferentes sistemas nacionales, adaptarse a normas diferentes y hacerse cargo de costes diferentes en cada estado miembro.

En la mayoría de los estados miembros hay un organismo de compensación central que opera a escala nacional. Tales organismos pueden estar controlados por el banco central o por una asociación dependiente de los bancos principales del país. En algunos estados miembros hay dos, tres o más sistemas de compensación, aunque más que competir entre ellos cubren diferentes instrumentos de pago (cheques, transferencias, tarjetas, ...).

El acceso a los sistemas de compensación y liquidación es necesario para todo banco que quiera entrar en un mercado nacional. Quienes operan los organismos de compensación y liquidación tienen la responsabilidad de asegurarse de que sus reglas de admisión, su comportamiento y su política de precios no creen barreras a la en-

trada de nuevos bancos, lo que puede constituir un abuso de posición dominante prohibido por el artículo 82 del tratado (6).

V. LA ACTIVIDAD DE LA COMISIÓN DESPUÉS DE HABER CONCLUIDO LA INVESTIGACIÓN SECTORIAL

En el informe final de la investigación sectorial, la Comisión indicó que no dudaría en ejercer sus poderes de aplicación de los artículos 81, 82 y 86 del Tratado para asegurar que las empresas y los estados miembros respeten las reglas de competencia en el sector de la banca minorista.

La investigación sectorial cubrió los años 2000 a 2005 y tuvo en cuenta la situación en el mercado en los primeros meses de 2006. Sin embargo, por lo que se refiere a los pagos, está claro que la creación de SEPA (*Single Euro Payment Area*, o Área Única de Pagos en euros) por parte de la industria bancaria cambiará el mercado en profundidad. El proyecto SEPA debería tener como resultado la creación de un mercado intregrado de servicios de pago en el que exista competencia efectiva y donde no debería distinguirse entre pagos domésticos y transfronterizos, al menos dentro de la zona euro. Esto debería facilitar las economías de escala y la competencia.

En dos decisiones recientes sobre tarjetas de pago, de octubre de 2007, la Comisión dejó claro que no toleraría comportamientos anticompetitivos que pongan en peligro el mercado único de pagos:

— En la decisión *Morgan Stanley/Visa*, de 3 de octubre de 2007, la Comisión impuso a Visa una multa de 10,2 millones de euros por no admitir como miembro de Visa a Morgan Stanley Bank. Esta decisión clarifica que, en determinadas circunstancias, la no admisión de un banco como miembro de un sistema de pago por tarjetas constituye un comportamiento anticompetitivo contrario al artículo 81 del Tratado (7).

— En la decisión *Groupement des cartes bancaires «CB»*, de 17 de octubre de 2007, la Comisión concluyó que el sistema de pago por tarjetas francés había infringido el artículo 81 del Tratado al adoptar una serie de tarifas que compartimentalizan el mercado interior y restringen la emisión de tarjetas en Francia a niveles de precio competitivos. Las medidas estaban dirigidas a impedir que varios bancos pequeños y mediados, miembros del Groupement, pudiesen emitir tarjetas a precios sustancialmente inferiores al precio de los grandes bancos franceses, con lo que éstos pudieron mantener los precios a niveles artificialmente elevados, en perjuicio de los consumidores. A propósito de esta decisión, la comisaria Kroes señaló que el mercado único de pagos debe de ser un mercado donde esté garantizada la competencia, y que la Comisión no tolerará comportamientos que intenten compartimentalizar los mercados nacionales (8).

La Comisión está examinando en la actualidad las tasas de intercambio multilaterales aplicadas por *MasterCard,* y no es de excluir que la Comisión adopte una decisión formal con base en el artículo 81 del Tratado. El trabajo de la Comisión en la materia está guiado por un par de principios tan obvios como, a veces, difíciles de articular: la protección de los derechos de los consumidores en el seno de la Unión Europea y la preservación de unos mercados financieros transparentes y abiertos a la competencia.

NOTAS

(*) Las opiniones reflejadas en este artículo sólo vinculan a los autores y no a la Comisión Europea.

(1) Ver http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services/decision_retailbanking_en.pdf.

(2) http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services.

(3) El período de consulta pública sobre el primer informe provisional (sobre tarjetas de pago) tuvo una duración de diez semanas, y el del segundo informe provisional (sobre servicios relacionados con las cuentas corrientes), de doce semanas.

(4) http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services.

(5) Mientras que la denominación de registro de impagados tiene connotaciones negativas, la referencia a registros de crédito cubre tanto las bases de «datos negativos» como las bases de «datos positivos», que incluyen los créditos en curso que el deudor esté reembolsando correctamente.

(6) Aunque se refiere a la banca de inversiones, y no a la banca minorista, en el caso *Clearstream* (decisión de 2 de junio de 2004) la Comisión concluyó que Clearstream había violado el artículo 82 del Tratado al no proporcionar servicios a Euroclear Bank, y al aplicarle precios discriminatorios. Ver http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/cases/decisions/38096/en.pdf.

(7) Véase el comunicado de prensa IP/07/1436, en http://europa.eu/rapid/pressReleases.

(8) Véase el comunicado de prensa IP/07/1522, en http://europa.eu/rapid/pressReleases.

LA EVOLUCIÓN DE LA COMPETENCIA EN LA BANCA EUROPEA Y SUS FACTORES DETERMINANTES

Joaquín MAUDOS
Juan FERNÁNDEZ DE GUEVARA
Ivie y Universitat de València

Resumen

En este trabajo, se analiza la evolución de la competencia y sus factores explicativos en los sectores bancarios de la UE-25 a lo largo del período 1997-2005. Además de las características propias de cada banco, se analizan la importancia de la estructura del mercado, la regulación, el desarrollo institucional y el entorno macroeconómico a la hora de explicar las diferencias observadas entre países. Los resultados muestran que, en general, el poder de mercado de la banca europea no se ha reducido en los últimos años, y que existen importantes diferencias de nivel entre países. Además de las características de cada banco, otras características de los mercados nacionales explican las diferencias en los niveles de competencia existentes en los sectores bancarios de la UE-25, jugando la regulación y el entorno macroeconómico un papel importante.

Palabras clave: banca, poder de mercado, competencia.

Abstract

This study analyses the evolution of competition and its causes in EU-25 banking sectors from 1997-2005. As well as the characteristics of each bank, the importance of market structure, regulation, institutional development and the macroeconomic setting are analysed to explain the differences identified between countries. The results show that, in general, the market power of European banking has not declined in recent years and that there are significant differences in degree between countries. As well as the characteristics of the banks, other national market characteristics explain the differences in the levels of competition that exist in EU-25 banking sectors, with regulation and the macroeconomic setting playing an important role.

Key words: bank, banking, market power, competition.

JEL classification: G21, G28, L11.

I. INTRODUCCIÓN (*)

El análisis de la competencia siempre ha centrado el interés de los economistas, de los gestores de la política económica y del público en general por sus implicaciones sobre el bienestar de la sociedad. El ejercicio del poder de monopolio se traduce en la fijación de precios elevados (por encima del coste marginal), la generación de beneficios extraordinarios y la existencia de un exceso de capacidad.

También en el caso concreto del sector bancario el análisis de la competencia ha suscitado interés, máxime si tenemos en cuenta el importante papel que cumplen los bancos en el proceso de intermediación financiera. Los modelos de crecimiento económico muestran la importancia que las tasas de ahorro e inversión tienen como factores de crecimiento, situándose las instituciones de crédito entre los ahorradores (depositantes) y los inversores (prestatarios). Cuando mayor sea la eficiencia y competencia en el proceso de intermediación financiera, mayor será la retribución del ahorro, menor el coste de la financiación, menores los márgenes bancarios y, en consecuencia, mayor el crecimiento económico.

Además de los efectos sobre el crecimiento económico, la competencia bancaria afecta a otros aspectos de interés. En primer lugar, el grado de competencia puede afectar a la eficiencia en la gestión bancaria en la medida en que un entorno de rivalidad competitiva exige a las empresas comportarse de forma eficiente para subsistir en los mercados (Berger y Hannan, 1998). En segundo lugar, la competencia bancaria afecta al clima de estabilidad financiera, si bien un exceso de competencia podría acabar deteriorando la estabilidad del sistema financiero (Allen y Gale, 2004). Y en tercer lugar, el grado de competencia bancaria afecta a las condiciones financieras de las empresas (tanto en precio como en cantidad). En este último caso, la literatura sobre banca relacional (*relationship banking*) muestra que un exceso de competencia puede incrementar las restricciones financieras de las empresas (Petersen y Rajan, 1995), pudiendo existir un efecto en forma de U invertida del poder de mercado sobre el crecimiento de las empresas (Maudos y Fernández de Guevara, 2007). Este efecto se traduce en que niveles moderados de poder de mercado por parte de los bancos pueden ser beneficiosos para las empresas prestatarias si permiten que se establezcan relaciones duraderas con la entidad financiera. Gracias a que la relación duradera permite a los bancos solucionar los problemas de información asimétrica y riesgo moral característicos de la actividad financiera, las empresas podrían obtener financiación en determinadas situaciones en las que un marco excesivamente competitivo no lo hubiese permitido.

La literatura existente sobre este tema utiliza distintos tipos de indicadores para medir la competencia bancaria. Tradicionalmente, los estudios existentes utilizaban medidas de concentración del mercado bajo el supuesto de que en los mercados concentrados es más fácil adoptar acuerdos colusivos y, consecuentemente, ejercer poder de mercado. Sin embargo, tanto la teoría económica como la evidencia más reciente nos muestran las limitaciones de ese razonamiento, proponiendo otras medidas alternativas de competencia basadas en lo que se viene a denominar la nueva literatura de la organización industrial empírica. La crítica que subyace a la utilización de la concentración como medida de competencia es que no tiene en cuenta la importancia de la amenaza de entrada de nuevos competidores potenciales, que dependerá, a su vez, de la existencia de barreras de entrada en el sector. Entre estos indicadores destaca el uso del estadístico H de Panzar y Rosse (1987), los índices de Lerner de poder de mercado, el test de *mark-up* de Bresnahan y la estimación de parámetros de conducta o variaciones conjeturales.

En relación con el análisis de la competencia bancaria, otra área que ha despertado interés es el estudio de los factores o variables que pueden explicar la evolución de la competencia, así como las diferencias observadas entre países. Además de variables específicas de las entidades bancarias (como el tamaño, la eficiencia, la especialización, el riesgo asumido, etc.), la investigación se ha centrado en analizar la importancia del marco competitivo, entendiendo como tal las condiciones existentes en los mercados. Entre las variables que afectan al entorno, destacan tres: el marco regulador, las características institucionales (grado de libertad económica, protección de los derechos de propiedad, grado de eficiencia judicial, etc.) y el marco de estabilidad macroeconómica (tasa de crecimiento, inflación, etcétera). Esta cuestión es particularmente relevante en un momento como el actual, en el que los mercados financieros están siendo objeto de gran atención por parte de muchos ámbitos de la sociedad. Poder discriminar entre las posibles causas que separan a los sectores bancarios del comportamiento competitivo puede ayudar a dirigir las medidas de política económica. Así, si el poder de mercado responde a barreras regulatorias e institucionales o a factores macroeconómicos, y no estrictamente a características individuales o atribuibles directamente al sector, los reguladores tendrán que actuar sobre estos factores. En cambio, si son las características individuales las que priman, la actuación debería corresponder fundamentalmente a los tribunales de defensa de la competencia.

En este contexto, el objetivo de este trabajo es analizar la evolución reciente de la competencia en los sectores bancarios europeos, así como los factores que pueden explicar las diferencias observadas entre países. Para ello, tomamos como referencia la Unión Europea ampliada a 25 en el período 1997-2005. La inclusión de los nuevos países miembros de la Unión Europea, con características bien distintas de las de los países de la UE-15, enriquece el análisis al dotar de mayor variabilidad a los posibles factores explicativos del poder de mercado. Además, tiene el interés de ofrecer una visión más completa de la competencia bancaria en Europa, incorporando un mayor número de países.

El análisis de la competencia bancaria se basa en la estimación de índices de Lerner de poder de mercado para un gran panel de entidades bancarias. La ventaja de utilizar el índice de Lerner frente a otras medidas de competencia (como el estadístico H, que mide una característica del mercado) es que proporciona un indicador por empresa y año, incrementándose drásticamente el tamaño muestral. Adicionalmente, permite analizar el efecto de variables específicas de cada banco sobre el ejercicio de poder de mercado.

Además de esta introducción, la estructura del trabajo es la siguiente: en el apartado II, se describe muy brevemente la metodología utilizada para medir la competencia, así como su aproximación empírica; en el III, se analizan los posibles factores explicativos de la competencia y se describen las diferencias observadas entre los sectores bancarios de la UE-25; en el IV, se muestran los resultados de un modelo de regresión donde la variable dependiente es el índice de poder de mercado, y las independientes son los factores explicativos de la competencia; finalmente, en el apartado V se presentan las conclusiones del trabajo.

II. LA EVOLUCIÓN DE LA COMPETENCIA EN LA BANCA EUROPEA

Como se ha comentado con anterioridad, el indicador utilizado para medir la competencia en los sectores bancarios europeos es el índice de Lerner de poder de mercado. Este índice, ampliamente utilizado en todos los sectores de la economía, mide el poder que tiene una empresa para fijar un precio del producto por encima del coste marginal, siendo la diferencia precio-coste marginal la esencial del poder de mercado (1).

La derivación analítica del índice de Lerner en el caso concreto de la empresa bancaria puede realizarse a través de distintos modelos de competencia bancaria. El modelo «original» es el de Monti-Klein, quienes derivan el índice de Lerner en el caso concreto de un banco monopolista. Este modelo ha sido ampliado por diversos autores con objeto de incorporar al modelo original factores como la existencia de un número amplio de competidores, la introducción de variaciones conjeturales, la importancia de la red de oficinas como factor que afecta a la demanda de productos bancarios, etcétera (2).

Si bien el índice de Lerner de poder de mercado puede ser construido para cualquier producto bancario, las limitaciones que impone la disponibilidad de información sobre precios de productos bancarios y sus correspondientes costes marginales nos obliga a construir un indicador agregado para el conjunto de la actividad bancaria. En concreto, tal y como ha sido realizado en otros trabajos (Fernández de Guevara, *et al*., 2005), utilizamos el activo total como *proxy* de la actividad bancaria, construyendo un precio medio como cociente entre los ingresos totales y el activo total. De igual forma, el coste marginal de producir una unidad adicional de activo se aproxima a través de la estimación de una función de costes totales, donde los costes que soporta un banco (financieros y operativos) dependen del activo total, del precio de los factores de producción (trabajo, capital físico y fondos prestables) y de la tecnología utilizada (aproximada, como suele ser habitual, por una tendencia).

Los costes marginales se estiman a partir de una función de costes translogarítmica utilizando un panel de bancos pertenecientes a la UE-25 en el período 1997-2005, y cuya fuente de información es la base de datos BankScope. Del total de observaciones de la base original, se han eliminado aquellos bancos para los que no está disponible alguna de las variables necesarias para estimar el índice de Lerner, así como aquellas observaciones consideradas como *outliers*. Con estos filtros, la muestra finalmente utilizada está compuesta por 32.381 observaciones (ver cuadro n.º 1), destacando la presencia de bancos de Alemania, Italia, Francia, España y Reino Unido como consecuencia de su mayor cuota de mercado en activo total de la banca europea (la suma del activo de estos cinco sectores representa más del 75 por 100 del activo total de la banca europea).

El cuadro n.º 2 muestra los valores del índice de Lerner de poder de mercado para cada uno de los 25 sectores bancarios de la UE-25 y para la media de la eurozona, la UE-15, la UE-25 y los nuevos estados miembros (NEM) tras la ampliación a 25 de la Unión Europea. Los valores son medias ponderadas calculadas a partir de los datos individuales de los bancos de cada país.

Los principales rasgos a destacar son los siguientes:

a) El poder de mercado de la banca europea no se ha reducido en el período analizado, tal y como pone de manifiesto el aumento experimentado por el índice de Lerner. En concreto, de 1997 a 2005 el índice de Lerner ha aumentado casi un 50 por 100, hasta alcanzar en 2005 un valor máximo de 0,17.

b) El crecimiento del poder de mercado ha sido más intenso en los sectores del área del euro, con un aumento del 57,5 por 100 en el período analizado.

c) Tomando como referencia el último año analizado, 2005, los resultados constatan la existencia de importantes diferencias entre los sectores bancario de la UE-25, variando el indicador de poder de mercado de un valor mínimo cercano a cero (Chipre) a un valor máximo de 0,43 (Irlanda). El poder de mercado de la banca española (0,28) se sitúa por encima de la media europea, con una tendencia también creciente desde 1997, si bien el crecimiento (29 por 100) ha sido claramente inferior a la media europea (49 por 100). De esta forma, el diferencial de poder de mercado del sector bancario español con respecto a la banca europea se ha reducido en los últimos años.

d) El indicador de poder de mercado es inestable en los sectores de los nuevos estados miembros de la UE-25, existiendo importantes diferencias entre países. Este resultado no es sorprendente, ya que no hace sino reflejar la fuerte inestabilidad en la evolución de sus niveles de rentabilidad así como las desigualdades entre dicho grupo de países. De hecho, los años en los que el índice de Lerner presenta valores negativos condicen con valores negativos de la rentabilidad (ROA/ROE) (3).

III. LOS FACTORES EXPLICATIVOS DEL PODER DE MERCADO

Como se ha puesto de manifiesto en la introducción del trabajo, la medición del grado de competencia en un sector requiere utilizar una aproximación en la cual el comportamiento de las empresas dependa no sólo de la estructura del mercado, sino de factores como la existencia de barreras de entrada (incluyendo barreras a la entrada de competidores de terceros países), de res-

CUADRO N.º 1

COMPOSICIÓN DE LA MUESTRA
(Número de entidades bancarias)

	1997	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*Total período*
Alemania	1.866	2.005	1.953	1.851	1.700	1.588	1.477	1.424	1.285	15.149
Austria	131	135	143	164	169	170	195	205	128	1.440
Bélgica	81	60	61	61	55	55	58	57	44	532
Chipre	9	12	11	11	10	13	12	13	9	100
Dinamarca	88	91	86	85	88	87	85	88	76	774
Eslovaquia	16	14	15	18	17	17	15	14	14	140
Eslovenia	12	13	14	14	15	14	15	15	14	126
España	150	142	126	133	134	138	125	129	94	1.171
Estonia	11	5	5	7	7	8	8	8	8	67
Finlandia	12	10	9	9	8	9	9	11	8	85
Francia	383	344	349	344	339	298	279	265	245	2.846
Grecia	22	19	15	14	14	17	17	26	12	156
Hungría	13	9	11	16	17	21	23	22	17	149
Irlanda	21	16	16	17	17	24	22	23	16	172
Italia	364	618	687	689	704	691	675	765	622	5.815
Letonia	19	17	20	17	18	17	20	20	20	168
Lituania	9	9	9	10	10	9	10	10	7	83
Luxemburgo	110	111	120	108	89	91	89	89	74	881
Malta	8	8	7	8	6	7	7	10	8	69
Holanda	27	16	15	19	19	22	22	29	18	187
Polonia	33	35	33	34	27	32	32	33	19	278
Portugal	38	36	35	30	27	28	25	28	17	264
Reino Unido	123	98	94	102	105	114	131	150	130	1.047
República Checa	24	19	21	24	23	22	21	27	20	201
Suecia	20	18	22	23	101	103	104	99	91	581
Eurozona	3.229	3.531	3.550	3.463	3.298	3.153	3.014	3.078	2.583	28.899
UE-15	3.460	3.738	3.752	3.673	3.592	3.457	3.334	3.415	2.880	31.301
NEM	130	122	125	135	127	138	142	145	116	1.180
UE-25	3.590	3.860	3.877	3.808	3.719	3.595	3.476	3.560	2.996	32.481

Fuente: BankScope y elaboración propia.

tricciones a la actividad, de la presencia de otras empresas que puedan competir en ese sector, etcétera. Además, en los estudios *cross-country*, las diferencias en la regulación y en el marco institucional condicionan el entorno más o menos competitivo en el que las empresas desarrollan su actividad, siendo, por tanto, factores determinantes de los indicadores de competencia.

En el caso concreto del sector bancario, y tomando como referencia los trabajos de Demirgüç-Kunt *et al*. (2004), Barth *et al*. (2004) y Clessens y Laeven (2004), las variables explicativas de la competencia bancaria pueden agruparse en cinco grupos: 1) variables específicas de cada banco; 2) variables que reflejan la estructura del mercado; 3) variables regulatorias; 4) variables institucionales, y 5) variables macroeconómicas.

Las variables específicas de cada banco se construyen a partir de la base de datos BankScope, de la empresa Bureau Van Dijk. Las variables regulatorias y algunas de las que reflejan la estructura del mercado proceden de la base de datos del Banco Mundial sobre regulación y supervisión bancaria. Esta base de datos se elabora a partir de las respuestas a un cuestionario que, desde 1998, difunde el Banco Mundial (4). El primer cuestionario fue respondido por 117 países entre 1998 y 2000. El segundo contiene información para 152 países y hace referencia al año 2002. El tercer cuestionario abarca 142 países y describe la situación de cada país en 2006. La correspondencia que hacemos en el trabajo con las variables a escala de empresa es la siguiente: para las observaciones de 1997 a 2000 se utilizan las respuestas al primer cuestionario; para las observaciones de 2001 a 2004, se utiliza el segundo cuestiona-

CUADRO N.º 2

ÍNDICE DE LERNER

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	0,127	0,118	0,106	0,084	0,075	0,079	0,076	0,082	0,128
Austria	0,123	0,084	0,087	0,180	0,169	0,180	0,186	0,189	0,204
Bélgica	0,090	0,121	0,125	0,145	0,143	0,089	0,139	0,090	0,129
Chipre	0,067	0,065	0,150	0,141	0,129	0,097	0,116	0,108	-0,012
Dinamarca	0,125	0,092	0,085	0,079	0,113	0,153	0,154	0,167	0,158
Eslovaquia	0,061	-0,008	-0,107	0,188	0,149	1,299	0,192	0,996	0,092
Eslovenia	0,183	0,097	0,313	0,218	0,150	0,169	0,185	0,182	0,340
España	0,214	0,229	0,262	0,245	0,246	0,240	0,257	0,276	0,276
Estonia	0,351	0,021	-0,027	0,243	0,344	0,311	0,328	0,333	0,310
Finlandia	0,195	0,212	0,198	0,210	0,473	0,232	0,241	0,272	0,237
Francia	0,063	0,068	0,096	0,093	0,091	0,091	0,137	0,186	0,183
Grecia	0,087	0,096	0,176	0,155	0,195	0,145	0,222	0,214	0,236
Hungría	0,076	0,115	0,141	0,132	0,148	0,187	0,203	0,140	0,150
Irlanda	0,139	0,151	0,133	0,050	0,023	0,120	0,223	0,170	0,428
Italia	0,094	0,162	0,174	0,194	0,187	0,346	0,136	0,176	0,233
Letonia	0,326	-0,636	0,085	0,234	0,298	0,245	0,306	0,335	0,392
Lituania	0,154	0,238	0,224	0,214	0,155	0,216	0,191	0,306	0,249
Luxemburgo	0,068	0,087	0,069	0,053	0,046	0,067	0,084	0,083	0,073
Malta	0,185	0,160	0,152	0,202	0,166	0,176	0,220	0,325	0,355
Holanda	0,079	0,077	0,262	0,374	0,222	0,146	0,087	0,126	0,240
Polonia	0,184	0,130	0,152	0,142	0,128	0,166	0,170	0,193	0,230
Portugal	0,123	0,161	0,163	0,142	0,129	0,156	0,188	0,161	0,159
Reino Unido	0,146	0,066	0,136	0,110	0,070	0,089	0,113	0,173	0,145
República Checa	0,177	-0,650	0,123	-0,494	-0,434	-0,231	-0,215	-1,035	0,292
Suecia	0,132	0,131	0,101	0,117	0,127	0,133	0,175	0,218	0,177
Eurozona	0,127	0,127	0,137	0,128	0,124	0,154	0,138	0,170	0,200
UE-15	0,114	0,116	0,126	0,116	0,113	0,139	0,124	0,149	0,170
NEM	0,168	-0,168	0,130	0,016	0,025	0,233	0,112	0,004	0,215
UE-25	0,113	0,115	0,124	0,114	0,112	0,136	0,123	0,147	0,168

Fuente: BankScope y elaboración propia.

rio, y para las observaciones de 2005, se utilizan las respuestas al tercer cuestionario.

En el caso de las variables que reflejan diferencias institucionales entre países, las variables utilizadas proceden de la Heritage Foundation. Dicha institución ofrece información sobre diversos indicadores con periodicidad anual para la totalidad del período analizado en el trabajo. Por tanto, disponemos de una observación por año y sector bancario (5).

A continuación se describen el conjunto de variables utilizadas como determinantes del poder de mercado en los sectores bancarios.

1) *Características de las empresas bancarias*

Las variables que reflejan características específicas de las entidades de crédito proceden en su totalidad de la base de datos BankScope, y varían entre bancos a lo largo del tiempo. En concreto, las variables utilizadas son las siguientes:

— Tamaño (TAM), aproximado por el activo total. El tamaño puede afectar al poder de mercado por dos motivos. En primer lugar, en ocasiones el tamaño confiere ventajas de costes medios si se generan economías de escala, afectando al índice de Lerner a través de los costes marginales. En segundo lugar, con su inclusión se quiere contrastar si, *per se*, el tamaño es fuente de poder de mercado en caso de que la clientela valore, por distintos motivos, trabajar con una gran entidad. Por último, el tamaño puede ofrecer ventajas en términos de posición dominante en el mercado. No obstante, dado que es posible que la relación no sea lineal, se introduce en la estimación adicionalmente el cuadrado de la variable.

— Riesgo (RISK), aproximado, siguiendo a Dermingüç-Kunt *et al*. (2004), por la volatilidad (desviación típica) de la rentabilidad (ROA). Es de esperar una influen-

cia positiva sobre el poder de mercado, ya que los bancos trasladan a los tipos de interés el mayor riesgo que asumen.

— Capitalización (CAPITAL), definido como el cociente de los recursos propios sobre el activo total. A priori, anticipamos una influencia positiva sobre el poder de mercado si los bancos más capitalizados, al ser menos arriesgados, soportan menores costes financieros.

2) *Estructura del mercado*

— Concentración del mercado (CR), aproximada por el índice de Helfindahl-Hirschman del mercado nacional en el que el banco tiene su sede social. Para cada año y sector bancario, el índice se calcula como la suma al cuadrado de las cuotas de mercado de cada entidad en términos de activo total, siendo el Banco Central Europeo la fuente de información.

— Presencia del sector público (PUBLIC) en la propiedad de los bancos. Esta variable mide la cuota de mercado de los activos bancarios en manos de la banca pública, entendiendo como tal aquella en la que al menos un 50 por 100 del capital es propiedad del sector público. Dado que los sectores bancarios dominados por el sector público tienden a ser más ineficientes y menos abiertos a la competencia externa, es de esperar una influencia positiva sobre el poder de mercado. La fuente de información utilizada es el Banco Mundial.

— Presencia de la banca extranjera (EXTRANJ), aproximada por la proporción de los activos del sector bancario que están en manos de la banca extranjera (aquellos en los que más del 50 por 100 está en manos de extranjeros). Como muestran Claessens, Demirgüç-Kunt y Huizinga (2001), la entrada de la banca extranjera en los mercados internos suele afectar positivamente a la eficiencia de los sectores bancarios y negativamente a los márgenes. La variable procede del Banco Mundial.

3) *Variables regulatorias*

— Restricción a la actividad bancaria (RESTRIC). Esta variable aproxima las restricciones a las que la regulación bancaria de cada país somete a los bancos en actividades estrictamente no bancarias relacionadas con seguros, mercados de valores, bienes inmuebles y participación en empresas no financieras. El indicador varía de 0 a 16, y en él un mayor valor implica menores restricciones a la actividad bancaria. La evidencia empírica muestra generalmente que las restricciones a la actividad bancaria afectan negativamente a la eficiencia en la gestión bancaria, a la vez que fomentan la aparición de rentas de monopolio. En consecuencia, es de esperar un signo negativo del indicador empleado sobre el poder de mercado (6). La fuente de información es el Banco Mundial.

— Porcentaje de entradas denegadas (ENTRA), definida como el porcentaje de peticiones, tanto internas como extranjeras, de establecimiento de nuevos bancos que han sido denegadas en cada país. Es de esperar una influencia positiva sobre el poder de mercado como consecuencia de una mayor protección de los mercados internos frente al establecimiento de nuevos competidores. La fuente de información es el Banco Mundial.

4) *Variables institucionales*

Protección de los derechos de propiedad (PROTEC), como indicador de la calidad del sistema judicial, ya que la protección de los derechos de propiedad es fundamental para el buen funcionamiento de la economía y del sistema financiero. El indicador se construye a partir de información sobre el grado en el que el sistema legal protege los derechos de propiedad y sobre el grado en el que el Gobierno hace que se cumplan las leyes. También tiene en cuenta la probabilidad de que la propiedad privada sea expropiada, y analiza la independencia del sistema judicial. El indicador varía de 0 a 100, aumentando la protección con el valor del indicador. La evidencia aportada por otros trabajos muestra una influencia negativa de esta variable sobre los márgenes bancarios, ya que el mejor funcionamiento institucional promueve la competencia en el sector financiero. La fuente de información es la Heritage Foundation.

5) *Variables macroeconómicas*

— Tasa de crecimiento del PIB (CRE_PIB), que capta la posible incidencia del ciclo económico sobre el poder de los bancos para fijar precios por encima de los costes marginales. La variable procede de la oficina estadística Eurostat, de la Comisión Europea

— Inflación (INFLACIÓN), medida por el crecimiento anual del índice de precios al consumo. Algunos autores (Huybens *et al.*, 1999; Demirgüç-Kunt *et al.*, 2004; Laeven y Majnoni, 2005; Claessens y Laeven, 2004, entre otros) introducen la inflación como determinante de los márgenes bancarios, anticipando una influencia positiva sobre éstos, y por tanto sobre el poder de mercado. Además, la variable está altamente correlacionada con la inestabilidad macroecómica, anticipándose una

CUADRO N.º 3

VALORES MEDIOS DE LOS DETERMINANTES DEL PODER DE MERCADO (1997-2005)

	ESTRUCTURA DE MERCADO			*VARIABLES REGULATORIAS*		*VARIABLES INSTITUCIONALES*	*VARIABLES MACROECONÓMICAS*	
	CR	*PUBLIC*	*EXTRANJ*	*RESTRIC*	*ENTRA*	*PROTEC*	*CRE_PIB*	*INFLACIÓN*
Alemania	154	42	5	14	0	90	1,36	1,34
Austria	549	2	10	14	4	90	2,15	1,52
Bélgica	1.600	0	21	11	0	90	2,19	1,77
Chipre	1.755	4	15	11	15	77	3,68	2,66
Dinamarca	1.208	0	2	11	11	90	2,02	1,90
Eslovaquia	1.568	14	74	10	38	50	3,71	6,91
Eslovenia	1.747	25	13	10	0	59	3,94	6,34
España	462	0	10	13	4	70	3,81	2,77
Estonia	4.336	0	93	13	6	70	7,55	4,62
Finlandia	2.267	10	13	12	7	90	3,65	1,51
Francia	574	0	16	14	0	70	2,34	1,59
Grecia	1.081	18	8	11	7	61	4,10	3,55
Hungría	1.253	5	78	10	15	70	4,48	8,62
Irlanda	525	0	0	12	0	90	7,37	3,09
Italia	228	13	6	10	21	70	1,37	2,23
Letonia	1.260	3	64	12	7	50	7,14	4,07
Lituania	2.623	25	66	11	31	50	6,37	2,46
Luxemburgo	268	5	95	14	0	90	4,95	2,32
Malta	2.649	0	56	10	0	79	0,82	2,76
Holanda	1.741	4	3	14	0	90	2,52	2,42
Polonia	755	32	50	11	0	66	4,04	3,13
Portugal	883	22	15	10	0	70	2,30	2,74
Reino Unido	295	0	10	15	0	90	2,84	1,41
República Checa	1.617	10	61	10	19	70	2,50	3,62
Suecia	803	0	1	11	5	81	2,96	1,48

Nota: CR mide la concentración del mercado bancario utilizando el índice de Herfindahl-Hirschman; *PUBLIC* es el la cuota de mercado de los activos bancarios en manos de la banca pública; *EXTRANJ* es la proporción de los activos del sector bancario que están en manos de la banca extranjera; ENTRA es el porcentaje de solicitudes bancarias denegadas; *RESTRIC* es un indicador de las restricciones a las que está sometida la banca para realizar otras actividades «no bancarias» (escala 0-16 de mayor a menor estricción); *PROTEC* mide el grado de protección de los derechos de propiedad (escala 0-100 de menor a mayor protección); *CRE_PIB* es la tasa de crecimiento del PIB; *INFLACIÓN* es la tasa de inflación.
Fuente: Banco Mundial, Heritage Foundation y Eurostat.

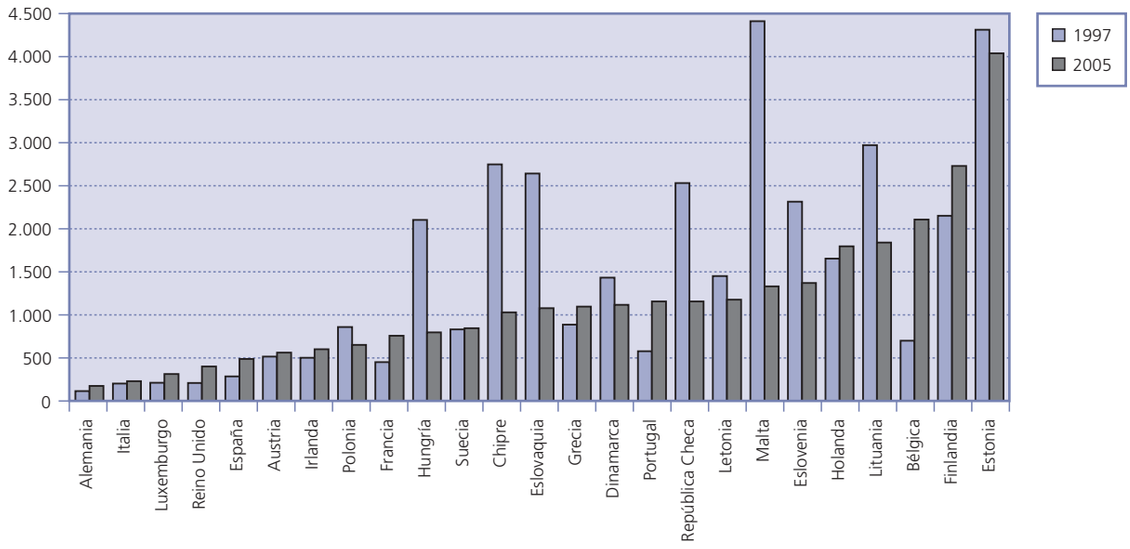
influencia positiva sobre los márgenes bancarios. La fuente de información es Eurostat, de la Comisión Europea.

El cuadro n.º 3 muestra el valor medio de las variables explicativas del poder de mercado en el período 1997-2005 para cada uno de los sectores bancarios de la Unión Europea-25 y agrupadas en cuatro bloques: estructura de mercado, regulación, características institucionales y condiciones macroeconómicas.

Como muestra el primer bloque del cuadro, el grado de concentración de los mercados bancarios europeos difiere considerablemente entre países. En concreto, para la media del período 1997-2005, coexisten sectores que presentan valores del índice de Herfindahl superiores a 1.800 (umbral a partir del cual en Estados Unidos se considera un mercado poco competitivo) con sectores que muestran concentraciones inferiores a 500 puntos. Con la excepción de Finlandia, los sectores bancarios más concentrados corresponden a nuevos miembros de la Unión Europea ampliada (Estonia, Malta y Lituania), mientras que Alemania, Italia, Reino Unido y Luxemburgo poseen los sectores menos concentrados. Como muestra el gráfico 1 (7), en la práctica totalidad de los sectores bancarios de la EU-15 se ha producido un proceso de consolidación de los mercados, con importantes aumentos de la concentración del mercado. Sin embargo, en los nuevos países miembros la concentración ha disminuido, debido en buena medida a las privatizaciones del sector y a la entrada de capital extranjero.

La presencia de la banca pública en los sectores bancarios europeos también es desigual. Así, en algunos países (Bélgica, Dinamarca, Estonia, Irlanda, España, Francia, Malta, Suecia y Reino Unido) no existentes bancos públicos (entendiendo como tales aquellos en los que más del 50 por 100 del capital están en manos del sector

GRÁFICO 1
CONCENTRACIÓN DEL MERCADO BANCARIO (ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN)



Fuente: Banco Mundial, Heritage Foundation y Eurostat.

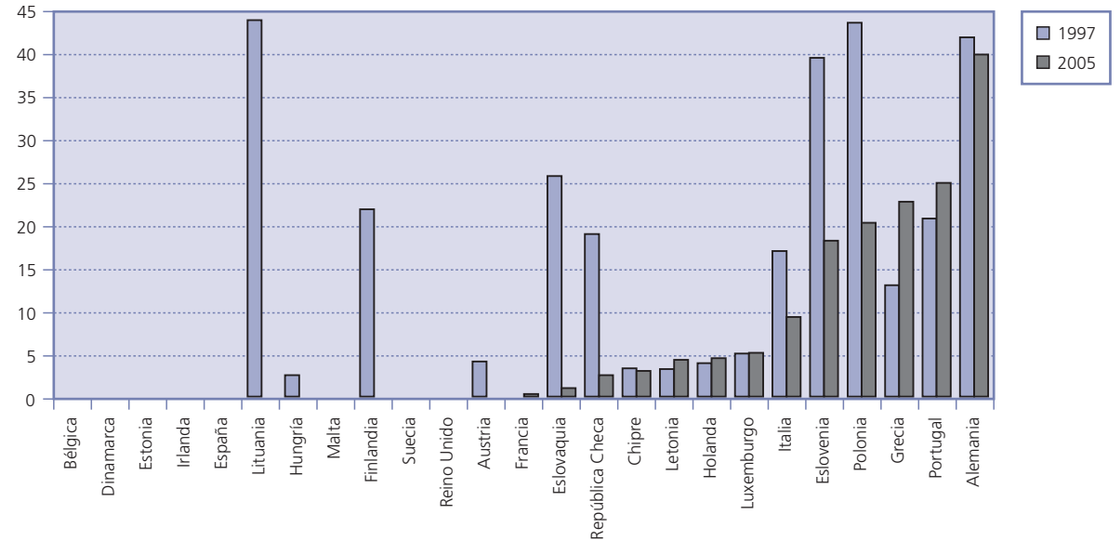
público), mientras que en países como Alemania, Polonia, Luxemburgo, Eslovaquia y Lituania, más del 25 por 100 de los activos bancarios están en manos de bancos públicos. Tal y como se comenta en el párrafo anterior, se observa en el gráfico 2 el proceso de privatización de algunos sectores bancarios europeos, fundamentalmente de la Europa del Este, aunque no exclusivamente.

Por lo que respecta a la presencia del capital extranjero en la banca interior, también las diferencias entre los sectores bancarios europeos son muy importantes. En general, la importancia de la banca extranjera es elevada en los nuevos países miembros de la UE-25 (Estonia, Lituania, Hungría, Eslovaquia, República Checa, Malta), con cuotas de mercado de bancos extranjeros superiores al 50 por 100. Esta elevada penetración de la banca extranjera en los mercados internos se debe fundamentalmente a los procesos de privatización llevados a cabo en la mayor parte de estos países a lo largo de la década de los noventa (Bonin *et al.*, 2005). Por el contrario, en Dinamarca, Irlanda, Holanda, y Suecia los activos bancarios en manos de la banca extranjera son inferiores al 5 por 100. Mención especial merece Luxemburgo, con una cuota de mercado de la banca extranjera del 95 por 100, como consecuencia de ser un centro financiero internacional. No obstante, en 2005, la importancia de la banca extranjera es superior en Eslovaquia, Hungría y Estonia (ver gráfico 3).

En el caso de las variables que reflejan las diferencias en la regulación bancaria, la primera variable es un indicador de las restricciones que tienen los bancos para ejercer actividades relacionadas con seguros, mercados de valores, bienes inmuebles, y participación en empresas no financieras. Como muestra el valor medio para el período 1997-2005 del índice que recoge el cuadro n.º 3 (ver también el gráfico 4), la variabilidad entre países es pequeña, siendo el Reino Unido el país que menos restringe la actividad de los bancos (con un valor del índice de 15, frente a un máximo de 16), seguido de Alemania, Francia, Luxemburgo, Holanda y Austria, con un valor de 14. En el extremo opuesto, la República Checa, Italia, Hungría, Malta y Eslovaquia son los países que más restringen la actividad bancaria.

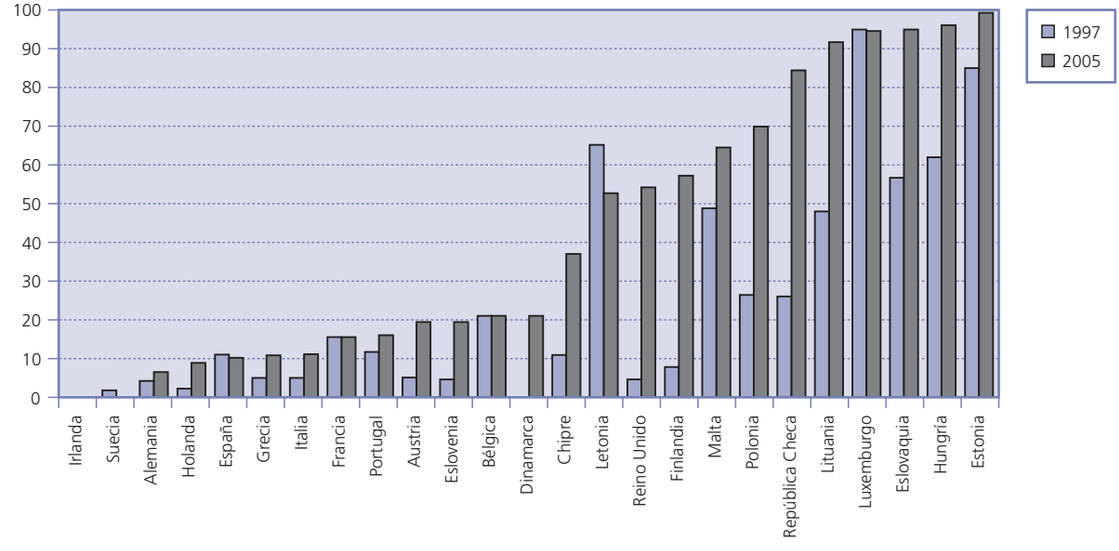
La segunda variable *proxy* de la regulación es el porcentaje de peticiones de ficha bancaria que se deniega en cada país (tanto de bancos internos como de extranjeros). A diferencia del anterior indicador de regulación, esta variable tiene una mayor variabilidad

GRÁFICO 2
CUOTA DE MERCADO DE LA BANCA PÚBLICA



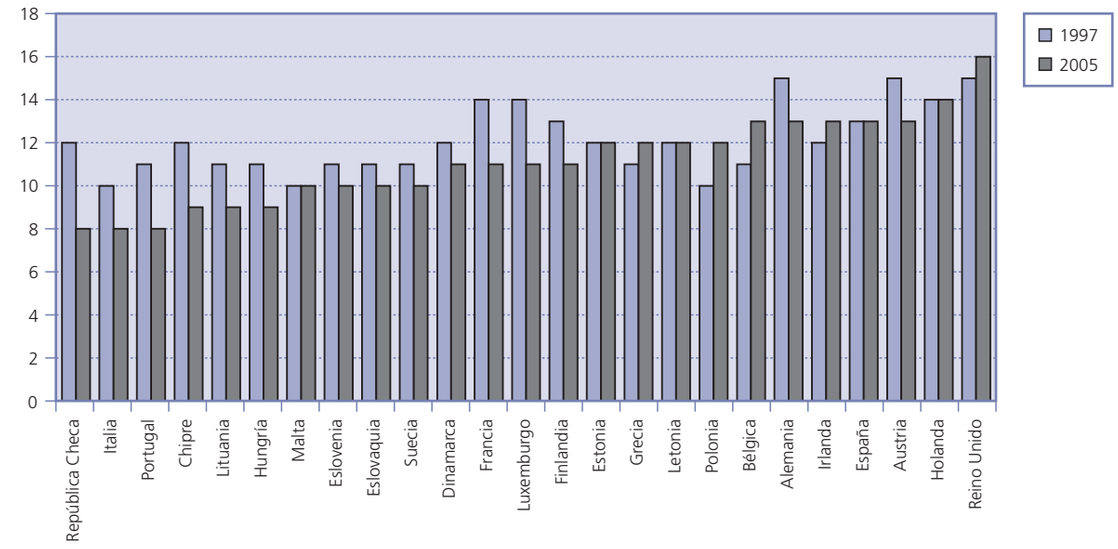
Fuente: Banco Mundial, Heritage Foundation y Eurostat.

GRÁFICO 3
CUOTA DE MERCADO DE LA BANCA EXTRANJERA



Fuente: Banco Mundial, Heritage Foundation y Eurostat.

GRÁFICO 4
RESTRICCIONES A LA ACTIVIDAD BANCARIA



Fuente: Banco Mundial, Heritage Foundation y Eurostat.

entre los sectores bancarios de la UE-25. Es de destacar el elevado porcentaje de entradas denegadas en algunos sectores bancarios de la Unión Europea ampliada (38 por 100 de promedio en Eslovaquia, 31 por 100 en Lituania, 19 por 100 en la República Checa y 15 por 100 en Chipre y Hungría). En el resto de países los porcentajes son muy reducidos, con la excepción de Italia, que en el período 1997-2005 ha denegado una media del 21 por 100 de las nuevas peticiones. La información más reciente, correspondiente a 2005, muestra que el mayor porcentaje de peticiones rechazadas tiene lugar en Estonia y en la República Checa (gráfico 5).

El tercer grupo de variables que puede explicar las diferencias observadas en los niveles de competencia de los sectores bancarios europeos son características de tipo institucional, captadas a través del grado de protección de los derechos de propiedad privados, como variable *proxy* de la calidad o eficiencia del entorno legal. El índice alcanza valores elevados (90 sobre un máximo de 100) en bastantes países (Bélgica, Dinamarca, Alemania, Irlanda, Luxemburgo, Holanda, Austria, Finlandia y Reino Unido) de la Unión Europea de los 15, presentando valores más reducidos los nuevos países miembros. Los menores valores se dan en Eslovaquia (50), Letonia (50), Lituania (50) y Eslovenia (50).

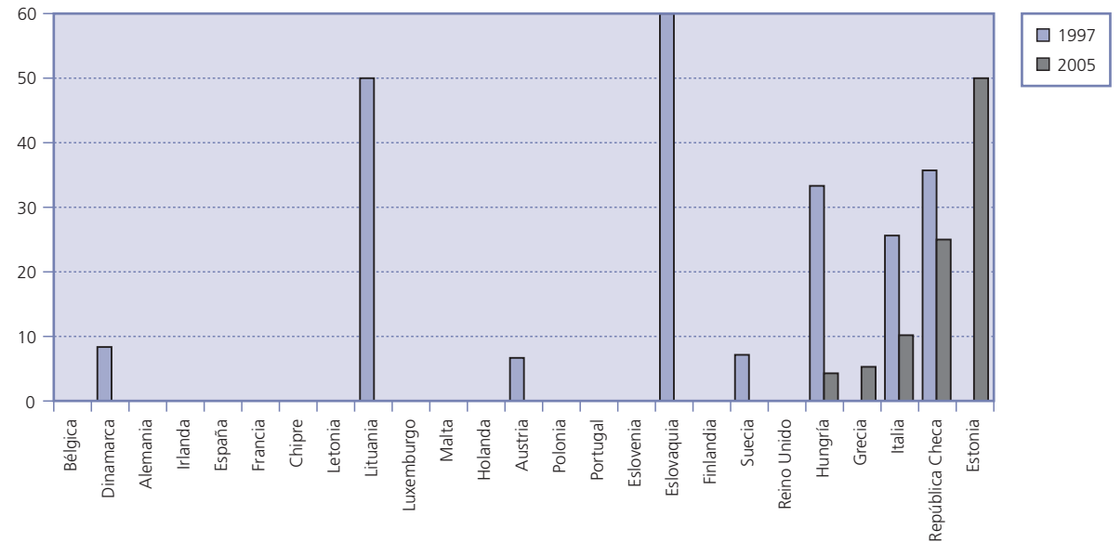
Finalmente, las condiciones macroeconómicas (captadas por la tasa de inflación y por el ritmo de crecimiento del PIB) también difieren entre los distintos países de la Unión Europea, pudiendo explicar por tanto parte de las diferencias observadas en los niveles de poder de mercado de los sectores bancarios europeos.

IV. RESULTADOS EMPÍRICOS

El análisis de los posibles factores explicativos de las diferencias observadas en los niveles de poder de mercado de los sectores bancarios europeos se realiza tomando como referencia los valores estimados del índice de Lerner de poder de mercado para cada banco de la muestra utilizada. Utilizando como variable dependiente dicho índice, es posible analizar el poder explicativo de las diferencias nacionales en la estructura de los mercados bancarios, la regulación, las características institucionales y el entorno macroeconómico, controlando por el efecto de las características individuales de los bancos (tamaño, riesgo y capitalización).

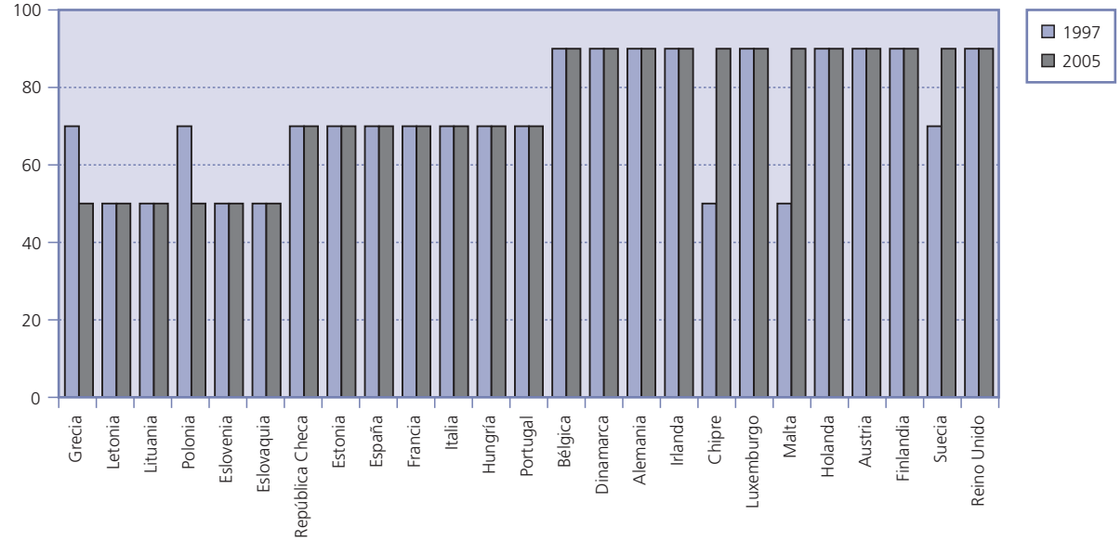
El estudio de los determinantes del poder de mercado del sector bancario se realiza a partir de un análisis de regresión que explota la

GRÁFICO 5
PORCENTAJE DE SOLICITUDES BANCARIAS DENEGADAS



Fuente: Banco Mundial, Heritage Foundation y Eurostat.

GRÁFICO 6
PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD



Fuente: Banco Mundial, Heritage Foundation y Eurostat.

naturaleza de panel de la muestra disponible. Así, dado que se dispone de información de un mismo banco en varios años (de 1997 a 2005), se utilizan técnicas de panel con objeto de controlar en la estimación por el posible efecto de otras potenciales variables explicativas específicas de cada individuo no incluidas en la regresión. En concreto, se estiman tanto el modelo de efectos fijos como el de aleatorios si bien, dado que el contraste utilizado —test de Hausman— discrimina a favor del primero, en el cuadro n.º 4 se ofrecen únicamente los resultados de la estimación del modelo de efectos fijos.

Tomando como referencia la totalidad de bancos de la UE-25, el primer bloque del cuadro n.º 4 muestra los resultados de la estimación del modelo de efectos fijos, en el cual la variable a explicar es el índice de Lerner de poder de mercado de cada banco. Este primer bloque presenta dos columnas de resultados: una donde la variable *proxy* de la regulación bancaria se aproxima a través de las restricciones a la actividad bancaria (RESTRIC), y otra donde la regulación se mide a través del porcentaje de entradas denegadas (ENTRA).

En el primer caso, los resultados muestran que, a excepción de la variable que refleja las diferencias institucionales entre países (aproximadas por el grado de protección de los derechos de propiedad, PROTEC), el resto de variables tienen capacidad explicativa, ya que su efecto sobre el poder de mercado de cada banco es estadísticamente significativo (al 1 por 100 de significación). En el segundo caso, los resultados se mantienen, ya que, a excepción nuevamente de la variable PROTEC, el resto de variables son estadísticamente significativas y contribuyen en conjunto a explicar el 82-83 por 100 del poder de mercado.

Entrando en el detalle de los determinantes del poder de mercado, los resultados muestran que los bancos más grandes disfrutan de mayor poder de mercado, si bien la relación no es lineal. Así, existe un umbral a partir del cual un aumento del tamaño (aproximado por el activo total) ya no da lugar a aumentos del poder de mercado, sino todo lo contrario. Este resultado lo que puede estar indicando es que los grandes bancos, cuya ámbito geográfico de referencia para medir la competencia no es el mercado local, sino el nacional, e incluso el internacional, están más sometidos a la presión de la competencia, disfrutando, en consecuencia, de menores márgenes bancarios. Son los bancos de tamaño intermedio los que disfrutan de mayor poder de mercado.

El resto de características propias de cada banco también se muestran significativas en la explicación de las diferencias de poder

CUADRO N.º 4

FACTORES EXPLICATIVOS DEL PODER DE MERCADO EN LA BANCA EUROPEA

	UE-25		*UE-15*	
	[1]	*[2]*	*[3]*	*[4]*
TAM	0,1702 ***	0,1866 ***	0,1554 ***	0,1690 ***
TAM^2	-0,0039 ***	-0,0047 ***	-0,0035 ***	-0,0043 ***
RISK	0,1154 ***	0,1303 ***	0,1337 ***	0,1557 ***
CAPITAL	0,2631 ***	0,2251 ***	0,1888 ***	0,1224 ***
CR	0,0000 ***	0,0000 ***	0,0000 ***	0,0000 ***
PUBLIC	0,0022 ***	0,0032 ***	0,0034 ***	0,0039 ***
EXTRANJ	-0,0001	0,0008 ***	-0,0002	0,0016 *
RESTRIC	0,0041 ***		0,0051 ***	
ENTRA		0,0007 ***		0,0013 ***
PROTEC	-0,0008	-0,0008	-0,0002	0,0005
CRE_PIB	0,3873 ***	0,2990 ***	0,0019 **	0,0137
INFLACIÓN	0,0017	0,0032 ***	0,0025 *	0,0043 ***
R^2	0,82	0,83	0,87	0,88
Test de Hausman	275,6	223,06	356,2	332,96
p-value	0,000	0,000	0,000	0,000
Nobs.	32.246	25.021	30.901	23.676

Nota: Variable dependiente: Índice de Lerner de poder de mercado. Estimación con efectos fijos y temporales.
***, **, *: significativo al 1, 5 y 10 por 100, respectivamente.

de mercado. Así, los bancos que soportan un mayor nivel de riesgo (aproximado por la volatilidad de su rentabilidad) disfrutan de un mayor poder de mercado, ya que necesitan trabajar con márgenes más amplios, cobrando una mayor prima de riesgo. Alternativamente, y dado que, por problemas de disponibilidad de información, los índices de Lerner estimados no están corregidos por riesgo, es posible que el efecto positivo del riesgo esté captando precisamente esta sobreestimación del poder de mercado.

También el efecto de la variable CAPITAL (porcentaje que los recursos propios representan del activo) tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre el poder de mercado. Como se ha comentado anteriormente, este resultado puede estar reflejando que los bancos más capitalizados son percibidos por los clientes como bancos más seguros, por lo que están dispuestos a aceptar una menor retribución del pasivo, siendo, en consecuencia, mayores los márgenes bancarios.

Las variables que reflejan la estructura de los mercados bancarios presentan un efecto estadísticamente significativo sobre el poder de mercado. En concreto, el poder de mercado es mayor en los sectores bancarios en los que mayor es la presencia de la banca pública, en línea con la evidencia obtenida en otros trabajos. En el caso de la presencia de la banca extranjera en los mercados internos, su efecto también es positivo y estadísticamente significativo. Este resultado entra en conflicto con la evidencia de otros trabajos que encuentran que la presencia del capital extranjero confiere un mayor nivel de competencia en los mercados nacionales. Además, la significatividad en el signo positivo es debida a la inclusión en la muestra de los nuevos estados miembros de la Unión Europea, ya que si éstos son excluidos y se estiman de nuevo los coeficientes, tal y como se realiza en las columnas [3] y [4] del cuadro n.º 4, el coeficiente deja de ser significativo. Sin embargo, como reflejan los estadísticos descriptivos de los cuadros n.os 2 y 3, el valor del índice de Lerner es mayor en los países con una mayor presencia de la banca extranjera (como los nuevos países miembros de la Unión Europea), por lo que la presencia de capital extranjero no es sinónima necesariamente de mayor competencia. Lo que el resultado pone de manifiesto es que, si la regulación bancaria y las características institucionales crean un ambiente propicio para la existencia de rentas de monopolio, la entrada de la banca extranjera se beneficia de ese ambiente en forma de márgenes elevados. De hecho, este resultado viene corroborado por la información que aporta el Banco Central Europeo, según la cual, con la última información disponible referida a 2005, la rentabilidad sobre activo (ROA) media (ponderada) de la banca de la EU-25 es del 0,61 por 100, mientras que en países con elevada presencia de la banca extranjera, como son los de la Europa del Este, la ROA es muy superior. Por poner algunos ejemplos, en Estonia, donde la banca extranjera tiene una cuota de mercado del 93 por 100, la ROA en 2005 es del 1,77 por 100. En Letonia (con una cuota del 64 por 100), la ROA es del 1,69 por 100. Y en el sector bancario con mayor ROA de la EU-25 (Hungría, con el 1,8 por 100 en 2005), la importancia de la banca extranjera es del 78 por 100.

Mención especial merece el efecto negativo de la concentración de los mercados bancarios sobre el poder de mercado. Este resultado, lejos de la visión tradicional, indica que poder de mercado y concentración no son sinónimos, en línea con la reciente evidencia empírica disponible. Así, la rivalidad competitiva en los mercados no tiene que ver con el grado de concentración, sino con la conducta de las empresas y las condiciones existentes en los mercados en función de la existencia o no de barreras de entrada. Este mismo resultado aparece en el reciente trabajo de Claessens y Laeven (2004), quienes, a partir de una muestra de 50 países, y utilizando el estadístico-H de Panzar y Rosse como indicador de competencia, muestran que la competencia es mayor en los sectores más concentrados, en contradicción con el paradigma tradicional estructura-conducta-resultados.

Respecto al efecto de la regulación bancaria, las dos variables utilizadas son estadísticamente significativas, si bien el signo es contrario al esperado en el caso de la variable RESTRIC. Como se ha comentado con anterioridad (ver gráfico 4), este resultado puede deberse a la escasa variabilidad del indicador de regulación en el seno de los sectores bancarios europeos (8). Adicionalmente, en el caso concreto de los sectores bancarios europeos, la regulación de la actividad que pueden desempeñar los bancos está encaminada hacia protección de los consumidores e inversores de servicios financieros, restringiendo el nivel de riesgo que asumen las entidades a través de una regulación prudencial. De esta forma, la restricción de la actividad no se traduce en la existencia de un marco poco competitivo, sino que pretende preservar la solvencia y la estabilidad del sistema financiero.

En el caso de la variable ENTRA, el signo positivo indica que, en los sectores bancarios en los que se produce un mayor porcentaje de nuevas entradas denegadas (tanto domésticas como extranjeras), el poder de mercado de los bancos es mayor.

Finalmente, las variables que reflejan las condiciones macroeconómicas en las que se desarrolla el negocio bancario también tienen en general una incidencia significativa sobre el poder de mercado de los bancos. En concreto, los márgenes relativos (índice de Lerner) son mayores en contextos de altas tasas de crecimiento del PIB y en países con elevadas tasas de inflación. En el primer caso, la mayor demanda de productos y servicios bancarios asociados a los períodos de bonanza económica seguramente permite a los bancos disfrutar de mayores márgenes bancarios. Es posible que, en fases expansivas del ciclo, los prestatarios sean menos sensibles a la subida de los tipos de interés bancarios, con lo que, ante una reducción de la elasticidad de la demanda, aumente el poder de mercado de los bancos. En el segundo caso, como señalan Claessens y Laeven (2004), la elevada inflación distorsiona el precio de los servicios financieros (como los tipos de interés), que resultan menos informativos, lo que posibilita un clima de menor rivalidad competitiva que se traduce en mayores márgenes bancarios.

Como muestra el segundo bloque de resultados del cuadro n.º 4, éstos se mantienen cuando el análisis se restringe a los bancos de la UE-15, si bien en algún caso pierde significatividad el efecto de las variables macroeconómicas como consecuencia de su menor variabilidad en relación con la Unión Europea ampliada.

V. CONCLUSIONES

En los años más recientes, los sectores bancarios de la Unión Europea se han visto sometidos a continuos cambios como consecuencia de los retos derivados, principalmente, del avance en el proceso de integración financiera y de la creciente internacionalización de la actividad bancaria. Las iniciativas llevadas a cabo en el seno de la Unión Europea (como el Plan de Acción de los Servicios Financieros) se han encaminado a la consecución de un mercado integrado de servicios financieros, eliminando las barreras a la competencia entre oferentes de productos y servicios financieros.

Si bien diversos informes y trabajos recientes se han preocupado por analizar el avance en el proceso de integración financiera en Europa, la evidencia es mucho más limitada en lo que respecto a la medición de los niveles y la evolución de la competencia en los mercados bancarios europeos. Por este motivo, el objetivo de este trabajo es ofrecer una evaluación de la evolución reciente de la competencia bancaria en Europa y de los factores que pueden explicar las diferencias observadas entre los sectores bancarios de la UE-25.

Tomando como referencia una amplia muestra de entidades bancarias de los 25 países de la Unión Europea en el período 1997-2005, los resultados muestran importantes diferencias en la rivalidad competitiva existente en los sectores bancarios europeos. En concreto, en 2005, el indicador estimado de poder de mercado varía entre un valor mínimo cercano a cero (Chipre) y un valor máximo de 0,43 (Irlanda), situándose la banca española por encima de la media europea. Además, no se observa una reducción en los niveles de poder de mercado, ya que, de hecho, el valor del indicador ha aumentado casi un 50 por 100 desde 1997, alcanzando el máximo valor en 2005. En este contexto, el poder de mercado de la banca española ha aumentado en menor medida (29 por 100), acortándose de esta forma el diferencial existente con respecto a la media europea.

¿Qué factores pueden explicar las diferencias de poder de mercado observadas entre los sectores bancarios europeos? Además de la importancia de las características específicas de las entidades bancarias (como el tamaño y el riesgo que asumen), los resultados muestran la importancia que la regulación bancaria y el contexto macroeconómico tienen a la hora de explicar las diferencias observadas en el poder de mercado de los bancos. En concreto, la evidencia muestra que el poder de mercado es mayor en los sectores bancarios que restringen en mayor medida la entrada de nuevos competidores (aproximado por las peticiones de entrada denegadas en el sector), en los países con una mayor presencia del sector público en la gestión de los bancos, y en los países con mayores tasas de inflación y de crecimiento económico. Por el contrario, determinadas características institucionales (como la eficiencia judicial, aproximada por la protección de los derechos de propiedad), que se han mostrado como variables explicativas relevantes en otros estudios, no tienen un efecto significativo en el caso de los sectores europeos, quizá como consecuencia de las menores diferencias en el seno de la UE-25 en relación con otros estudios que utilizan muestras *cross-country* con un mayor número de países más heterogéneos. Un resultado llamativo es que en este análisis referido a la UE-25, y a diferencia de otros trabajos que utilizan muestras inter-

nacionales que incluyen un mayor número de países, el poder de mercado es mayor en los sectores con mayor presencia de la banca extranjera, como es el caso de los nuevos miembros del la UE-25, aunque este efecto es debido fundamentalmente a los países de la Europa del Este. Lo que este resultado sugiere es que, si la regulación bancaria y las características institucionales crean un ambiente propicio para disfrutar de rentas de monopolio, los bancos extranjeros se benefician de ese entorno poco competitivo fijando márgenes elevados.

Los resultados obtenidos muestran que, a pesar del avance en el grado de integración de los mercados financieros europeos (reducido en el caso de la banca al por menor), todavía existen barreras a la competencia en los sectores bancarios europeos. La evidencia aportada en este trabajo muestra la importancia que la regulación tiene en la explicación de las diferencias de poder de mercado observadas entre países, siendo éste precisamente el terreno de la política económica.

Uno de los factores que pueden explicar el hecho de que se haya producido un aumento del indicador estimado de poder de mercado de 2001 a 2005, para la media de los sectores bancarios europeos, es el fuerte ritmo de crecimiento que ha tenido lugar en la actividad bancaria en un contexto macroeconómico favorable. Dada la bonanza del ciclo económico, los clientes bancarios son menos sensibles a las variaciones de los tipos de interés, aumentando en consecuencia el poder de mercado de los bancos en la medida en que todavía existen barreras a la entrada de nuevos competidores. No obstante, dado el previsible cambio futuro en las condiciones macroeconómicas (con niveles más elevados de los tipos de interés de referencia), es de esperar un aumento en la elasticidad de la demanda, con la consiguiente reducción de los márgenes bancarios.

Finalmente, es importante enfatizar que los resultados obtenidos en el trabajo deben ser interpretados con cautela, dadas las limitaciones que presenta la estimación de un indicador agregado de competencia como el construido en el trabajo. Así, al igual que la evidencia de otros trabajos muestra un grado de integración de los mercados bancarios europeos desigual, en función del producto analizado, es de esperar un grado también desigual de rivalidad competitiva en distintos mercados bancarios, siendo necesario disponer de indicadores de competencia/poder de mercado a escala de producto en los distintos sectores bancarios europeos. De hecho, la visión que se desprende de la información que suministra el Banco Central Europeo desde 2003 sobre tipos de interés armonizados para diversos productos bancarios muestra que, además de que los márgenes son muy distintos en función del producto, también la evolución es desigual. Así, frente al aumento de los márgenes bancarios que se ha producido en el período 2003-2006 en los productos pasivos (depósitos vista y a plazo), los márgenes activos están disminuyendo, existiendo importantes desigualdades entre los sectores bancarios del área del euro.

NOTAS

(*) Los autores agradecen el soporte financiero del Ministerio de Educación y Ciencia-FEDER (proyectos SEJ2004-00110 y SEJ2005-02776).

(1) Recientes aplicaciones del índice de Lerner al sector bancario pueden encontrarse en FERNÁNDEZ DE GUEVARA y MAUDOS (2007b), y MAUDOS y FERNÁNDEZ DE GUEVARA (2004 y 2007), entre otros.

(2) Véase en FREIXAS y ROCHET (1998) un marco integrador del modelo Monti-Klein.

(3) La rentabilidad de los sectores bancarios de estos países miembros puede encontrarse en la publicación del Banco Central Europeo *EU Banking Stability* (varios años).

(4) Véanse en BARTH, CAPRIO y LEVINE (2007) la información detallada de la encuesta y los cambios introducidos en las tres encuestas realizadas.

(5) La base de datos y la descripción de la metodología utilizada para la construcción de los índices de libertad económica se encuentra en http://www.heritage.org/research/features/index/.

(6) La existencia de menores restricciones a la actividad bancaria tiene efectos positivos por varios motivos: 1) permite a los bancos explotar economías de escala y de alcance; 2) crece el valor de los bancos, y por tanto aumentan los incentivos para un comportamiento más prudencial, y 3) permite a los bancos diversificar sus fuentes de ingresos, creando así bancos más estables (ver Barth *et al.*, 2004).

(7) En este gráfico, al igual que en los que se presentan a continuación, se ofrece el *ranking* de los países europeos utilizando como referencia los valores correspondientes a 2005.

(8) Además, la variabilidad temporal es también muy reducida, siendo, de hecho, nula en bastantes sectores de la UE-25.

BIBLIOGRAFÍA

ALLEN, F., y GALE, D. (2004), «Competition and financial stability», *Journal of Money, Credit and Banking*, 36: 453-481.

BARTH, J. R.; CAPRIO, G., y LEVINE, R. (2001), «The regulation and supervision of banks around the world- A new database», Banco Mundial.

— (2004), «Bank regulation and supervision: what works best?», *Journal of Financial Intermediation*, 13: 205-248.

— (2007), «Bank regulations are changing: but for better or worse?», Banco Mundial.

BERGER, A., y HANNAN, T. (1998), «The efficiency cost of market power in the banking industry: a test of the "quiet ife" and related hypotheses», *Review of Economics and Statistics*, 8(3): 454-465.

BONIN, J. P.; HASAN, I., y WATCHEL, P. (2005), «Privatization matters: bank efficiency in transition countries», *Journal of Banking and Finance*, 29: 2155-2178.

CLAESSENS, S.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y HUIZINGA, H. (2001), «How does foreign entry affect domestic banking markets?», *Journal of Banking and Finance*, vol. 25: 891-911.

CLAESSENS, S., y LAEVEN, L. (2004), «What drives bank competition? Some international evidence», *Journal of Money, Credit and Banking*, 36 (3): 563-583.

DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; LAEVEN, L., y LEVINE, R. (2004), «Regulations, market structure, institutions, and the cost of financial intermediation», *Journal of Money, Credit and Banking*, 36: 593-622.

FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J.; MAUDOS, J., y PÉREZ, F. (2005), «Market power in European banking sectors», *Journal of Financial Services Research*, 27 (2): 109-137.

FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J., y MAUDOS, J. (2007a), «Explanatory factors of market power in banking: an application to the Spanish case», *The Manchester School*, 75 (3): 275-296.

— (2007b), «Regional financial development and bank competition: effects on firms' growth», *Regional Studies*, en prensa.

FREIXAS, X., y ROCHET, J-Ch. (1998), *Microeconomics of Banking*, Londres, Inglaterra, The MIT Press.

HUYBENS, E., y SMITH, B. (1999), «Inflation, financial markets, and log-run real activity», *Journal of Monetary Economics*, 43: 283-315.

LAEVEN, L., y MAJNONI, G. (2005), «Does judicial efficiency lower the cost of credit?», *Journal of Banking and Finance*, vol. 29 (7): 1791-1812.

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.

— (2007), «The cost of market power in the European banking sectors: social welfare loss vs. inefficiency cost», *Journal of Banking and Finance*, 31(7): 2103-2125.

PANZAR, J. C., y ROSSE, J. N. (1987), «Testing for monopoly equilibrium», *Journal of Industrial Economics*, 35: 443-456.

PETERSEN, M. A., y RAJAN, R. G. (1995), «The effect of credit market competition on lending relationships», *Quarterly Journal of Economics*, 110: 407-443.

CAJAS DE AHORROS Y COMPETENCIA BANCARIA

José PÉREZ

Presidente de Intermoney

Resumen

En este artículo se desarrollan los principales elementos de debate que se han suscitado a partir de las iniciativas reguladoras que persiguen una mayor integración y competencia en la Unión Europea, prestando atención al papel de las cajas de ahorros en este contexto. El análisis desarrollado presenta la confluencia de diversas estructuras y formas de propiedad —bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito— como un elemento de valor añadido para los sectores bancarios europeos. Al margen de sus importantes contribuciones en el ámbito financiero y social, se muestra también que las cajas de ahorros contribuyen de forma significativa a ampliar la concurrencia y el número de operadores en los mercados bancarios al por menor y, con ello, a un mayor bienestar de los consumidores de servicios financieros europeos.

Palabras clave: cajas de ahorros, competencia, regulación.

Abstract

This article discusses the main elements of the current debate on the regulatory initiatives that have aimed an improved and increased integration in retail financial services across European banking sectors, paying particular attention to the role of savings banks. The analysis shows the confluence of different ownership structures —banks, savings banks and credit cooperatives— as a value-added service for EU banking sectors. Despite their relevant financial and social contributions, savings banks are also shown to significantly contribute to increase the concurrence and the number of competitors in retail bank markets thereby increasing consumer welfare.

Key words: savings banks, concurrence, regulation.

JEL classification: G21, L11.

I. INTRODUCCIÓN

LAS cajas de ahorros son unas de las instituciones más y mejor estudiadas del sector financiero español. Muy especialmente en lo que atañe a su desenvolvimiento en un marco competitivo (1).

No obstante, las conclusiones de los diversos trabajos están lejos de haber calado plenamente en el saber común y en la opinión extendida entre lo que Max Weber denominaría las clases dirigentes potenciales. El discurso de éstas aparece en ciertas ocasiones lleno de prejuicios y lugares comunes que no siempre pasan la criba del conocimiento positivo. Estos tópicos penden generalmente de supuestos pecados originales de su naturaleza institucional. Los propios informes de organismos internacionales parten a veces cargados de apriorismos sobre los peligros corporativos de las cajas para la estabilidad financiera o para la competencia, que luego, en sus conclusiones finales, quedan tamizados o descartados por el examen de los hechos.

En este sentido, cabe enumerar algunas mistificaciones que subyacen en discursos que son contrarios a la configuración actual de las cajas de ahorros, los cuales llegan a poner en cuestión el papel que los mercados competitivos pueden desempeñar en la selección social de las diversas formas de tenencia y organización empresarial:

1. «La forma de propiedad y los derechos sobre las cajas no están bien definidos». Para los detractores que subrayan esta afirmación, ello comporta rémoras y costes tan elevados e inevitables en el ejercicio del control —por ejemplo, asignaciones incorrectas o desviaciones de recursos— que ineludiblemente han de conducir a ineficiencias de funcionamiento, dificultades de supervivencia y, en fin, pérdidas para el bienestar general. Sin embargo, esta conclusión no tiene un soporte sólido en la evidencia empírica de su desempeño empresarial en condiciones competitivas, por lo que seguramente se hace necesario un examen más cabal de estas presuntas indefiniciones.

2. «Las cajas de ahorros son un anacronismo del sistema financiero». Quienes defienden este aserto lo hacen imbuidos de la idea de que existe un estado superior de la organización de la empresa que conduce necesariamente a la sociedad anónima. Así concluyen, sin más, que las políticas públicas debieran acelerar la transformación de las cajas, de modo que se eviten los riesgos supuestos que su persistencia pueda implicar para el conjunto del sistema y para el buen desarrollo de la economía. A este desenlace llegan sin que medie un examen adecuado de la experiencia histórica —respecto al carácter más o menos contingente de las formas de propiedad y las organizaciones empresariales— y sin efectuar un análisis riguroso de los costes y beneficios de intervenciones públicas que, como las mencionadas, tratan de forzar el cambio en lugar de descansar en proce-

sos de selección social operados básicamente por unos mercados competitivos en la atención de los consumidores.

3. Al parecer y decir de algunos, «las cajas de ahorros no están sometidas a la disciplina de los mercados». En particular, subrayan que las cajas no están sujetas a uno de estos mercados, el cual consideran primordial para decidir la eficiencia de una empresa y su contribución al bienestar general: el llamado mercado de control corporativo. Sin embargo, la evidencia histórica y los estudios disponibles muestran que, además de éste, hay otros mercados tanto o más relevantes a la hora de disciplinar regularmente las decisiones empresariales y alinearlas con dichos objetivos de eficiencia y bienestar, como es el caso de los mercados a los que suministran los bienes que producen —servicios financieros en el caso de las cajas— o donde se aprovisionan de los recursos de capital necesarios para el desarrollo de su actividad. Por otra parte, no puede afirmarse que en el caso español no hayan funcionado las fusiones y adquisiciones y las sustituciones de equipos gestores de las cajas —o que lo hayan hecho en menor medida que en los bancos (Crespí *et al*., 2004)— como dispositivos para eliminar lastres en la lucha por la supervivencia empresarial, aumentar la rentabilidad (y valor) de la entidad y mejorar su oferta competitiva. Ello no quiere decir, sin embargo, que los mecanismos de escrutinio y evaluación de los equipos gestores de las cajas no sean mejorables a través de instrumentos cotizados en los mercados de capitales, ni que las trabas de tutela y supervisión pública a las fusiones y adquisiciones de estas entidades no sean excesivas y deban de ser minimizadas para que la reasignación de los equipos gestores sea más fluida y eficiente.

4. Se dice, por otra parte, que «existe una asimetría perturbadora entre cajas y bancos que daña gravemente el funcionamiento del sistema bancario, porque aquéllas pueden comprar a éstos y no a la inversa». Lo cierto es que en unos mercados de productos finales abiertos a la competencia, donde los consumidores se sientan bien suministrados y apoyados en unas infraestructuras que facilitan su elección entre diversas alternativas, la sonoridad de esta afirmación excede probablemente a la trascendencia del tema para el funcionamiento del sistema financiero —eficiencia y estabilidad— y para el bienestar general. En última instancia, habría que matizar más dicha aseveración para llegar a fundamentar la eventual necesidad de intervenciones públicas y discernir el carácter más apropiado de éstas y su alcance.

5. Los hay que aceptan a regañadientes la diversidad de formas de propiedad, pero formulan restricciones a la iniciativa empresarial de las cajas más allá de estrictos criterios prudenciales. Así, por ejemplo, afirman que «la singularidad de las cajas debiera de imponer restricciones a la hora de estructurar sus grupos empresariales». Y ello sin que medie un examen ponderado de los costes y beneficios de estas restricciones organizativas y gerenciales.

6. En la misma línea, los hay que señalan que «la configuración básica y la estructura de gobierno de las cajas debiera de estar reñida con un modelo de banca universal plena, en que tengan cabida las participaciones industriales o el capital-riesgo». Afirmación que no encuentra un apoyo concluyente en el examen de rentabilidades y riesgos de las carteras o de costes y beneficios de las relaciones banca-industria, ni tampoco lo halla en el análisis de las ventajas y desventajas de la banca comercial frente a la banca universal; especialmente, si de lo que se trata es de justificar restricciones limitativas del alcance y el objeto del negocio bancario.

7. Con semejante tenor, los hay que sostienen que «las fusiones de cajas debieran estar limitadas». Para unos, al ámbito geográfico de una comunidad autónoma, y para otros, a aquellas entidades que no solapen sus redes. Afirmación de carácter genérico que no encuentra fácil apoyo en las doctrinas sobre competencia o en la salvaguarda de la estabilidad financiera

8. Algo parecido ocurre cuando se afirma que «la cooperación entre cajas es restrictiva de la competencia y contraria al interés general de los consumidores», asimilando la cooperación que se produce en el desarrollo de infraestructuras y estándares comunes con los acuerdos de colusión que limitan la concurrencia competitiva. La propia naturaleza de los sistemas de pagos, mercados crediticios, servicios financieros, y por ende de los negocios bancarios, puede requerir la cooperación entre competidores para el desarrollo de infraestructuras comunes, sean estas operativas, técnicas, legales, comerciales, de apoyo a la gestión de riesgos o de información; es más, en presencia de economías de red, la pura rivalidad competitiva puede alejar al mercado de las soluciones socialmente más eficientes y entrañar un aumento de costes y una pérdida de bienestar para los consumidores. Dicho esto, es obvio que las actuaciones cooperativas no pueden erigirse en barreras de entrada ni servir de base para restringir el juego competitivo. Por consiguiente, los poderes públicos tienen que velar por unas reglas de acceso abierto a estas

infraestructuras y evaluar las posibles distorsiones a la competencia. Pero ello debe de hacerse sin mediar prejuicio alguno contrario a unas u otras formas de propiedad, ni frente a aquellas colectividades o naciones en las que las actuaciones cooperativas en el desarrollo de infraestructuras comunes o de red sean más fáciles de alcanzar por tradición, cultura o buen hacer de los administradores

9. Asimismo sorprende la afirmación de que «las cajas son un obstáculo para la formación de un mercado único de servicios financieros europeo, particularmente en la vertiente de banca al por menor». Ello implica aceptar que la forma de propiedad entraña un problema para la competencia, bien porque se erige como tal en barrera de entrada o porque otorga por sí misma poder de mercado a los productores. La afirmación tiene, así, un carácter inmanentista que se aleja de cualquier enfoque basado en el conocimiento positivo; además, entraña probablemente una cierta perversión de la definición de mercado único de servicios financieros y una desvinculación de los fines últimos de bienestar general perseguidos por éste.

La corriente de trabajos sobre las cajas de ahorros españolas mencionados al comienzo, y en particular el informe sobre las cajas elaborado por la Fundación de Estudios Financieros, se apoya por el contrario en la consideración de que las estructuras de propiedad y organización empresarial son diversas y contingentes (Hansmann, 1996), y son los procesos de selección social, libres de trabas y distorsiones discriminatorias, los que deben determinar las ponderaciones que unas y otras adquieran en los distintos sectores de actividad a lo largo del tiempo. Así, la eficiencia de cada una de estas estructuras y organizaciones, tanto en la minimización de los costes del ejercicio de la propiedad como en la optimización de las relaciones con las distintas partes que contratan con la empresa, será la que finalmente decida estas ponderaciones en unos mercados abiertos a la competencia.

A partir de ahí se abren distintas cuestiones acerca de:

a) Si las cajas superan las pruebas de la supervivencia y el éxito competitivo.

b) Cómo incide la diversidad de estructuras jurídicas de un sistema bancario sobre la competencia, el poder de mercado, la diversificación de los servicios, los peligros de la exclusión social y la mitigación de los riesgos de la uniformidad en un mundo continuamente cambiante.

c) En qué medida el juego de la concurrencia en unos mercados bancarios fuertemente competitivos tiende, por vías directas e indirectas, a atenuar algunas diferencias y a alinear los comportamientos de las distintas estructuras de propiedad con el bienestar general.

d) Cuál debe de ser el papel de las políticas públicas a la luz de cómo se concluyan las puntos anteriores, y más en concreto si, aplicando criterios de costes y beneficios, éste no debe de limitarse a allanar el terreno para facilitar los procesos de selección social de las distintas formas de propiedad que operan en los mercados bancarios.

II. ¿QUÉ SON LAS CAJAS DE AHORROS?

Las cajas de ahorros españolas tienen una configuración básica, jurídica y económica, bien delimitada, con elementos definitorios que se remontan a su origen hace más de siglo y medio: *a)* son entidades financieras de titularidad privada (no pública); *b)* su cometido empresarial es doble, en cuanto que son establecimientos mercantiles que persiguen el beneficio, y lo hacen para distribuirlo a lo largo del tiempo mediante una obra benéfica y social; *c)* su forma de propiedad es tal que quienes designan a los titulares del ejercicio del control corporativo no retienen para sí derecho económico alguno sobre los beneficios residuales corrientes, ni sobre los derechos acumulados en caso de liquidación o venta de sus activos patrimoniales; es decir, que ninguno de los grupos interesados que participan en los procesos de elección de sus administradores —empleados, depositantes, comunidades autónomas, corporaciones locales u otros— tienen derecho de propiedad sobre el patrimonio de la entidad y sus resultados.

Estas características reseñadas de las cajas se corresponden con lo que algunos tratadistas denominan fundaciones-empresas (2), que derivan sus recursos regularmente de los resultados de una actividad mercantil para dedicarlos a fines benéficos y sociales (3). Esta forma de propiedad muestra sus fortalezas en una serie de sectores de actividad, y en particular en el financiero, en los que las asimetrías de información, el valor de la confianza y los peligros de actuaciones oportunistas o depredadoras otorgan cierta ventaja inicial a las firmas «sin propietarios» (Hansmann, 1996).

En el sentido mencionado, puede decirse que las cajas no tienen propietarios directos o, si se prefiere, que los partícipes de sus excedentes son tan difusos como los beneficiarios potenciales de su obra social. Lo cual plantea, sin

duda, exigencias muy importantes de organización y gobierno para lograr el éxito empresarial y velar por los objetivos de la entidad, evitando su secuestro por alguna parte interesada. Sin embargo, esto no significa axiomáticamente indefinición en el ejercicio del control, ni rémoras de funcionamiento que las condenen forzosamente al fracaso y la desaparición. Ello es así porque las debilidades y costes originarios de esta forma de propiedad pueden ser paliados eficazmente por la disciplina de los mercados a los que atienden, el ejercicio de un buen gobierno corporativo (4) y la calidad de unas regulaciones y supervisiones apropiadas.

Las cajas son «una más» de las diversas formas de propiedad que, con sus fortalezas y debilidades, cobijan el negocio bancario a lo ancho del mundo, cada una de ellas —sociedades anónimas, cajas de ahorros, mutuas, cooperativas y agencias públicas— con justificaciones y misiones diferentes (5). En ellas existen, a su vez, diversas subespecies diferenciadas por la composición concreta de su propiedad, la estructura de gobierno, el enfoque de negocio o la forma organizativa que marcan una extensa multiplicidad de respuestas a los entornos históricos, económicos y jurídicos en que se desenvuelven y a las necesidades derivadas de sus estrategias competitivas. Ni el análisis económico ni la evidencia histórica permiten afirmar que hay una categoría «natural», o un estado superior, al que tienden o hayan de tender todas las demás.

III. ¿CUÁL HA SIDO SU DESEMPEÑO EN EL ÁMBITO COMPARADO?

Los desempeños de las cajas de ahorros, y su vulnerabilidad frente a las fuerzas del cambio que han transformado los sistemas financieros en el último cuarto de siglo —innovación técnica, avance financiero, apertura competitiva, globalización y nuevo enfoque de las regulaciones públicas—, han sido muy distintos en la evidencia internacional comparada. En parte porque lo ha sido su propia naturaleza, organización y estrategia empresarial en cada país, pero también, y muy especialmente, porque las regulaciones de partida, el marco de desenvolvimiento, el carácter de la respuesta de las autoridades nacionales y los incentivos empresariales subsiguientes han sido muy diferentes a la hora de facilitar la evolución y adaptación de las entidades.

En el propio entorno europeo, las respuestas de las autoridades y de los sectores de cajas han sido heterogéneas en este cuarto de siglo. Algunas han supuesto su desaparición por transformación en sociedades anónimas, otras han adoptado el modelo de bancos cooperativos, otras se han aferrado a su titularidad pública, y otras, en fin, con naturaleza privada y carácter fundacional, han tratado de profundizar en el modelo original, remediando algunas de sus debilidades eventuales y, sobre todo, facilitando su adaptación evolutiva.

En este sentido, puede decirse que, dentro de ellas, existe un enfoque español que se sitúa en este último grupo, con fundamentos de elección pública muy sólidos, estrictamente ortodoxos y bien soportados en los principios que inspiran los tratados de la Unión Europea y nuestra Constitución. Es más, la evidencia muestra hasta qué punto sus resultados han sido sobresalientes tanto para el desenvolvimiento de las Cajas como para el mejor funcionamiento del sistema financiero en nuestro país.

IV. ¿CUÁL ES EL ENFOQUE ESPAÑOL?

Las autoridades españolas definieron, hace tres décadas, unas líneas claras que han aplicado de forma bastante sistemática, mediante un perfeccionamiento gradual y abierto a la reforma. Este enfoque español ha consistido fundamentalmente: *primero*, y ante todo, en subrayar la naturaleza privada y la doble dimensión institucional de las cajas; *segundo*, en someter su actividad mercantil a las fuerzas estrictas de la competencia, equiparando las capacidades operativas y el tratamiento fiscal de las distintas instituciones bancarias cualquiera que sea su estructura de propiedad; *tercero*, en procurar a todas ellas una gran flexibilidad de actuación en torno a un modelo de banca universal para que, según sus capacidades, puedan aprovechar las economías derivadas de la extensión de sus actividades y responder, en fin, a las condiciones cambiantes del negocio; *cuarto*, en reforzar el gobierno corporativo de las cajas, dotándolas de autonomía, responsabilidad y transparencia en la gestión; *quinto*, en acotar los riesgos inherentes a estas empresas sin propietarios directos (peligros de secuestro por los ejecutivos o interferencias políticas), mediante una participación plural y reglada de distintos grupos de interés en los procesos de elección de los órganos efectivos de administración y control; *sexto*, en dotar a éstos de la independencia necesaria para ejercer con diligencia y lealtad fiduciarias sus tareas de administración, en beneficio exclusivo de los fines últimos de las entidades; *séptimo*, en reconocer legalmente los vínculos territoriales de las cajas, al asignar responsabilidades de regulación y supervisión a las comunidades autónomas, especialmente en los ámbitos de protec-

torado y tutela de instituciones de naturaleza fundacional, sin constreñir por ello su capacidad de expansión y competencia más allá de su territorio de origen; *octavo*, en surtirlas de herramientas que ayuden a superar algunas de las debilidades originarias propias de su estructura de propiedad: por un lado, dotándolas de capacidad de recurso a los mercados de capitales —financiación subordinada, participaciones preferentes y cuotas participativas— y de procedimientos de fusión y adquisición, y por otro, proveyéndolas de instituciones de supervisión prudencial y pronta resolución de situaciones críticas, semejantes a los de otras entidades de crédito, que sean réplica, en parte, de los mecanismos de disciplina y corrección propios de los mercados de control corporativo —fondos de garantía de depósitos con capacidad de optar entre la liquidación o el saneamiento previo a su absorción final por otra entidad.

Los distintos elementos descritos muestran actualmente grados desiguales de acabado por el legislador, o de aplicación efectiva por el conjunto de las autoridades españolas, que los hacen sin duda susceptibles de perfeccionamiento y mejora. Sin embargo, puede decirse que la arquitectura del conjunto es bastante sólida y está bien articulada en torno a unos objetivos de bienestar general.

V. LA RAZÓN DE SER DE ESTE ENFOQUE

En un mundo incierto, imperfecto y de soluciones subóptimas, este enfoque parte del presupuesto de que, a la larga, es la eficiencia global de las entidades la que debe definir el peso que alcancen en los mercados. Esta eficiencia global dependerá, por un lado, de la excelencia con que atiendan regularmente las necesidades de sus clientes (6) y, por otro, de su capacidad para minimizar los costes inherentes al ejercicio del gobierno y control de la empresa: alinear intereses, adoptar decisiones colectivas, ejercer la supervisión oportuna de los gestores ejecutivos y, en fin, asumir los riesgos del negocio, atrayendo en su caso el concurso del capital necesario.

El regulador, y en general las autoridades públicas, no disponen de fundamentos rigurosos para decidir a priori en favor de una u otra estructura de propiedad de naturaleza privada. Por ello, deben ser los procesos de selección social, efectuados en última instancia por los clientes en unos mercados abiertamente competitivos, los que decidan el peso de unas u otras entidades bancarias, con estructuras de propiedad y misiones diferentes. En este sentido, el mensaje del legislador y de las autoridades de supervisón españolas es, en esencia, bastante claro: la concurrencia competitiva y la disciplina general de los mercados son los mecanismos que mejor facilitan dicha selección, y las políticas públicas deben velar estrictamente porque ella se produzca sin distorsiones, mitigando los eventuales fallos de mercado mediante intervenciones basadas en criterios estrictos de costes y beneficios.

Es más, en estas condiciones de nivelación del terreno de juego, la rivalidad competitiva y la lucha por la supervivencia tenderán a limar las desventajas relativas de unas formas de propiedad frente a otras (7). Ello será así en cuanto que ambas estimulen la búsqueda de la mayor eficiencia en todos los ámbitos de la actividad y gobierno para repercutirla finalmente a sus clientes y defender su posición en el mercado. Por consiguiente, al igual que en la biología, el éxito de las distintas estructuras de propiedad dependerá grandemente de su plasticidad evolutiva y de la capacidad consiguiente para adaptarse a los entornos cambiantes de las economías, sin que ello tenga que afectar a su configuración básica.

VI. ¿SUPERAN LAS CAJAS LAS PRUEBAS DE LA SUPERVIVENCIA?

Cuando la concurrencia competitiva en los mercados bancarios se produce con equiparación legal de las posibilidades operativas, autonomía para la decisión de las estrategias de negocio, ausencia de discriminaciones fiscales o subsidios y, en fin, con igual protección pública de los clientes, como ha ocurrido en España en la dos últimas décadas, la prueba más expresiva e inmediata de la supervivencia y el éxito está quizás en las *cuotas de mercado*. Pues bien, en este tiempo, las cajas de ahorros españolas han ganado cuota en los mercados bancarios y crediticios de modo regular y sostenido, y lo han hecho con mayor intensidad que en etapas anteriores de su historia. Además, en el conjunto del período, lo han conseguido con unas tasas de rentabilidad y solvencia más elevadas y unas incidencias de quiebra menores que sus competidores (Fundación de Estudios Financieros, 2007, epígrafe 2.2).

Esta puntualización es muy relevante, ya que una forma anacrónica de empresa, que no esté sujeta a la disciplina del mercado, podría sobrevivir y hasta ganar cuota durante algún tiempo, renunciando a la rentabilidad y gestionando imprudentemente los riesgos del negocio. Es cierto que en este caso la supervivencia se hará a la larga bastante ilusoria,

pero puede dilatarse tanto más cuanto disponga de poder de mercado y de recursos elevados en el punto de partida. Por ello, cualquier consideración de las cuotas de mercado como prueba de supervivencia ha de ir acompañada de un examen paralelo de la rentabilidad y la solvencia, y verificar que se produce en unos mercados competitivos.

La comparación internacional, particularmente en el ámbito de la Unión Europea, muestra que la *concentración* del sistema bancario español es relativamente baja, tanto cuando se toma como referencia el conjunto del mercado nacional como cuando se suponen relevantes los mercados regionales y provinciales (8). Por otro lado, mientras que los indicadores relativos a cajas muestran unos índices de concentración mayores que los de bancos en los mercados regionales, la concentración de las cajas es muy inferior en el mercado nacional. En este sentido, teniendo muy en cuenta su dinámica de crecimiento de negocio y expansión territorial de redes (Fundación de Estudios Financieros, 2007), no cabe negar el aserto de que las cajas, en cuanto que sector y estructura de propiedad, han contribuido a reforzar la concurrencia y la capacidad de contienda de la industria bancaria española en el conjunto del período considerado.

Ello ha desembocado en una rivalidad elevada, y en una *competencia* creciente, puestas de manifiesto *en precios y en otros aspectos*, tales como la diversidad y la adecuación de los servicios financieros y de pagos, la calidad de sus prestaciones o la disponibilidad y los plazos de los préstamos. En relación con la competencia en precios, el conjunto del período ha mostrado una reducción muy notable de las diferencias de los márgenes de intermediación respecto a las tasa de las operaciones interbancarias; esta reducción ha sido tenue en el caso de los créditos y muy intensa en el caso de los depósitos (9). El descenso ha sido más significativo en las cajas que en los bancos.

En cuanto a las tendencias relativas a *poder de mercado*, una lectura completa de la evidencia empírica acumulada permite concluir que, en el total, se ha producido una reducción significativa de este poder, acorde con una mayor competencia. No obstante, además de las cautelas exigidas por las dificultades de medición, se hacen necesarias algunas matizaciones. *Primero*, los índices de poder de mercado del sistema bancario español (para el conjunto de prestamos y depósitos) ha descendido notablemente cuando se miden para los distintos grupos de especialización de negocio (Pérez y Fernández de Guevara, 2006), o han fluctuado en un rango bastante estable dentro del período, con cierto aumento en la segunda mitad, cuando se miden a partir de agrupaciones de la forma de propiedad (Maudos y Fernández de Guevara, 2005). *Segundo*, de existir una tendencia al alza en el conjunto de las dos décadas, ésta se produce más en concreto en el caso de los bancos y en lo que atañe exclusivamente a los mercados de préstamos. *Tercero*, en estos últimos se plantean problemas de medición en cuanto que hay que ajustar los riesgos y la efectividad y representatividad de los precios. *Cuarto*, en los mercados de depósitos ha habido una pérdida muy clara de poder de mercado, tanto para el conjunto del sistema como muy especialmente para las cajas. *Quinto*, no se puede rechazar que las cajas han perdido poder de mercado en las dos últimas décadas.

En cualquier caso, los eventuales aumentos de poder de mercado que muestran algunos indicadores no han ido seguidos de pérdidas de eficiencia en la gestión, como se entiende que debiera ocurrir en unos mercados con escasa presión competitiva, donde los gestores viven relajados y no se ven impelidos a la búsqueda de la mayor eficiencia. Es más, con la evidencia empírica disponible no cabe rechazar que, en el caso español, la mayor concentración obedece a una mayor eficiencia, ni que en buena medida las fusiones y adquisiciones han sido producto de la absorción, por entidades más eficientes y solventes, de aquellas otras con menor éxito y capacidad de supervivencia en un entorno de innovación y competencia creciente. Esto puede ser dicho para cualquiera de las estructuras de propiedad del negocio bancario (bancos, cajas y cooperativas).

A lo largo de estas dos décadas, la presión de la competencia ha impulsado una mejora de la *eficiencia* del sistema bancario español; ésta ha sido especialmente manifiesta tanto en términos de eficiencia operativa como en relación con la frontera de costes (Maudos, 2006). Las cajas han aumentado su eficiencia en estos terrenos, siguiendo grosso modo la tendencia del sistema. Cuando se las compara con otras formas de propiedad, las cajas española fueron ensanchando durante los dos primeros tercios del período sus ventajas frente a los bancos, tanto en eficiencia operativa como respecto a las fronteras de ingresos y beneficios. No obstante, en el último tercio, los bancos han mostrado más eficiencia operativa y han ampliado su eficiencia tradicional en términos de costes, hasta eliminar las ventajas que mostraban las cajas con respecto a las fronteras de beneficios.

Existen probablemente factores coyunturales, por el lado de los ingresos financieros, que explican esta evolución reciente. Sin embargo, en lo que se refiere a costes y eficiencia operativa, hay en esta última parte del período otras explicaciones relevantes que pueden implicar un reto importante para las cajas. Estas explicaciones están relacionadas con la mayor eficiencia lograda por los bancos mediante procesos de fusión y de racionalización subsiguiente de costes, y con las economías de gama de servicios financieros, y diversificación, que el mayor tamaño está facilitando a los grandes bancos resultantes de las fusiones. Ello ha coincidido también con una expansión rápida de las redes de oficinas de las cajas, mientras los bancos han reducido la dimensión de éstas. El consiguiente efecto tijera —más (menos) costes hoy frente a más (menos) ingresos mañana— puede ser momentáneo, pero muy probablemente implique nuevos desafíos para las cajas que requieran una mayor consolidación y racionalización futura, así como una mayor diversificación de riesgos y una ampliación de sus fuentes de ingresos.

Con todo, nada hay en el conjunto del período examinado que permita afirmar que, en el largo plazo, las cajas son menos eficientes que otras estructuras de propiedad del negocio bancario. Por otra parte, como ya ha sido reseñado, la evidencia del período no es contraria a la idea de que la concurrencia abierta de las entidades en el suministro de servicios financieros, cualesquiera que sea su forma de propiedad, es uno de los factores que ha impulsado los progresos muy significativos registrados en la competitividad y la eficiencia del sistema bancario español.

Así pues, las ganancias de cuotas de mercado de las cajas se han producido de modo que pueden aceptarse como demostración de que vienen superando las pruebas de la supervivencia y el éxito en un entorno básico de rivalidad competitiva. La evidencia acumulada muestra, asimismo, que las cajas de ahorros españolas han desempeñado un papel muy significativo en la dinámica de competencia y eficiencia; en este sentido, no es contraria al aserto de que la diversidad de estructuras jurídicas que concurren abiertamente en el sistema bancario contribuye a: 1) aumentar la competencia en todos los ámbitos, espaciales o por clases, de negocio; 2) disminuir los peligros de concentración; 3) diversificar las fuentes de los servicios financieros suministrados a los consumidores; 4) atenuar los riesgos de la uniformidad de enfoques empresariales frente al cambio, y 5) mitigar la eventualidad de la exclusión social.

VII. CONCURRENCIA COMPETITIVA Y PLASTICIDAD EVOLUTIVA

Cuestión muy importante es la de si la concurrencia en unos mercados fuertemente abiertos a la competencia no crea una dinámica de respuesta y adaptación en las distintas organizaciones empresariales, que tiende a acentuar fortalezas y mitigar rémoras originarias de las diversas estructuras de propiedad, sin que sea preciso cambiar para ello su configuración básica. Si esto es así, la supervivencia y el éxito de las distintas formas de propiedad, y entre ellas de las cajas, dependerá en gran medida, a la larga, de lo que denominamos plasticidad evolutiva.

En este sentido, la *orientación al mercado*, la autonomía de decisión y la capacidad de iniciativa empresarial cobran especial importancia. La evidencia acumulada muestra que las cajas de ahorros españolas han sabido utilizar en estas dos décadas los beneficios de una equiparación legal de las capacidades operativas en torno a un modelo de banca universal, con las posibilidades que ello ofrece de flexibilidad en la elección del enfoque de negocio y de aprovechamiento de economías en la gama de actividades de cada entidad. Así, en las coordenadas básicas de un enfoque de banca al por menor —con relaciones muy estrechas de clientela, fuerte vinculación territorial y un soporte firme en los servicios de pagos y crédito—, las cajas han ido evolucionando sistemáticamente mediante una ampliación de sus servicios financieros y de pagos, un ensanchamiento de su clientela y una extensión del negocio fuera de sus áreas de origen. Lo han hecho especialmente en aquel conjunto de servicios con mayor ventaja competitiva, mostrando además una elevada elasticidad de respuesta a las condiciones cambiantes del mercado y una gran facilidad de adecuación a las exigencias del devenir económico que se han puesto de manifiesto en las estructuras de sus balances.

Consecuentemente, las cajas han tendido a robustecer las fortalezas originarias asociadas a la confianza, a la proximidad a los clientes, a la vinculación territorial y, en fin, a la experiencia de valores comunitarios compartidos. Para ello, han sabido aprovechar en buena medida las ventajas del avance técnico y el desarrollo de los mercados financieros. Así pues, con una orientación muy decidida al mercado, las cajas de ahorros españolas han mostrado que su forma de propiedad no ha sido cortapisa para la iniciativa em-

presarial y el mejor despliegue de sus capacidades en unos mercados competitivos.

La transformación del negocio y las estrategias de crecimiento de las cajas han ido poniendo a prueba la capacidad de esta estructura de propiedad para *asumir riesgos y allegar recursos propios*. Una de las ineficiencias más importantes que se han imputado a las cajas, en su comparación con los bancos, son las asociadas a su falta de capacidad para acudir a los mercados y obtener capital con que reforzar sus recursos propios. En principio, si no dispusieran de más fuentes que los beneficios retenidos, las cajas tendrían menor elasticidad de respuesta que los bancos para atender un aumento rápido e intenso de la demanda de crédito, o para hacer frente a pérdidas inesperadas que pudieran poner en peligro su solvencia y la capacidad subsiguiente de desarrollo sostenido de la actividad. Sin embargo, el intenso avance de los mercados de capitales ha mitigado esta desventaja relativa de las cajas frente a los bancos.

En las dos últimas décadas, las cajas de ahorros españolas han seguido una estrategia firme de crecimiento, a mayor ritmo que bancos y cooperativas, y han transformado las estructuras de sus balances hacia activos de mayor rentabilidad y riesgo; ello ha implicado un rápido crecimiento del consumo de recursos propios. Así, aunque la generación interna de capital, mediante beneficios no distribuidos, habría sido capaz de soportar la cuantía del crecimiento del balance, no habría sido suficiente para cubrir además la transformación operada en sus carteras, con el aumento correspondiente del riesgo medio del activo. Para atenderlo, las cajas han debido recurrir de modo creciente a los mercados de capitales mediante emisiones de deuda subordinada y participaciones preferentes en la última década. En este período reciente, a pesar de que las reservas de las cajas se han multiplicado más de 2,5 veces, sólo han conseguido atender algo menos de la mitad del aumento de sus necesidades de recursos propios.

Por consiguiente, la naturaleza y forma de propiedad de las cajas no ha constreñido su capacidad para allegar los recursos propios necesarios para acomodarlos a las necesidades de un mercado en transformación. Dicho esto, las cajas se enfrentan a un reto evidente si desean mantener un enfoque orientado al crecimiento, a la expansión del ámbito de negocio, al avance de su eficiencia y su competitividad y, en fin, al mejor cumplimiento de sus objetivos sociales. En la medida en que esto conlleve unos consumos de capital de primera clase superiores a la generación interna mediante reservas, ello habrá de implicar la emisión de cuotas participativas o el recurso a otros instrumentos y vehículos que apelen a los inversores para compartir el riesgo y ventura de sus negocios (o de parte de ellos). Las regulaciones permiten unas u otras, sujetas a las restricciones en la composición de los recursos propios correspondientes a cualquier entidad de crédito. Está en la esfera de decisión de los administradores de cada caja, y del ejercicio de sus responsabilidades fiduciarias, el decidir la estrategia de negocio y, congruentemente, la financiación y provisión de la base de capital oportuna. En este sentido, puede decirse que no cabe hablar actualmente de un problema sectorial o de forma de propiedad, sino de estrategias individuales de negocio, cuyo acierto, y consecuentemente el de sus administradores y gestores, será revelado por el mercado en términos de resultados y valor económico del establecimiento mercantil, con los efectos subsiguientes sobre la dimensión y el alcance de su obra social.

La orientación plena al mercado, en condiciones de fuerte competencia en la prestación de servicios, y la mayor apelación a los mercados de capitales y de financiación mayorista —cédulas, titulizaciones, pagarés, etc.— vienen ejerciendo una disciplina creciente de la gestión de las cajas, y ha ido contribuyendo, en cierta medida, a un mejor *alineamiento de intereses y objetivos*.

Con frecuencia se han subrayado los costes y rémoras para el ejercicio del control y la buena gestión derivados, por una parte, de la multiplicidad de objetivos de las cajas, aneja a su doble vertiente de establecimiento mercantil y obra social, y por otra parte, de la presencia de intereses diversos en la toma de decisiones y en la orientación del negocio. Esto sería especialmente cierto si no mediase una articulación adecuada de objetivos. Sin embargo, las exigencias de la concurrencia competitiva puede que conduzcan pragmáticamente a maximizar por etapas, por un lado, los beneficios (y el valor económico presente) de la actividad mercantil, los cuales proporcionan la capacidad financiera final de la obra social, y por el otro, la asignación de esta obra en función de las necesidades y preferencias sociales. Una parte significativa del éxito de las cajas de ahorros españolas reside, grosso modo, en que parecen haber incorporado a su cultura corporativa esta articulación de decisiones, con una referencia central de creación de valor. Ello ayuda a un mejor alineamiento de los intereses de gestores y administradores con el cometido empresarial y los

objetivos últimos de la entidad, lo cual ha tendido a facilitar la decisión colectiva de unos órganos de gobierno con presencia de distintos grupos de intereses.

A esto han contribuido también grandemente la orientación de la supervisión bancaria española, con su énfasis sobre la rentabilidad y los beneficios recurrentes como primera línea de defensa de la estabilidad de las entidades; la regulación sobre transparencia del gobierno corporativo de las cajas, y las exigencias de información derivadas del recurso a los mercados de capitales, aplicadas todas ellas de manera homogénea e independiente de las estructuras de propiedad.

Aunque el sector sigue presentando una mayor homogeneidad que los bancos, lo cierto es que la orientación al mercado y la *autonomía de decisión empresarial* están produciendo a lo largo de las dos últimas décadas un conjunto más diverso en cuanto a enfoques de negocio y vocación territorial (nacional, regional o local) de las cajas. En el futuro, unas y otras habrán de enfrentar retos diferenciados, que requerirán respuestas distintas para mejorar su eficiencia y competitividad: tamaño, cooperación, diversificación, internacionalización, etc. Ello pondrá a prueba la plasticidad de las cajas y, sobre todo, las especificidades de su regulación y supervisión, particularmente las relativas a fusiones y adquisiciones más allá de los límites de una comunidad autónoma o de las fronteras nacionales.

La naturaleza de las cajas, por sí misma, no ha sido obstáculo insalvable para que hayan protagonizado un importante proceso de consolidación y racionalización mediante fusiones entre ellas dentro de los límites de una comunidad autónoma, o para la adquisición de activos, pasivos y redes de otras entidades, o, en fin, para formar grupos empresariales en los cuales las filiales, subsidiarias y participadas adopten las formas jurídicas más apropiadas para alcanzar los objetivos perseguidos. Salvados de apriorismos y preconcepciones, una vez que se aplican fielmente las mejores prácticas de transparencia informativa y gobierno corporativo, y se cumplen las exigencias homogéneas de la regulación prudencial, la organización de un grupo empresarial debe guiarse por criterios de eficiencia y adecuación a los objetivos, sea cual sea la estructura de propiedad de la matriz.

En conjunto, en un entorno fuertemente competitivo, las cajas de ahorros españolas han mostrado a lo largo de este período cierta plasticidad y capacidad evolutiva a la hora de limar algunas de las debilidades y los costes inherentes a su naturaleza, ya sean en el ejercicio del control y la propiedad o en la capacidad de acceso a los mercados de capital. En relación con ello, no puede afirmarse concluyentemente que la forma de propiedad de las cajas sea una rémora insalvable frente a los bancos.

VIII. MERCADOS DE CONTROL CORPORATIVO Y COMPETENCIA

No obstante, en el terreno de la vigilancia y el control de los administradores y gestores, se subraya habitualmente que una de las diferencias más notables entre cajas y bancos está en la disciplina de gestión que aporta la mayor fluidez de los mercados de control corporativo en el caso de estos últimos.

Ello plantea varios tipos de cuestiones: ¿En qué medida puede afirmarse que las cajas no están sometidas a ninguno de los mecanismos propios de un mercado de control corporativo? ¿Pueden mitigarse algunas de las carencias y asimetrías existentes, y en este caso, cómo? ¿Hasta qué punto repercuten estas carencias y asimetrías en la dinámica competitiva del sistema bancario y, más en concreto, en la adecuada integración del mercado único europeo de servicios financieros?

El mercado de control corporativo desempeña un papel relevante en cuanto que mecanismo para la reasignación de los recursos gestionados por un equipo de gestores y administradores —empresa comprada— hacia otros equipos que se juzguen con mejor capacidad para extraer valor para los propietarios (10) —empresa compradora. El desempeño de su función será más eficiente cuanto mayor sean la competencia, la liquidez y la transparencia con que se desenvuelvan. En este sentido, la posibilidad de adquisición mediante oferta pública aumenta la eficiencia de los mercados de control corporativo de empresas cotizadas frente a los de otras estructuras de propiedad.

Conviene reseñar, sin embargo, que el valor social creado por las empresas no se corresponde estrictamente con el beneficio o rentabilidad generada para los propietarios, ya que aquél ha de incluir también el excedente aportado a los consumidores finales de los productos y servicios que suministra la empresa. Como señala la Campa (2008), en unos mercados competitivos de productos y servicios, en los que los oferentes no encuentran barreras de entrada y los demandantes se sienten bien suministrados de productos alternativos, el bienestar del consumidor estará adecuadamente garantizado por la dinámica com-

petitiva; de modo que, en estos mercados, las decisiones de los propietarios estarán habitualmente correlacionadas con el bienestar general. Por el contrario, cuando existen barreras de entrada muy elevadas o estructuras competitivas que otorguen poder de mercado a los productores, la optimización de valor para los propietarios no tiene por qué llevar consigo la maximización del bienestar general. En estos casos, la eficiencia de las regulaciones públicas deberá velar por el buen funcionamiento del sistema competitivo aun después de las actividades de control corporativo.

Por consiguiente, a pesar de la relevancia de unos mercados eficientes de control corporativo, éstos no son la fórmula para resolver eventuales problemas de poder de mercado ni para solucionar las imperfecciones propias de los mercados de servicios financieros, tales como asimetrías de información, relaciones de clientela, costes de búsqueda, diferenciación de productos, prestación conjunta de servicios, etcétera.

En este sentido, es dudoso que el número y el volumen de las operaciones transfronterizas de control corporativo sirva, sin más, para medir el grado de integración de los mercados europeos de servicios financieros y el mejor logro de sus objetivos últimos de bienestar general. Asimismo, es cuestionable que los problemas de poder de mercado, las barreras a la entrada o las imperfecciones de los mercados de servicios financieros puedan ser imputados genéricamente a una u otra de las formas de propiedad que concurren en los mercados bancarios, y que puedan ser solventados violentando éstas.

Hay que subrayar, por otra parte, que los activos de todas las entidades de crédito pueden ser objeto de compraventa, o intercambio, con independencia de la naturaleza de la empresa propietaria; en este sentido, no habría, en principio, un obstáculo jurídico para la adquisición transfronteriza de redes bancarias.

En efecto, nada impide a priori, estructural o jurídicamente, que un banco compre los activos, pasivos y redes de una caja de ahorros española y los agrupe como empresa filial de su grupo, adoptando la forma de sociedad anónima bancaria. La única restricción que razonablemente existe es la de no poder utilizar la denominación de caja de ahorros, en cuanto que ésta se refiere a una forma de propiedad específica caracterizada por el destino de sus resultados residuales.

Asimismo, nada hay a priori que impida que los órganos rectores de una caja, cubiertos los procesos establecidos estatutariamente y obtenidas las autorizaciones oportunas de sus autoridades de supervisión, decidan vender, en todo o en parte, los activos, pasivos y redes para adquirir otras, o para dotar su obra social con una cartera diversificada de participaciones empresariales. La única cuestión es que ello implicaría su transformación en una fundación ordinaria y el abandono de de su denominación de caja de ahorros, salvo que retuviese parte del negocio bancario como fundación-empresa.

Así pues, si no ocurre esta compraventa, será sencillamente porque no hay acuerdo de partes y, en particular, porque los órganos rectores de la caja aprecien, implícita o explícitamente, que atienden mejor sus objetivos sociales bajo la forma de caja (es decir, de fundación-empresa) que bajo la forma de fundación ordinaria. Este tipo de asimetrías es habitual en el mundo de las empresas, y nadie pide por ello que se supriman determinadas formas de propiedad, o que dejen de existir las sociedades familiares, o que todas las sociedades pasen a ser cotizadas para que puedan ser objeto de una oferta pública de adquisición, o, en fin, que se supriman todos los blindajes o formas de bloqueo de una adquisición hostil.

En última instancia, desde la perspectiva del bienestar general, es muy probable que las pérdidas que pueda ocasionar una menor fluidez en los mercados de adquisición de empresas sean inferiores a los beneficios de la concurrencia, sobre el mismo terreno de juego, de formas de propiedad con misiones y concepciones diferentes. Si esto es así, aplicando criterios de coste y beneficio, las autoridades públicas, y en particular las comunitarias, deberían centrar sus esfuerzos preferentemente en el desarrollo y buen funcionamiento de infraestructuras —sistemas de pagos, compensación y liquidación de valores, centrales de información de riesgos, etcétera— y de estándares operativos que, amén de aumentar la eficiencia, faciliten la concurrencia y la elección de los consumidores entre alternativas múltiples y diversas; especialmente cuando se trate de mercados de banca al por menor, caracterizados por economías de redes y fuertes imperfecciones: asimetrías de información, costes de búsqueda y transacción, entre otras.

IX. CONCLUSIONES

La confluencia de diversas estructuras y formas de propiedad —bancos, cajas de ahorros y cooperativas— es uno de los elementos que amplía la capacidad de contienda de los operadores

en los mercados bancarios al por menor y, con ello, contribuye a una mayor competencia en la atención de los consumidores de servicios financieros.

NOTAS

(1) Una síntesis de estos trabajos aparece recogida en Analistas Financieros Internacionales (2003), CALS (2005) y FUNDACIÓN DE ESTUDIOS FINANCIEROS (2007), donde se halla una extensa noticia de ellos.

(2) En la literatura anglosajona se denominan *commercial non-profit firms*.

(3) Las decisiones de acumulación de reservas y de capital están orientadas a velar por la continuación, estabilidad y crecimiento en el tiempo de esta obra benéfica, y debieran estar sujetas a la misma problemática de decisión en la distribución de resultados que en cualquier compañía mercantil bancaria.

(4) El cual alinee los intereses de gestores y administradores con el cometido empresarial y los objetivos últimos de la entidad.

(5) Bancos (sociedades anónimas) que tienen como objetivo de propiedad la creación de valor para el accionista; cajas (con naturaleza fundacional) que tienen como objetivo final la reinversión de los beneficios con fines últimos benéficos y sociales, y mutuas o cooperativas, cuya finalidad es satisfacer las necesidades de sus miembros o socios.

(6) En términos de precios, calidad operativa, diversidad de servicios, confianza, estabilidad de la relación, satisfacción, etcétera.

(7) Especialmente cuando se trata de un sector tan regulado («desde la cuna a la tumba») como lo es el sistema bancario.

(8) Véase FUNDACIÓN DE ESTUDIOS FINANCIEROS (2007) y COMISIÓN EUROPEA (2007).

(9) Véase MAUDOS y FERNÁNDEZ DE GUEVARA (2005), MARTÍN-OLIVER, SALAS y SAURINA (2005) y PÉREZ y FERNÁNDEZ DE GUEVARA (2006).

(10) Es decir, valor para los accionistas en el caso de las sociedades anónimas o valor para la obra social en el caso de una fundación-empresa.

BIBLIOGRAFÍA

ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (2003), *Presente y futuro de las cajas de ahorros*, Fundación Caixa Galicia.

CALS GÜELL, J. (2005), *El éxito de las cajas de ahorros. Historia reciente, estrategia competitiva y gobierno*, Ariel.

CAMPA, J. M. (2008), «El mercado de control corporativo», en *El papel de los poderes públicos en las operaciones de control corporativo*, Fundación de Estudios Financieros.

CARBÓ, S., y MÉNDEZ, J. M. (2006), «La relevancia de la diversidad de estructuras de propiedad en el sistema bancario europeo», *Perspectivas del Sistema Financiero*, n.º 88, FUNCAS.

COMISIÓN EUROPEA (2007), *Report on the Retail Banking Sector Inquire*.

CRESPÍ, R.; GARCÍA CESTONA, M. A., y SALAS, V. (2004), «Governance mechanism in Spanish banks. Does ownership matters?», *Journal of Banking and Finance*, 28.

FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J., y MAUDOS, J. (2006), «Explanatory factors of market power in the banking system», IVIE.

FUNDACIÓN DE ESTUDIOS FINANCIEROS (2007), *Las cajas de ahorros*.

HANSMANN, H. (1996), *The Ownership of Enterprise*, University of Harvard.

MARTÍN-OLIVER, A., SALAS, V., y SAURINA, J. (2005), «Análisis de la dispersión de tipos de interés de los préstamos y depósitos bancarios», *Estabilidad Financiera*: 127-150.

MAUDOS, J. (2006), «La dimensión de las cajas de ahorros. Un análisis de las cajas españolas en el entorno internacional», mímeo.

MAUDOS, J., y FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J. (2005), «Los costes sociales del poder de mercado en la banca española», *Perspectivas del Sistema Financiera*, n.º 83: 127-150.

PÉREZ, F., y FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J. (2006), «La orientación relacional de las empresas bancarias», en *Banca relacional y capital social en España: Competencia y confianza*, Fundación BBVA.

COLABORACIONES

II.
REGULACIÓN, INTEGRACIÓN Y CONSOLIDACIÓN FINANCIERAS

REGULACIÓN Y COMPETENCIA EN LA INTEGRACIÓN FINANCIERA MINORISTA: ¿ENEMIGAS O ALIADAS?

Gonzalo GARCÍA ANDRÉS

Dirección General del Tesoro y Política Financiera

Resumen

El retraso de la integración financiera minorista en la UE suele asociarse con un exceso de regulación que frena la competencia. El análisis teórico normativo señala, por el contrario, que la presencia de fallos de mercado obliga a buscar una relación equilibrada entre competencia y regulación para acercarse a una asignación óptima. El paisaje de la competencia en el sector financiero minorista de la UE es muy variado y todavía insatisfactorio, a pesar de que existen indicios de fortalecimiento de las fuerzas competitivas. Para aprovechar los beneficios potenciales de la integración es preciso un impulso adicional que combine la política de la competencia con un esfuerzo pragmático de adaptación de la regulación.

Palabras clave: regulación, competencia, integración financiera.

Abstract

The delay in retail financial integration in the EU is usually associated with excessive regulation, which curbs competitiveness. Theoretical legislative analysis indicates, however, that the presence of market failures makes it necessary to seek a balanced relation between competitiveness and regulation in order to come close to an optimum assignment. The landscape of competition in the EU retail financial sector is extremely varied and still unsatisfactory, even though there are signs of strengthening of the competitive forces. To take advantage of the potential benefits of integration, an extra thrust is needed to combine the policy of competitiveness with a pragmatic effort to bring regulation into line.

Key words: regulation, competitiveness, financial integration.

JEL classification: G21, G28, K40.

I. INTRODUCCIÓN

LA transformación de los sistemas financieros desarrollados en los últimos veinte años es el resultado de la interacción de tres fuerzas: el cambio en el modelo de regulación, la innovación y el progreso tecnológico relacionado con la información. Borio (2007) considera que la profundidad de esta transformación hará que en el futuro se hable de ella en términos de *revolución financiera*.

El feo anglicismo con el que se describe con frecuencia la primera de estas fuerzas, la *desregulación*, da una visión incompleta del fenómeno, pues sugiere que el aumento de la competencia ha sido posible gracias al repliegue de la regulación. Es cierto que un elemento esencial en el cambio del modelo de regulación ha sido la introducción plena de las libertades de mercado en el sistema financiero, acabando con la excepcionalidad que databa de la posguerra. Así, se fueron suprimiendo en la mayoría de los países desarrollados, desde mediados de los ochenta, los obstáculos legales al pleno desarrollo de la demanda y la oferta de servicios financieros.

La demanda se fue liberando gracias a la eliminación de las restricciones a los pagos y a los movimientos de capital entre países, facilitando la contratación transfronteriza de algunos servicios. Por el lado de la oferta, se fueron desmantelando, en primer lugar, las intervenciones administrativas en las decisiones de asignación de los recursos financieros y de fijación de precios; posteriormente, se han suprimido la mayoría de las restricciones a la actividad de los proveedores de servicios financieros (1). También se han relajado los obstáculos a la libertad de entrada al mercado a través de los distintos mecanismos disponibles: creación de entidades *ex novo* (nacionales o filiales de entidades extranjeras), establecimiento de sucursales y operaciones de fusión o adquisición de entidades establecidas en mercados distintos.

Pero este conjunto de medidas liberalizadoras ha venido acompañado de una transformación en la regulación, que busca alcanzar los objetivos finales de la política financiera a través de medios más eficaces y menos perturbadores para el funcionamiento del mercado. Se trata más bien de un aumento de la calidad de la regulación que de una reducción de la cantidad (como atestiguará cualquier regulado al que se le pregunte). La acción de la competencia y la regulación pasan así a ser fuerzas complementarias y no antagónicas. Este edificio de la regulación moderna, está asentado en tres pilares:

— Los requerimientos prudenciales, en particular las exigencias de recursos propios y de provisiones mínimos.

— Las normas de conducta de los prestadores de servicios en su relación con los clientes.

— Las obligaciones de información al supervisor y al mercado.

Como en otras industrias, el progreso en la tecnología de la información ha sido un gran factor de cambio para el sistema financiero. Ha reducido los costes de transacción de manera drástica, ha creado nuevos y más baratos canales de distribución de los servicios e incluso ha transformado la noción de mercado financiero.

Ante las enormes oportunidades que han abierto el cambio en el modelo de regulación y el progreso tecnológico, la industria financiera ha respondido con una gran ola de innovación y adaptación acelerada. Este proceso ha sido especialmente intenso en los mercados mayoristas, que se han globalizado de forma notable. En los últimos años han surgido varias multinacionales de los servicios financieros que actúan en los tres sectores tradicionalmente separados. Al mismo tiempo, la estructura y la operativa de las principales Bolsas y del resto de mercados de valores se está adaptando a este nuevo entorno, con un conjunto de alianzas entre grandes grupos.

La anunciada revolución en los mercados minoristas asociada a Internet ha quedado desmentida por la realidad. La relación física y de confianza con los clientes sigue siendo esencial en el negocio minorista. Pero los nuevos canales de distribución y comunicación irán poco a poco aumentando la movilidad y cambiando la naturaleza de las relaciones con los clientes.

En la Unión Europea, este proceso de transformación ha sido más intenso y más estructurado, pues se trataba de incorporar de forma plena el sistema financiero al mercado interior, a través de la integración de los mercados nacionales. Para lograrlo se ha construido un nuevo modelo de regulación, con un sector de bancavalores y otro de seguros. La base de este modelo es la libertad de entrada mediante establecimiento y libre prestación de servicios, la definición de normas prudenciales mínimas comunes que funcionan con reconocimiento mutuo y la remisión del grueso de las normas de conducta a las autoridades del Estado de destino.

Hasta ahora, el modelo europeo de regulación ha sido bastante exitoso para impulsar la integración en el ámbito mayorista. No obstante, aunque todavía es pronto para calibrar los efectos de la aplicación efectiva del Plan de Acción de Servicios Financieros —PASF (2)—, la mayoría de los análisis apuntan a unos resultados poco satisfactorios en la integración minorista.

Este diagnóstico es problemático para la pretensión del proyecto de integración financiera europeo de contribuir de forma decisiva al aumento del bienestar con el horizonte 2010. No se pone en duda la magnitud de los beneficios económicos de la integración mayorista, que ha sido estimada en diversos trabajos (3) y que se están haciendo evidentes ya en algunos ámbitos. Pero, en cualquier caso, parecen existir grandes beneficios económicos potenciales en los principales servicios financieros minoristas: cuentas corrientes, depósitos, crédito hipotecario, crédito al consumo, fondos de inversión, fondos de pensiones, seguros de vida y no vida.

Para tratar de desentrañar las claves del retraso relativo de la integración minorista, es esencial estudiar la relación entre el grado de competencia y la regulación. Con ese propósito, se aborda, en primer lugar, el análisis, en términos de economía del bienestar, de la relación óptima entre regulación y competencia dentro del mercado de servicios financieros minoristas; en segundo lugar, se revisa el debate sobre el grado de competencia actual y se repasan las propuestas existentes para impulsar la integración minorista, con especial referencia a las de la Comisión Europea; por último, se avanzan algunas ideas para lograr una relación fecunda entre competencia y regulación en los próximos años que permita dar un salto definitivo en la integración minorista.

La visión que se expone en el artículo se inspira en gran medida en la experiencia española, que resulta muy esclarecedora para el tema objeto de análisis. Y es que España cuenta con uno de los modelos de banca minorista más eficientes del mundo. El tipo de relación que se ha conseguido desarrollar en nuestro país entre competencia y regulación explica gran parte de este éxito.

II. ANÁLISIS NORMATIVO DE LA COMPETENCIA EN LA INTEGRACIÓN FINANCIERA MINORISTA

Si en los mercados que analizamos la información fuera perfecta, no se dieran efectos externos, el consumo de los servicios fuera siempre rival y excluible y resultara posible comprar y vender cualquier servicio, entonces el problema sería sencillo. Ante la inexistencia de fallos de mercado, la regulación debería ser nula para asegurar un equilibrio general competitivo con mercados contingentes (de acuerdo con el modelo de Arrow y Debreu). En este equilibrio con activos financieros, todos los riesgos serían asegurables porque existiría un sistema

de mercados completos para todos los períodos y estados de la naturaleza.

Todos los costes y beneficios sociales estarían perfectamente reflejados en los precios de mercado y, por tanto, las decisiones individuales basadas en costes y beneficios privados maximizarían también el bienestar social. Los poderes públicos deberían en este caso evitar cualquier interferencia, limitándose a proveer la base institucional mínima para el funcionamiento del mercado, en particular mediante la protección de los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos.

Es dudoso que exista algún mercado real que se acomode al exigente patrón del primer teorema fundamental de la economía del bienestar. Los mercados de servicios financieros minoristas están muy alejados de él, porque en ellos la presencia de fallos de mercado es significativa. Los fallos más importantes, que justifican la intervención del sector público con la regulación como instrumento principal, son los siguientes (4):

— *La información asimétrica*. La transferencia de recursos y de riesgos característica de las transacciones financieras se realiza normalmente entre agentes con distintos conjuntos de información. El resultado es un conflicto de interés que se trata de atenuar a través del diseño de los contratos. Las PYME y los hogares que contratan préstamos tienen mejor información que la entidad prestamista sobre su perfil de riesgo y sobre el uso que hacen del dinero. El beneficiario de un seguro de salud conoce mejor su estado físico que la entidad aseguradora. Y entre la información del emisor de un valor y el inversor minorista que lo adquiere suele haber un abismo en calidad y cantidad. Los fenómenos de selección adversa y de riesgo moral que genera la información asimétrica afectan a la eficiencia del mercado y pueden acabar comprometiendo su funcionamiento.

— *El carácter de bien público de la estabilidad financiera*. La confianza sobre la que se asienta el funcionamiento ordenado de las instituciones (las entidades de depósito en particular), infraestructuras y mercados del sistema financiero es un bien no rival y cuyo consumo para las entidades no es, en general, excluible. Esta situación puede generar incentivos para comportamientos individuales de usuario gratuito, que elevarían el nivel de riesgo del sistema, comprometiendo su estabilidad.

— *Las externalidades negativas de la quiebra de una entidad de depósito*. El riesgo de liquidez inherente a la actividad bancaria hace que la quiebra de una entidad pueda generar contagio al resto del sistema, multiplicando los costes sociales por encima de los costes privados de una liquidación.

— *Los fallos de coordinación asociados a la incertidumbre*. La dificultad para evaluar los riesgos con probabilidades objetivas, y los sesgos a los que se ve sometida la toma de decisiones de los agentes, se traducen en ciclos de optimismo y pesimismo en la percepción de los riesgos, que acentúan el perfil cíclico de la economía real.

En presencia de fallos de mercado, la competencia por sí sola no dará lugar a un equilibrio de mercado óptimo. La naturaleza de algunos de los fallos que caracterizan los mercados financieros minoristas puede hacer que una intensificación de la competencia acabe empeorando la ineficiencia de la asignación final.

El caso más reciente e ilustrativo a estos efectos es el del mercado de hipotecas de alto riesgo estadounidense (*subprime*). Como explican Mason y Rosner (2007), este segmento del mercado hipotecario se desarrolló con gran rapidez a principios de esta década en un contexto de fuerte competencia entre intermediarios no bancarios no regulados. Los préstamos así originados se vendían de forma casi inmediata a bancos de inversión para su transformación, combinación y posterior venta en el mercado de capitales. En un entorno de tipos de interés históricamente bajos y fuerte apreciación del valor de las viviendas, la competencia intensa en este mercado sin una regulación adecuada produjo, en 2005 y 2006, una relajación absoluta de la disciplina en la concesión de crédito.

La inexistencia de incentivos a la búsqueda y revelación de información condujo a las entidades a ofrecer productos que rebajaban artificialmente las cuotas iniciales y generaban un riesgo elevado de aumento brusco posterior. La inflexión del precio de la vivienda y la subida de los tipos de interés ha provocado un fuerte aumento de la morosidad y de las ejecuciones hipotecarias. Más allá de las consecuencias sobre los mercados financieros globales derivadas de la forma en que se ha transmitido este riesgo, la debacle de las *subprime* vuelve a evidenciar el peligro de la competencia intensa en un entorno con mala o nula regulación.

La necesidad de regulación nos sitúa en el incómodo, pero inevitable, terreno del segundo óptimo. En primer lugar, como recuerda la teoría positiva de la Hacienda pública, los reguladores pueden perseguir objetivos privados y no sociales. En el ámbito de los servicios financieros, algunos

autores han encontrado evidencia de la existencia de fenómenos de captura del regulador por parte de la industria. Y habiendo asistido a numerosas discusiones sobre servicios financieros minoristas en la Unión Europea, podemos reconocer que el peso que en las posiciones mantenidas por algunos estados miembros tienen los intereses de la industria es notable.

Pero incluso si se adopta el supuesto de que los reguladores persiguen como único objetivo la corrección de los fallos de mercado, el resultado ya no podrá ser un óptimo de Pareto. La regulación genera distorsiones en el comportamiento de los agentes privados y puede tener también un efecto adverso sobre la competencia, con el consiguiente coste de eficiencia. Además, es preciso tener en cuenta la reacción posible de los agentes a la hora de diseñar y aplicar las medidas regulatorias.

En definitiva, una vez asumido que el óptimo no existe, lo aconsejable es tratar de combinar una regulación eficaz, orientada a la corrección de los fallos de mercado, con el más alto nivel de competencia posible. Se trata de alcanzar un equilibrio lo más cercano al óptimo, sacando el máximo provecho de la relación simbiótica entre competencia y regulación. Si la regulación es incapaz de introducir los incentivos adecuados, la competencia intensa tenderá a empeorar la asignación final. Por otra parte, si la regulación es buena pero la competencia languidece, no se estarán aprovechando los beneficios potenciales de eficiencia productiva y asignativa.

Pero la competencia en el contexto de los servicios financieros minoristas de la UE se enfrenta a problemas adicionales. En primer lugar, la movilidad de los clientes es reducida; valoran el mantenimiento de relaciones estables y de confianza con los proveedores y el cambio les ocasiona costes psicológicos no desdeñables. En este punto habría que distinguir, desde una perspectiva normativa, entre las preferencias de los clientes y los factores institucionales o derivados de prácticas contrarias a la competencia de los proveedores. En principio, todo lo que derive de la preferencia de los clientes no será perjudicial para la eficiencia, aunque no se acomode al modelo teórico de la competencia perfecta. Pero es indudable que la baja movilidad tiende a generar poder de mercado y puede facilitar prácticas anticompetitivas por parte de la industria (5).

En segundo lugar, la diversidad de regulaciones nacionales puede generar una distorsión a la competencia. La atribución al Estado de acogida de la facultad para promulgar gran parte de las normas de conducta y algunas obligaciones de información tiende a atenuar esta distorsión, haciendo que todos los proveedores concurran, en el mismo mercado, sujetos a las mismas normas. Pero no desaparece; en muchas ocasiones, las diferencias en la regulación son un factor adicional a la hora de decidir dónde se realiza la actividad financiera (arbitraje regulatorio) o a qué proveedor se adquiere.

Por último, la fiscalidad es otra fuente de distorsiones sobre la competencia que actúa en un doble plano. En el ámbito nacional, la legislación tributaria puede dificultar la competencia, introduciendo costes en el cambio de proveedor (6). En el plano transfronterizo, la fiscalidad puede llevar a discriminar a los proveedores extranjeros o a entorpecer el buen funcionamiento del mercado interior.

III. LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA COMPETENCIA Y EL DEBATE SOBRE LA POLÍTICA PARA IMPULSARLA

1. La difícil estimación del grado real de competencia

La investigación económica reciente relativa a la situación de la competencia en el mercado financiero minorista de la UE (muy centrada en el sector bancario) no arroja resultados concluyentes. La dificultad para obtener una conclusión robusta no sólo respecto al estado de la competencia, sino también respecto a su evolución en los últimos años, deriva de las peculiaridades del mercado.

Un primer problema es la delimitación del mercado relevante; una mayoría de estudios trabajan con mercados nacionales, aun reconociendo que la dimensión real de los mercados minoristas suele ser local o, al menos, regional. Un segundo problema deriva de la dificultad de determinar productos que resulten comparables entre sí (en términos de precio), debido a las diferencias en la fiscalidad, la regulación de protección al cliente y la legislación civil.

a) *La persistencia de barreras institucionales*. La Comisión Europea considera que el pleno despliegue de las libertades fundamentales del Tratado se ve limitado en el ámbito del sector financiero minorista por un conjunto de barreras relacionadas con la regulación y la actuación de los supervisores nacionales. La OCDE distingue cuatro tipos de barreras en el sector bancario: restricciones a la entrada doméstica, restricciones a la entrada extranjera, trabas geográficas o sectoriales a la actividad y propiedad pública de entidades de crédito.

A pesar del mercado interior, varias de estas barreras están presentes en la UE, habiendo países que se sitúan por encima de la media de la OCDE en el índice compuesto que calcula esta organización.

Las limitaciones a la actividad son particularmente preocupantes para la competencia cuando afectan al ámbito geográfico, como sucede en Alemania con las *Sparkassen*. Aunque también existen respecto a la actividad sectorial, son menos frecuentes y su impacto en la competencia es menor. En cuanto a la propiedad pública de entidades de crédito, Alemania sigue destacando dentro de un marco de escasa presencia pública en el sector, acompañada también por Polonia y Portugal. La Comisión Europea amplía el análisis de la implicación directa del sector público en el sector bancario, incluyendo las ayudas públicas (medidas que benefician a unas entidades frente a otras a través de avales, inyecciones de capital u otras) y los incentivos fiscales a determinados productos. En este ámbito, la Comisión ha cosechado avances significativos para limitar el impacto competitivo de estas medidas.

También se han registrado progresos notables en los obstáculos a la entrada en los mercados nacionales de la UE mediante operaciones de fusión o adquisición. Esta fórmula de entrada al mercado se considera particularmente eficaz en el ámbito minorista, donde los clientes valoran mucho la confianza en los proveedores y el entorno institucional afecta de manera notable al tipo de productos que se pueden comercializar. A instancias del ECOFIN, la Comisión estudió los obstáculos a la consolidación transfronteriza, basándose en una consulta exhaustiva. Concluyó que existía un problema real, porque el porcentaje del valor de las operaciones de consolidación transfronteriza en el sector financiero sobre el total era muy inferior a la media del conjunto de sectores económicos (20 frente a 45 por 100). La primera medida concreta en que se ha plasmado esta iniciativa es la directiva que modifica el procedimiento de evaluación por parte de los supervisores de la entidad adquirida de las razones prudenciales que podrían justificar una oposición.

Sin esperar a la entrada en vigor de esta directiva, el mercado ha respondido a esa afirmación de voluntad política con una aceleración del proceso de consolidación transfronteriza. Quizás el símbolo de que las pulsiones proteccionistas estaban en retirada fue que las adquisiciones de dos entidades de crédito italianas, que generaron gran parte de la controversia política, finalmente se han consumado.

Otro avance significativo, y todavía no evidente, se ha producido en el sector de los servicios de inversión. El nuevo marco de regulación introducido por la Directiva de Mercados de Instrumentos Financieros (Mifid) tiene un efecto potencial sobre la competencia muy positivo, pues desmantela las barreras más importantes que quedaban en este mercado. Por una parte, se establece como regla general la competencia entre los tres modos posibles de ejecución de órdenes: mercados regulados, sistemas multilaterales de negociación e *internalización* (ejecución dentro de las entidades). Por otra parte, se armonizan las normas de conducta relativas a aspectos como la prevención de conflictos de interés o el tratamiento de las órdenes de los clientes, lo cual facilitará de manera notable la entrada en los mercados nacionales. No obstante, habrá que ver si las ganancias de eficiencia derivadas de esta mayor competencia llegan de manera efectiva a los clientes minoristas. Porque es cierto que los primeros beneficiados de la mayor capacidad de las entidades para internalizar órdenes serán los grandes clientes institucionales. Por eso es muy importante que el marco de transparencia previa a la negociación y el principio de la mejor ejecución se cumplan de manera escrupulosa en la práctica, lo cual supone un desafío considerable para la supervisión.

b) *Concentración y otros indicadores estructurales*. De acuerdo con el paradigma tradicional de estructura/conducta/resultados, la clave para determinar el grado de competencia es la relación entre el grado de concentración (medido normalmente por la cuota de mercado de las tres o de las cinco primeras entidades y el índice Herfindahl-Hirschmann) y los indicadores de comportamiento financiero de las empresas.

Las tendencias recientes apuntan a un aumento del grado de concentración, resultado de un proceso de consolidación con sesgo doméstico, y a una mejora de los indicadores de rentabilidad. A primera vista, se podría pensar que estas tendencias pueden haber tenido un efecto negativo sobre el grado de competencia, que limitara los efectos positivos de los avances hacia la integración en la regulación comunitaria.

Las conclusiones a este respecto del documento de trabajo que acompaña a la investigación de la Comisión sobre el sector bancario minorista son las siguientes:

— La cuota de mercado media para UE de las tres primeras entidades se sitúa alrededor del 50 por 100, siendo superior en los

nuevos estados miembros y en algunos países pequeños de la UE-15. Los países con menor grado de concentración en el mercado nacional son Italia, España y Alemania.

— Ajustando estos resultados mediante el análisis de los mercados regionales, se observa que el grado de concentración en Alemania a este nivel es muy superior al del mercado nacional.

— La tasa de rentabilidad media de las entidades de crédito de la UE (medida como el beneficio de explotación sobre los ingresos totales) en 2004 se estima en el 29 por 100. España e Irlanda tienen tasas superiores, así como las ratios de eficiencia más bajas (mejores); por el contrario, Alemania, Austria y Bélgica tienen tasas de rentabilidad más bajas y ratios de eficiencia más altas.

A la vista de estos datos y de la heterogeneidad de combinaciones, es difícil sacar conclusiones sobre el impacto del aumento de la concentración en el grado de competencia.

c) *Contestabilidad y poder de mercado efectivo*. Para tratar de acercarse más a la estimación del grado efectivo de poder de mercado en el sector financiero minorista, puede utilizarse un enfoque más moderno de economía industrial basado en la contestabilidad y en indicadores reales de fijación de precios. Desde esta perspectiva, es posible que un mercado con elevada concentración sea altamente competitivo, siempre que no existan barreras a la entrada. Los estudios empíricos señalan que el impacto de las barreras a la entrada de empresas del exterior incide particularmente en los márgenes precio-coste (OCDE, 2006). Este tipo de mercado puede corresponder al de países de la UE pequeños, pero con un alto nivel de integración con sus vecinos (Holanda y Bélgica, Finlandia y Suecia).

Un ejemplo muy ilustrativo del desarrollo de la competencia a través de la entrada transfronteriza dentro de la UE es el mercado de depósitos español. Según ha recordado la Comisión Europea, se trata probablemente del segmento del mercado minorista donde mayores son los indicios de integración a través de fuerzas competitivas, que se observan por ejemplo en los tipos de interés pagados. En España, la sucursal de un banco holandés ha logrado hacerse con 13.500 millones de euros en depósitos, un 2,2 por 100 de cuota de mercado con datos de junio de 2007, en un corto período de tiempo y utilizando principalmente canales a distancia.

Algunos trabajos recientes también arrojan conclusiones más optimistas respecto al grado de competencia existente en los mercados financieros minoristas de la UE. Carbó *et al*. (2008) analizan la consistencia de un conjunto de indicadores estructurales y no estructurales (índice de Lerner y Estadístico H) del nivel de competencia en el sector bancario para catorce países europeos en el período 1995-2001. El resultado de su estimación inicial muestra contradicciones entre los indicadores estructurales y los no estructurales. Para refinar el ejercicio, introducen un conjunto de variables adicionales que pueden afectar al nivel de los indicadores estructurales. Por ejemplo, la posición del ciclo financiero afecta a los ingresos, y por tanto, a la rentabilidad.

El resultado de esta segunda estimación indica una mayor consistencia entre los indicadores y, lo que es más importante, un nivel de competencia real más elevado del que se supone habitualmente.

En definitiva, el paisaje de la competencia en el sector financiero minorista es muy variado y todavía insatisfactorio globalmente, a pesar de indicios de un fortalecimiento de las fuerzas competitivas.

2. El enfoque de la Comisión y el debate abierto

Tras el largo proceso de consulta y reflexión interna que cristalizó en el *Libro blanco* (European Commission, 2005), la Comisión decidió que los mercados minoristas debían ser uno de los focos principales de atención en su actuación para el quinquenio 2005-2010. Partía de la idea de que la integración en el ámbito minorista ha progresado de forma insuficiente y de la existencia de beneficios económicos sustanciales no aprovechados. Aunque una parte importante de los problemas tienen que ver con la regulación financiera, la Comisión ha subrayado la necesidad de complementar la acción en esta materia con una utilización más activa de la política de la competencia en el sector.

Las ideas de la Comisión sobre regulación se han presentado recientemente en un *Libro verde* sobre mercados financieros minoristas sometido a consulta. En él se contemplan tres objetivos fundamentales y un conjunto de iniciativas asociadas a ellos:

— Reducir los precios, aumentar la calidad y ampliar las opciones de elección para los consumidores.

— Aumentar la confianza de los consumidores.

— Aumentar la autonomía de los consumidores.

El primer objetivo es el que incide de manera más directa en las condiciones de la oferta y se desdobla en dos. Por una parte, la Comisión, en línea con las conclusiones de las investigaciones sobre banca minorista y seguros a las empresas, pretende conseguir un reforzamiento de la competencia actuando particularmente en los mercados de servicios de pago (con especial atención a las tarjetas), en los registros de información sobre riesgo de crédito, en los mecanismos de cooperación entre entidades y en las prácticas de fijación de precios y venta de servicios relacionados. Por otra parte, la Comisión pretende explorar vías nuevas para conseguir que la divergencia en la normativa de protección al consumidor no obstaculice innecesariamente la entrada a los mercados. Entre las opciones barajadas, ha vuelto a recuperar la idea de los regímenes opcionales comunitarios para productos concretos. Se trataría de definir (fundamentalmente mediante la regulación, pero con posibilidad de complementariedad con estándares de la industria) un conjunto de productos sencillos con unos requisitos comunes en términos de protección al consumidor. Las entidades que quisieran acogerse a ellos podrían comercializar estos productos sin trabas ni requerimientos adicionales en todo el mercado interior.

En torno a este conjunto de ideas de la Comisión, se ha generado un debate sobre cuáles son los principales problemas y cómo habría que afrontarlos. Tratando de simplificar, una de las corrientes de opinión, que ha tenido hasta ahora cierta influencia en el enfoque de la Comisión, sitúa las principales dificultades en lo que entiende constituyen anormalidades en el funcionamiento de un modelo de mercado canónico. Por ejemplo, se consideran síntomas de un funcionamiento deficiente tanto el bajo volumen de contratación transfronteriza de productos como la disparidad por países en los resultados financieros de las empresas. Otro elemento central de atención para esta corriente es el peso que en algunos mercados minoristas tienen las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. Entre otras razones, se ha señalado que este factor puede ser un obstáculo a la entrada a través de fusiones y adquisiciones, y que la cooperación entre estas entidades puede en ocasiones tener efectos perniciosos sobre la competencia.

Otro enfoque del problema hace más hincapié en las divergencias en la regulación de los productos, las barreras naturales y la falta de un régimen de protección a los consumidores uniforme (7). Desde esta perspectiva, el énfasis en las operaciones de fusión y adquisición es exagerado, máxime si se tiene en cuenta su efecto sobre el grado de concentración en los mercados.

IV. IDEAS PARA UNA ALIANZA FECUNDA ENTRE COMPETENCIA Y REGULACIÓN

La idea de que es necesario un nuevo impulso político para hacer efectivos los beneficios potenciales de una mayor integración financiera minorista goza de un apoyo casi generalizado. El muy diligente trabajo de la Comisión ha puesto encima de la mesa un conjunto de iniciativas concretas para alcanzar este objetivo. Aun así, las condiciones objetivas para conseguir progresos reales en el horizonte de 2010 no son del todo favorables.

La disposición a aceptar nuevas iniciativas de regulación comunitarias es escasa después del vertiginoso ritmo de producción normativa que requirió la adopción del Plan de Acción de Servicios Financieros. Esta actitud generalizada, que afecta desde a la industria hasta a la propia Comisión, limita seriamente las posibilidades reales de actuación, dada la centralidad de la regulación en la estructura de mercado.

Por otra parte, las medidas avanzadas por la Comisión son muy numerosas, pero poco concretas, en particular en cuanto al instrumento en que se van a plasmar. Esta situación contrasta con la del PASF, en el que figuraba con claridad en qué ámbitos se consideraba necesaria una norma comunitaria. La tendencia a mantener abierta la elección del instrumento es sin duda una saludable práctica de mejor regulación, pero también se está convirtiendo en algunos casos en una coartada para excluir la utilización de propuestas normativas (8).

Así pues, la suerte del proceso está abierta. Y probablemente sería necesario definir una estrategia clara para inclinar la balanza hacia los avances reales. A continuación se ofrecen algunas ideas sobre cómo articular una estrategia que consiga aprovechar al máximo la simbiosis entre la competencia y la buena regulación.

1. Política de la competencia

Tanto la actitud firme mantenida recientemente en algunos casos significativos, como los planes de la Comisión para afilar la aplicación de los instrumentos antimonopolio en el sector financiero minorista, van en la buena dirección. La objeción que se puede hacer, dados la complejidad de la

tarea y el tiempo que previsiblemente pasará hasta obtener resultados, es la ausencia de unas prioridades y principios de actuación claros. En particular, sería deseable que el trabajo de la Comisión se concentrara en las barreras a la entrada y en aquellos ámbitos donde haya indicios evidentes de prácticas potencialmente restrictivas de la competencia que además resulten onerosas para los consumidores. El encaje de los sistemas de pago con tarjeta en la SEPA, en condiciones que al menos no vayan en detrimento de la competencia, es un primer desafío de gran envergadura en el que no se observan progresos tangibles hasta el momento. También pueden ser muy útiles las medidas para evitar que la práctica de la venta cruzada se utilice para abusar de una posición dominante y para mejorar la movilidad de los clientes.

Frente a estas prioridades, sería bueno que la Comisión refinara su análisis sobre las implicaciones para la competencia del sector de entidades de crédito no societario. Estas entidades deberían dejar de ser sospechosas únicamente debido a su propia naturaleza jurídica. No sólo las formas distintas a la sociedad anónima tienen pleno reconocimiento en el ordenamiento comunitario y nacional, sino que además su actividad genera unos réditos sociales considerables. Los problemas deben abordarse caso por caso, máxime cuando las características de estos sectores varían mucho de un país a otro.

Es muy posible que factores como la restricción geográfica de la actividad o la pervivencia de ciertos privilegios explícitos o implícitos en su actividad puedan resultar nocivos para la competencia. El caso alemán puede ser ilustrativo a este respecto. Pero no se debe extrapolar a otras latitudes. El ejemplo de las cajas de ahorros en España es elocuente: la supresión de las restricciones geográficas y la competencia en igualdad de condiciones con los bancos han permitido reforzar notablemente el grado de competencia en el sistema bancario español, que es sin duda uno de los pilares que explica su sobresaliente fortaleza relativa. Aunque haya quien no conciba la economía de mercado sin la sociedad anónima, lo esencial es que todas las empresas compitan en igualdad de condiciones.

2. Productos opcionales estandarizados y sencillos

Los avances en la integración serán escasos si no se consigue superar la fragmentación de productos asociada a la diversidad de normas de protección a los clientes. Las dos recetas tradicionalmente enfrentadas para poner fin a la situación actual no parecen tener futuro.

La aplicación generalizada de la regulación del estado de origen a los productos minoristas, que han defendido durante años el Reino Unido y otros países pequeños exportadores de servicios financieros, no parece realista. Sigue siendo atractiva como fórmula para eliminar las restricciones a la oferta de servicios en toda la UE, pero tropieza con la exorbitante exigencia al cliente para que se amolde al régimen de su proveedor de servicios. Sería un modelo desequilibrado porque haría recaer en el consumidor la carga de conocer las normas de veintiocho estados miembros. Su teórico efecto positivo sobre la competencia se vería limitado por las posibilidades de arbitraje y las distorsiones derivadas de las diferencias nacionales.

La receta alternativa tampoco parece factible hoy. En efecto, la plena armonización de la regulación de protección al cliente, que han defendido tradicionalmente Francia, Italia y España, parece una quimera en tiempos de retracción regulatoria. Aunque esta opción sigue siendo coherente, y potencialmente muy eficaz para impulsar la integración y la competencia, los costes de implementarla (en términos de negociación y aprobación) resultan demasiado elevados.

Con el abandono de los grandes modelos generales, se impone un ejercicio de imaginación pragmático que trate de sintetizar una combinación eficaz de armonización y reconocimiento mutuo, de regulación y de instrumentos no regulatorios. Tanto la Comisión como algunos grupos de la industria están convencidos de ello (9).

Una vía prometedora es la de los productos opcionales estandarizados y sencillos. Se trataría de crear productos financieros minoristas estandarizados para toda la UE que tuvieran un régimen de protección único definido en una norma comunitaria, y que pudieran ser comercializados opcionalmente en todo el mercado interior. Idealmente, la regulación fijaría aquellos aspectos esenciales del producto, que podrían complementarse posteriormente a través de estándares de la industria o del reconocimiento mutuo de las peculiaridades nacionales. Se trataría de que su diseño se correspondiese con la variedad más sencilla (que no quiere decir menos atractiva) de los principales productos financieros minoristas: un préstamo hipotecario (quizá una modalidad a tipo variable, otra a tipo fijo y una a tipo mixto), un plan de pensiones, una cuenta corriente...

Las ventajas de este enfoque son numerosas. La más importante es que permitiría eliminar las barreras a la entrada relacionadas con la fragmentación de la regulación de protección al cliente. Según la Comisión, se trata de una barrera a la entrada directa y también un obstáculo a la entrada mediante fusión y adquisición, puesto que reduce las ventajas económicas generadas por las operaciones de consolidación. Facilitaría el aprovechamiento de economías de escala y la comparabilidad entre los precios de los productos en distintos mercados nacionales.

Pero también resultaría ventajoso desde la óptica de la demanda de servicios. Varios estudios recientes destacan la limitación en la capacidad de los consumidores para entender los productos financieros más complejos. El informe que elaboró el Comité de Servicios Financieros de la Unión Europea sobre las implicaciones del envejecimiento de la población para los mercados financieros (2006), recogía la importancia de la sencillez en el diseño de productos de ahorro a largo plazo. Si los consumidores ven ampliada su oferta actual con productos sencillos, podrán comparar precios más fácilmente y ver satisfechas sus necesidades financieras fundamentales en mejores condiciones de calidad y precio.

Y estas ventajas podrían conseguirse en principio con un coste de negociación y aprobación inferior al de la armonización total y obligatoria. La clave es que estos productos opcionales se añadirían a los ya existentes en los mercados internos, compitiendo con ellos y sometiéndolos a la prueba real del mercado.

Este enfoque se planteó ya en el proceso de consulta para la elaboración del *Libro blanco* de la Comisión, y quedó bautizado como *Régimen 26º* (ahora 28º). Recibió algunas críticas en las primeras discusiones que generó y pareció haber caído en desgracia antes de nacer. Las expectativas que había suscitado se enfriaron, como puso de manifiesto el lugar discreto que ocupó en la estrategia final de la Comisión. Pero en los últimos meses parece haber revivido. En el *Libro verde*, la Comisión vuelve a considerarlo una vía prometedora, e incluso las discusiones preliminares en el Consejo han mostrado una posición abierta hacia su aplicación.

No obstante, los productos opcionales estandarizados no serán tampoco fáciles de implementar. En particular, porque resultará muy complicado el proceso para acordar el régimen normativo básico de estos productos. Habrá que ponerse de acuerdo sobre qué se incluye en una norma comunitaria y qué se deja al reconocimiento mutuo o a los estándares de la industria. El ejemplo del mercado de instituciones de inversión colectiva (que funciona de acuerdo con el esquema opcional) es un crudo recordatorio de estas dificultades. La directiva inicial de 1985 se reformó en 2001 con dos nuevas normas cuya negociación resultó larga y prolija. A los pocos años, estas normas parecen haber quedado obsoletas y ya se está pensando en nuevas reformas.

Otra crítica que habrá que afrontar es la de que la estandarización puede ser un freno a la innovación (ESBG, 2007). No se trata de limitar la oferta de productos disponibles, sino de incorporar a ella productos que puedan cruzar las fronteras con mayor facilidad. La clave es que serán los consumidores los que tengan la última palabra sobre la contribución de estos productos a la eficiencia del mercado.

No será sencillo. Pero esta fórmula es seguramente la más factible, dadas las circunstancias actuales. Requerirá tiempo y una voluntad política reforzada, que todavía no es evidente. Es probable que las pruebas de fuego de este enfoque opcional sean el mercado hipotecario y los planes de pensiones. La Comisión publicará en breve sus propuestas definitivas para avanzar en la integración del mercado hipotecario, que es el más importante del sistema financiero, y en el que la fragmentación sigue siendo elevada. Por otra parte, tanto la Comisión como el Consejo han insistido en la importancia de aprovechar el potencial del mercado interior para impulsar el ahorro a largo plazo en un horizonte de envejecimiento de la población. La industria ha hecho propuestas recientes para lograrlo (EFR, 2007).

3. Reforzar la defensa de los intereses de los consumidores en el proceso político y legislativo europeo

Si al frente de la UE existiera un planificador benevolente y omnisciente, no resultaría difícil impulsar la integración minorista. Se podría actuar en aquellos mercados donde la supresión de barreras pudiera generar beneficios sociales netos. Pero, en la realidad, las actuaciones públicas en la UE son el fruto de un proceso político y legislativo complejo, en el que están representados muchos intereses y actores con objetivos distintos. En el Consejo se sientan los estados miembros, que quieren lo mejor para sus consumidores, pero que también se preocupan mucho de su industria financiera.

En el Parlamento, los representantes de los diversos grupos políticos son tradicionalmente proclives a los avances en la inte-

gración, aunque también escuchan con atención a los múltiples representantes de la industria que se mueven por Bruselas y Estrasburgo. Aunque existen algunas organizaciones de consumidores, su influencia es todavía limitada, debido a los costes de coordinación y organización.

En esta fase de la integración, el éxito requerirá una mayor atención a los intereses de los consumidores en el conjunto del proceso político y legislativo. Porque los cambios en los mercados minoristas tendrán que hacer frente a muchas resistencias: algunas vendrán de diversos representantes de las empresas, que se benefician en muchos casos de la fragmentación reinante, y otras incluso puede llegar de quien pretende defender a los consumidores...a su manera.

Sería necesario aplicar la filosofía de la mejor regulación con todas sus consecuencias. Es decir, cuando la evidencia disponible indique que cierta medida normativa puede generar, con razonable verosimilitud, beneficios sociales netos, la Comisión debería proponer dicha medida, y el Consejo y el Parlamento hacer un esfuerzo para aprobarla. El caso del mercado hipotecario es de nuevo ilustrativo. En 2005, la Comisión publicó un estudio, encargado a un consultor externo, que estimaba en 94.600 millones de euros (el 0,89 por 100 del PIB de la UE), el valor actual del beneficio social neto que podría generar la supresión de las barreras a la creación de un mercado integrado de préstamos hipotecarios hasta 2015. A pesar de la contundencia de esta evidencia, calculada además con criterios conservadores, no es seguro que la Comisión se decida a proponer medidas de gran alcance para conseguir que esos beneficios potenciales se hagan realidad.

V. CONCLUSIÓN

La experiencia de varios lustros de funcionamiento de las finanzas modernas nos enseña que la buena regulación y la competencia no son, en modo alguno, enemigas; al contrario, su alianza es imprescindible para lograr un sistema financiero eficiente cuya contribución al bienestar social sea significativa y sostenible en el tiempo.

La competencia consigue que los recursos se asignen a los usos más productivos y que los riesgos se evalúen, gestionen y repartan de forma eficiente. Pero este mecanismo complejo sólo funciona adecuadamente si los agentes privados tienen suficiente luz para conocer con exactitud los precios y los riesgos, así como el efecto que sus acciones tienen en el conjunto del sistema. Ése es el papel de la buena regulación.

En el ámbito minorista, conseguir una relación razonablemente óptima entre competencia y regulación es probablemente más difícil; y ello por los obstáculos naturales y también por la tendencia a regular mal en distintas medidas (mucho y mal...pero también poco y mal).

En la Unión Europea partimos de unos parámetros bastante sólidos: las vías para la acción de la competencia existen y son efectivas, aunque de forma desigual, y la preocupación por una buena regulación minorista es ampliamente compartida. Pero, siguiendo en la línea decidida de convertir la integración del sistema financiero en una palanca de revitalización económica, es preciso tomar impulso para hacer realidad la integración minorista.

La política de la competencia es necesaria, pero no será suficiente. Su eficacia será mucho mayor si va acompañada de acciones en el frente de la regulación. Gran parte del análisis ya se ha realizado, y las propuestas están sobre la mesa. Ahora queda la fase más difícil: la decisión política común de discutirlas y aprobarlas. Aunque las resistencias son notables, puede producirse una confluencia de intereses entre los consumidores, las instituciones europeas y la industria que permita dar el salto.

NOTAS

(1) La aprobación de la Ley Gramm-Leach-Bliley en 1999 fue paradigmática en este sentido, al acabar con los últimos vestigios de la prohibición de combinar la banca comercial con la banca de inversión, y la actividad de seguros que introdujo la Ley Glass-Steagall en Estados Unidos.

(2) Programa de 42 medidas para impulsar la integración del sistema financiero europeo lanzado por la Comisión en 1999. Posteriormente, el Consejo Europeo fijó la fecha de 2005 como objetivo para su aplicación efectiva, incluyéndolo dentro de la Agenda de Lisboa.

(3) El estudio de CEPR, para la Comisión Europea, *Financial market integration, corporate financing and economic growth* de noviembre de 2002, concluía que si el sector manufacturero de la UE, tuviera acceso a un mercado financiero similar al estadounidense, el producto del sector se incrementaría a una tasa anual entre 0,8 y 1 por 100, lo que implicaría un aumento permanente de la tasa de crecimiento anual del PIB del 0,2 por 100 aproximadamente. Asimismo, el estudio de London Economics, para la Comisión Europea, *Quantification of the macroeconomic impact of integration of EU financial markets*, de noviembre de 2002, estimaba que la agrupación de los mercados de bonos y acciones conduciría a la UE, en un plazo de diez años, a un nuevo equilibrio caracterizado por mayores PIB (1,1 por 100) y nivel de empleo (0,5 por 100).

(4) Ver FREIXAS y SANTOMERO (2002) para un análisis pormenorizado de los fallos de mercado en el sistema bancario.

(5) Aunque se trata de medidas muy criticadas en algunos ámbitos, la baja movilidad aconseja en algunos casos fijar límites a las comisiones, como se hace en España para las instituciones de inversión colectiva y los fondos de pensiones, con el objetivo de evitar cobros abusivos en relación con el coste. No obstante, estas medidas tienen también

un efecto de distorsión que es preciso considerar.

(6) Un ejemplo ilustrativo de este tipo de distorsiones era el tratamiento fiscal de los fondos de inversión españoles, que penalizaba la movilidad entre fondos. Finalmente, se aprobó en 2003 una modificación que permitía diferir la tributación por la ganancia patrimonial realizada con ocasión del cambio de la inversión desde un fondo a otro.

(7) Ver, por ejemplo, la respuesta de la Asociación Europea de Cajas de ahorros al *Libro verde* de la Comisión (European Savings Bank Group, 2007).

(8) El ejemplo más reciente es el cambio de opinión de la Comisión respecto a la necesidad de presentar una propuesta de directiva en el área de la compensación y liquidación de valores. Aunque ya había avanzado gran parte del contenido de esta propuesta en una comunicación de 2004, el comisario de Mercado Interior decidió finalmente optar por la autorregulación.

(9) Ver el documento sobre protección al consumidor de la European Financial Roundtable (2006).

BIBLIOGRAFÍA

BORIO, C. (2007), «Change and constancy in the financial system: implications for financial distress and policy», BIS Working Paper, nº 237, octubre.

CARBÓ VALVERDE, S.; HUMPHREY, D.; MAUDOS, J., y MOLYNEUX, P. (2008), «Cross-country comparisons of competition and pricing power in European banking», *Journal of International Money and Finance*, vol. 27, en prensa.

LONDON ECONOMICS (2005), «The costs and benefits of integration of EU mortgage markets. Report for European Commission DG-Internal Market and Services», agosto.

EUROPEAN COMMISSION (2005), *White Paper. Financial Services Policy 2005-2010*.

— (2007a), «Sector inquiry under article 17 of Regulation (EC) n.º 1/2003 on retail banking (final report)», Communication from the Commission, enero.

— (2007b), «Commission staff working document accompanying the Communication from the Commission Sector Inquiry under article 17 of Regulation (EC) número 1/2003 on retail banking (final report)», enero.

EUROPEAN FINANCIAL ROUNDTABLE —EFR— (2002), «The benefits of a working European retail market for financial services», www.efr.be.

— (2006), «Consumer protection-consumer choice. Deepening EFR´s concepts on consumer protection in retail financial services» www.efr.be.

— (2007), «Pan-European pension plans. From concept to action», junio. www.efr.be.

EUROPEAN SAVINGS BANK GROUP —ESBG— (2007), «Position paper - ESBG response to the European Commission Green Paper on Retail Financial Services in the Single Market», www.esbg.eu.

FREIXAS, X., y SANTOMERO, A. (2002), «An overall perspective on banking regulation», *Federal Reserve Bank of Philadelphia*, número 02, 1 de febrero.

MASON, J., y ROSNER, J. (2007), «How resilient are mortgage backed securities to collateralized debt obligation market disruptions?», artículo presentado en una conferencia en el Hudson Institute, febrero.

OECD (2006), *Economic policy reforms: Going for growth 2006 (2006), OECD*.

INTEGRACIÓN, ARMONIZACIÓN BANCARIA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LA UNIÓN EUROPEA

Diego ROMERO-ÁVILA

Universidad Pablo de Olavide

Resumen

Consciente del vínculo favorable entre liberalización financiera, desarrollo financiero y crecimiento económico, en este artículo presento una síntesis de los principales desarrollos que se han producido en el ámbito de la armonización bancaria en la Unión Europea durante las últimas décadas, con el objetivo de intensificar los niveles de competencia y eficiencia de los sistemas financieros. Para ello, realizo una revisión exhaustiva de todas las medidas legislativas que se han implementado, prestando especial atención a todos los cambios legislativos realizados dentro del marco de aplicación del Plan de Acción de los Servicios Financieros durante el período 1999-2005. La implantación exitosa de la mayoría de las 42 medidas legislativas por parte de los estados miembros nos hace ser muy optimistas acerca de los avances importantes alcanzados en materia de armonización bancaria.

Palabras clave: liberalización financiera, integración financiera, armonización bancaria, Plan de Acción de los Servicios Financieros, crecimiento económico.

Abstract

Being aware of the positive relationship existing between financial liberalisation, financial development and economic growth, this article presents a synthesis of the main developments that have taken place in the framework of the harmonisation of banking in the European Union in recent decades in order to intensify the levels of competition and the efficiency of financial systems. To this end, all legislative measures taken have been exhaustively reviewed, with special attention being paid to legislative changes made in the framework of application of the Financial Services Action Plan over the period 1999-2005. Successful implantation of the 42 legislative measures by the member states means that we can be optimistic about the significant progress made in the harmonisation of banking.

Key words: financial liberalisation, financial integration, harmonisation of banking, financial services action plan, economic growth.

JEL classification: G21, G28, K20.

I. INTRODUCCIÓN (*)

DURANTE más de dos décadas, numerosos estudios han mostrado los efectos positivos de la integración y el desarrollo de los sistemas bancarios y mercados bursátiles sobre las tasas de crecimiento económico a través de la eliminación de las barreras al intercambio, que permite una asignación más eficiente del capital entre los proyectos de inversión y una mejor diversificación del riesgo (1). Basándose en esta relación, gobiernos y gestores de política económica han realizado un esfuerzo considerable para mejorar el funcionamiento de los mercados financieros a través de la introducción de medidas encaminadas a liberalizar el sector, intensificando así los niveles de competencia para mejorar su grado de eficiencia. Un ejemplo reciente es el Consejo de Lisboa de marzo de 2000, que reunió a los jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea (UE), que reconocieron la importancia decisiva del establecimiento de un mercado integrado de los servicios financieros y de capitales. Esto ayudaría a conseguir unos mayores niveles de competitividad a largo plazo junto con el desarrollo crucial de la nueva economía, factores ambos necesarios para mantener a la economía europea en una senda de crecimiento elevado y sostenido. Así se contempla en el principal objetivo estratégico de la UE para los diez próximos años, que tratará de convertirla en «la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social».

Dentro de esta estrategia, el papel de los mercados financieros se considera central para estimular el crecimiento económico, mejorar la productividad y favorecer la creación de empleo en Europa. En este contexto, la introducción del euro y la consiguiente eliminación de las monedas nacionales de los países de la zona euro actúan de catalizador para la integración de los mercados financieros de la UE, al eliminar las primas de riesgo cambiario. Para la consecución de estos objetivos, el Consejo Europeo de Lisboa pidió que el Plan de Acción de los Servicios Financieros (PASF) estuviera completado para 2005 (2). Este Plan, introducido en 1999 por la Comisión Europea, tenía como objetivo intensificar los esfuerzos para la consecución de un espacio europeo único para los servicios financieros, a través de la implantación de 42 medidas legislativas durante el período 1999-2005 (3). Para ello, se establecieron tres objetivos estratégicos: 1) instaurar un mercado único de los servicios financieros al por mayor; 2) hacer accesibles y seguros los mercados minoristas, y 3) reforzar las normas de supervisión cautelar.

Tal como reconoce la Comisión Europea en los nueve informes realizados sobre el progreso en la implantación de las medidas recogidas en el PASF, la integración de los mercados financieros reportará importantes beneficios a todos los sectores de la economía a través de unos menores costes financieros para obtener capital, lo cual favorecerá la inversión y la creación de empleo. Así, la consecución de un mercado único de servicios financieros facilitará el acceso de las PYME y de las empresas de nueva creación innovadoras a la financiación mediante la constitución de fondos propios, y accediendo en condiciones más flexibles y menos costosas a los mercados de capital de riesgo, llevando a una mejor asignación del capital y a unas mayores tasas de crecimiento y de creación de empleo (4). A su vez, los consumidores dispondrán de un abanico más amplio de productos en los cuales invertir su dinero para obtener un rendimiento más elevado en sus inversiones.

En este contexto, el principal objetivo del presente artículo es presentar los principales cambios legislativos e institucionales que han tenido lugar en la UE durante las últimas tres décadas con el objetivo de liberalizar y armonizar los sistemas financieros, lo que permitirá alcanzar unos mayores niveles de competencia y eficiencia en el sector bancario. Esto, a su vez, con la finalidad de elevar las tasas de inversión, crecimiento económico y creación de empleo. Para ello, el trabajo se estructura en los siguientes apartados: en el II llevaré a cabo un breve *survey* de los principales estudios acerca del efecto de los sistemas financieros sobre la economía real; en el III repasaré la situación general al comienzo del proceso de armonización e integración financiera; en el IV me centraré en los principales cambios legislativos e institucionales tendentes a la liberalización y armonización de los sistemas financieros; en el V presentaré las nuevas propuestas legislativas que hacen efectiva la aplicación del PASF con el fin de ver realizado el potencial inexplotado en términos de crecimiento económico y creación de empleo; por último, en el apartado VI presentaré las principales conclusiones del trabajo.

II. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL NEXO ENTRE EL DESARROLLO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

El vínculo entre el sistema financiero y la economía real de los países ha sido amplio objeto de estudio por los economistas del desarrollo ya desde principios del siglo pasado. Así, autores como Schumpeter (1911), Gerschenkron (1962) y Hicks (1969) enfatizaron el hecho de que los bancos son capaces de impulsar el crecimiento tecnológico y el bienestar de las economías por medio de la canalización de los recursos financieros hacia los proyectos de inversión más lucrativos. Otros autores posteriores, como Goldsmith (1969), Mckinnon (1973) y Shaw (1973), también señalaron que una condición necesaria para que se produzca un crecimiento sostenido en las economías modernas es la existencia de un sistema financiero liberalizado y desarrollado.

Varios planteamientos teóricos dentro de la teoría del crecimiento endógeno, propugnada entre otros por Romer (1990) y Lucas (1988), dan también soporte teórico a la existencia de un vínculo positivo entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico. Algunos ejemplos son los trabajos de Saint-Paul (1992), Greenwood y Jovanovic (1990), y Bencivenga y Smith (1991). Pagano (1993) resume las tres principales vías por las que el desarrollo financiero puede afectar al crecimiento económico: 1) el incremento en la tasa de ahorro privado; 2) la mejora en la eficiencia del proceso de intermediación financiera, y 3) el incremento en la productividad total del capital.

Sin embargo, un menor grado de consenso se ha alcanzado acerca de la dirección de causalidad que caracteriza dicha relación. Por un lado, estudios como los realizados por King y Levine (1993a, b) parecen encontrar una relación causal entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico para más de ochenta países, dado que el nivel de desarrollo bancario al inicio del período de estudio resultó estar correlacionado con un mayor crecimiento del *stock* de capital, de la productividad, y del crecimiento económico durante el período 1960-1989. Por otro lado, Rajan y Zingales (1998) creen que el nivel inicial de desarrollo financiero no lleva necesariamente a mayores tasas de crecimiento económico, debido a que los intermediarios financieros suelen incrementar sus préstamos a empresas al anticipar que en un futuro se va a producir una expansión de las economías.

Una vía alternativa utilizada en el análisis de la causalidad entre la economía real y la financiera ha sido propuesta por Rajan y Zingales (1998). Estos autores tratan de determinar si el grado de desarrollo financiero causa una mejora en el crecimiento industrial, y lo hacen a través del estudio de si aquellos sectores industriales que muestran mayor dependencia de los recursos financieros externos han crecido más que los sectores menos dependientes en aquellos

países con mayor grado de desarrollo y sofisticación financiera. La evidencia encontrada apunta en esta dirección.

Paralelamente, La Porta *et al*. (1997, 1998) argumentan que el origen legal de los países es un factor condicionante fundamental de su posterior grado de desarrollo financiero. Así, aquellos países que han heredado un sistema legal de origen francés, basado en el derecho civil, presentan sistemáticamente un menor grado de desarrollo de los bancos y mercados bursátiles. Sin embargo, aquellos países cuyo origen legal es anglosajón, basado en la tradición de la jurisprudencia, se caracterizan por un mayor grado de desarrollo y sofisticación financiera. No obstante, Rajan y Zingales (2003) puntualizan que, mientras que el origen legal de los países no varía a lo largo del tiempo, el grado de desarrollo financiero sí ha sufrido importantes oscilaciones durante el siglo XX. De acuerdo con dichas pautas observadas, los autores muestran que factores como la creación de grupos de interés opuestos a la apertura de las economías domésticas y de sus sistemas financieros pueden estar detrás de la evolución de éstos a lo largo del tiempo.

Recientemente, se han analizado una serie de experimentos naturales de episodios de liberalización financiera con el objetivo de determinar su impacto directo sobre la economía real, o el impacto indirecto a través de su efecto en el grado de desarrollo y sofisticación de los sistemas financieros. En esta línea, Jayaratne y Strahan (1996) proporcionan evidencia favorable a la existencia de una relación causal entre la desregulación del sistema bancario estadounidense a escala regional y las tasas de crecimiento económico regional observadas a continuación. Los autores muestran que la calidad y la eficiencia con la que operan los intermediarios financieros norteamericanos mejoraron como resultado de la eliminación de las barreras de entrada a nuevos bancos y de apertura de nuevas oficinas que existían entre estados. Dichos cambios institucionales ocasionaron un incremento en la tasa de crecimiento económico potencial de medio punto porcentual cada año. Levine y Zervos (1998) muestran que la liberalización de los movimientos de capitales en quince economías emergentes ha traído consigo una mayor liquidez en los mercados bursátiles, lo cual mejora las posibilidades de financiación de proyectos de inversión a largo plazo, incidiendo a su vez positivamente sobre el crecimiento económico. Levine (2001) también encuentra que la eliminación de las restricciones a la entrada de bancos extranjeros mejora la eficiencia de la industria bancaria a través de una mayor competencia y una mejor monitorización de los proyectos de inversión. A su vez, un sector bancario más abierto y eficiente eleva las tasas de crecimiento económico mediante la mejora en la productividad del capital. En la misma línea, Bekaert *et al*. (2005) muestran que la liberalización de los mercados de capitales trae consigo un incremento en las tasas de crecimiento económico de aproximadamente un punto porcentual para un conjunto amplio de países. Además, la liberalización de los movimientos de capitales ejerce un efecto positivo y complementario (al generado por liberalización de los mercados de capitales) sobre el crecimiento económico.

Finalmente, encontramos dos experimentos naturales para el caso de la integración financiera en Europa. Por un lado, Romero-Ávila (2007a) investiga la relación que existe entre la armonización de la industria bancaria y el crecimiento del producto interior bruto (PIB) en la UE de los quince. Para ello, se construye un índice de armonización bancaria que recoge las fechas de transposición de las directivas bancarias durante el período 1960-2001. En la medida en que los estados miembros adoptaron estos cambios institucionales impuestos por las autoridades comunitarias a través de la introducción de directivas que tienen carácter obligatorio, podemos afirmar que cualquier relación positiva y estadísticamente significativa entre dichos cambios institucionales y las tasas de crecimiento de las economías de la UE no refleja una simple correlación contemporánea, sino una relación causal que va desde la liberalización y armonización financiera hacia un mayor crecimiento económico. Los resultados preliminares apuntan a que la armonización bancaria incrementa las tasas de crecimiento económico de los estados miembros de la UE. La principal vía a través de la cual este efecto se ha producido es la mejora en la eficiencia de las instituciones de crédito, en lugar del incremento en los niveles de intermediación financiera.

Por otro lado, Romero-Ávila (2007b) también encuentra evidencia del efecto favorable sobre el crecimiento económico de la liberalización de los movimientos de capitales y del desmantelamiento de las restricciones impuestas sobre los tipos de interés. El canal de transmisión de dicho efecto es la mejora en la eficiencia de los intermediarios financieros.

III. SITUACIÓN AL COMIENZO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN Y ARMONIZACIÓN BANCARIA

Desde la firma del Acta Única Europea en febrero de 1986, el

sector bancario en la UE ha experimentado un proceso gradual de liberalización y armonización con el objetivo de alcanzar un mercado bancario único. Para ello, se han abierto los sistemas bancarios nacionales a los socios comunitarios, lo cual ha generado que muchas entidades financieras abran oficinas más allá de sus fronteras nacionales, dando lugar a una intensificación de la competencia y, en última instancia, a una mejora en el nivel de eficiencia del sector bancario.

La liberalización del sector bancario ha tenido lugar de forma gradual a través de dos hechos fundamentales. Por un lado, los estados miembros de la UE han realizado un primer intento de desregulación de los sistemas bancarios nacionales en anticipación a la creación del mercado europeo único, desmantelando todas las restricciones impuestas sobre los tipos de interés y levantando los controles de capitales y cambio. Por otro lado, se ha producido un proceso gradual de acercamiento de la legislación que regula el sector bancario en los estados miembros con el objetivo de armonizar dichas regulaciones. De este modo, se intenta garantizar que todas las instituciones crediticias que operan en territorio comunitario estén sujetas a unos mismos niveles de regulación, asegurando así que no se distorsiona la libre competencia en los mercados bancarios. Ambos hechos son necesarios para hacer avanzar el proceso de integración financiera en la UE, lo cual mejora las condiciones bajo las cuales los agentes económicos pueden obtener recursos financieros a unos costes más bajos. La obtención de estos recursos, necesarios para llevar a cabo los planes de inversión y consumo, tiene una incidencia positiva sobre las posibilidades de creación de empleo y sobre el crecimiento de la productividad y del bienestar de las economías que forman parte de la Unión Europea.

En este sentido, Domingo-Solans (1994) señala que la integración financiera está formada por dos elementos fundamentales: la libre circulación de capitales y la integración de los mercados financieros, que incluye el mercado bancario, el de seguros y el bursátil, siendo por lo tanto un prerrequisito para la existencia de armonización en la prestación de servicios financieros la existencia de libre movilidad del factor capital.

A continuación, voy a hacer un repaso de las principales medidas llevadas a cabo con los objetivos de *a)* desmantelar las restricciones sobre la libre circulación de capitales y sobre los tipos de interés y *b)* armonizar la industria de los servicios financieros, prestando especial atención al sector bancario. Comenzaré, no obstante, con una breve descripción del entorno regulador antes de producirse los primeros intentos para liberalizar los sistemas financieros en la Unión Europea.

1. Estado general antes de la liberalización

Como es documentado por Economic Research Europe Ltd. (1996) en un estudio encargado por la Comisión Europea, hasta mediados de los ochenta la mayoría de los sistemas bancarios europeos se encontraban excesivamente regulados. Regulaciones de precios (tipos de interés de depósitos y préstamos) y de cantidades (volumen de créditos) estaban vigentes en todos los países de la UE hasta principios de los años noventa, con la excepción de Alemania y Holanda, que los liberalizaron en 1981, y Reino Unido, en 1979. Igualmente, hasta principios de los noventa, hubo controles de cambio y de movimientos de capital en Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Portugal y Suecia (5). Las autoridades monetarias en países como España, Francia, Grecia, Italia y Suecia también imponían unos coeficientes de reserva excesivos, que limitaban el grado de competitividad y eficiencia de la industria bancaria de dichos países. Además, en Bélgica, Francia, Holanda y España los principales bancos solían reunirse para fijar unos precios muy bajos para los depósitos, y en países como Austria y Grecia las autoridades monetarias establecían los tipos de interés de los préstamos, lo cual repercutía enormemente en la eficiencia del sistema bancario. Estas medidas venían normalmente acompañadas de elevados coeficientes de inversión que obligaban a las entidades crediticias a financiar los déficit públicos mediante la adquisición de deuda pública.

Junto a esto, Francia, Italia y Portugal imponían importantes restricciones a la apertura de nuevas oficinas bancarias y al establecimiento de bancos extranjeros en territorio nacional. Esto, unido al hecho de que en la mayoría de los países de la UE existía la obligación de dotar unas reservas de capital en cada oficina, llevó a que, hasta casi mediados de los ochenta, no existiera una elevada competencia en los mercados bancarios europeos. Además, en países como Bélgica, Francia, Italia, Portugal y España no se permitía a los bancos ser miembros de los mercados de valores, y el rango de actividades y servicios que podían prestar era limitado, con claras restricciones sobre operaciones de seguros y valores bursátiles. En Francia las empresas

públicas tenían acceso libre a los mercados monetarios a precios subvencionados, con el efecto negativo que eso generaba sobre la asignación del capital. En países como Austria, Alemania y España existían unos fuertes vínculos entre entidades de crédito y sociedades no financieras, lo que dejaba a las economías a merced de crisis macroeconómicas y financieras.

Tal como se observa en la segunda columna del cuadro número 1, para finales de 1993 todas las restricciones sobre precios y cantidades habían sido eliminadas, siendo España, Grecia, Irlanda y Portugal los últimos en liberalizar.

CUADRO N.º 1

LIBERALIZACIÓN DE TIPOS DE INTERÉS Y CONTROLES DE CAPITAL

Estado miembro	*Desregulación de tipos de interés*	*Liberalización de controles de capital*
Austria	1989 *	1989-1991 *
Bélgica	1990	1991
Dinamarca	1988	1982
Finlandia	1985 *	1991 *
Francia	1990	1990
Alemania	1981	1967
Grecia	1993	1994
Irlanda	1993	1985
Italia	1990	1990
Luxemburgo	1990	1990
Holanda	1981	1980
Portugal	1992	1992
España	1992	1992
Suecia	1985 *	1992 *
Reino Unido	1979	1979

* Controles de capital para Austria, Finlandia y Suecia se refieren a las restricciones relativas a inversiones y préstamos con instituciones de otros estados miembros. Para el resto de países, las fechas se refieren a la completa liberalización de los controles de capital.
Fuente: Gual (1999) y Comisión Europea.

2. Liberalización de los movimientos de capitales

El Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, en su artículo 67(1), estableció la necesidad de que, durante un período de transición hacia un mercado europeo único, los estados miembros se esforzaran en eliminar progresivamente todas las restricciones existentes a la libre circulación de capitales junto con aquellas basadas en la nacionalidad. Sin embargo, el Tratado de Roma no especificó las transacciones que debían ser liberalizadas ni los mecanismos para conseguirlo, abogando por liberalizar sólo lo necesario para asegurar el buen funcionamiento del mercado común.

Con la Primera y Segunda Directivas de la Comunidad Económica Europea (CEE) se dividieron los movimientos de capitales en varias categorías, a las cuales se les aplicaría un grado diferente de liberalización, encontrando desde inversiones directas relacionadas con propiedades inmobiliarias, que recibían la autorización automática de las autoridades competentes, hasta operaciones no permitidas, como la apertura de depósitos o cuentas bancarias y la obtención de préstamos en el extranjero. Esto, obviamente, constituía un claro obstáculo al desarrollo transfronterizo de la banca minorista.

Con la firma del Acta Única Europea se inició una etapa decisiva para la libre circulación de capitales, al equiparar ésta con la de bienes y servicios. El Acta impulsó la adopción de la Directiva 88/361/CEE, del 24 de junio de 1988, que permitió la aplicación del artículo 67 del Tratado con el objetivo de dotar al mercado único de su plena dimensión financiera. Por lo tanto, el comienzo de la liberalización completa de los movimientos de capitales entre los estados miembros entraría en vigor a partir del 1 julio de 1990 (6). Las operaciones para efectuar los movimientos de capitales recogidas en la Directiva incluían, entre otras, las inversiones directas, las inversiones inmobiliarias, las operaciones de participaciones en fondos de inversión, las operaciones sobre títulos, las operaciones en cuentas corrientes y de depósitos en entidades financieras, los préstamos y los créditos financieros.

Con la adopción del Tratado de la UE en noviembre de 1993, el artículo 67 del Tratado de Roma fue sustituido por el Tratado de Maastricht, que aplicaría obligatoriamente el principio de completa libertad de circulación de capitales en toda la Unión Europea (7).

IV. ARMONIZACIÓN FINANCIERA Y BANCARIA

1. Legislación básica

El primer paso en el proceso de armonización bancaria tuvo lugar con la adopción por parte del Consejo Europeo de la Directiva 73/183/CEE, que establecía el principio de libertad de establecimiento y prestación de servicios

financieros en otros estados miembros por parte de los bancos y otras entidades financieras. También se recogía la necesidad de aplicar el principio de «trato nacional» de modo que todas las entidades, tanto nacionales como extranjeras, operando en un mismo mercado estuvieran sujetas a las mismas reglas de supervisión prudencial. Sin embargo, en la práctica, esta directiva apenas afectó al sector bancario, dado que aún existían importantes restricciones a la libre circulación de capitales, además de la obligación que tenían todas las sucursales de dotar un capital mínimo.

Con la adopción de la Primera Directiva de Coordinación Bancaria (77/780/CEE), por la que se establecen las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas referentes al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, se dio por primera vez una definición de institución de crédito como toda entidad «cuya actividad consiste en recibir del público depósitos u otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia». Esta directiva también realizó el primer esfuerzo para establecer el principio de supervisión y control por parte de la autoridad competente del país de origen. Sin embargo, tal y como apunta Dermine (2002), en la práctica una institución crediticia operando en varios estados miembros necesitaba una autorización de las autoridades de cada país de acogida y, en general, estaba sometida a un conjunto diferente de medidas de supervisión y control prudencial en cada uno de ellos.

Fue con la adopción de la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria, del 15 de diciembre de 1989 (89/646/CEE), cuando se dio un paso importante en el objetivo de crear un mercado bancario único. Inspirada en el Acta Única Europea, que enmendó el Tratado de Roma, esta directiva reemplazó la idea de una armonización detallada de la actividad bancaria mediante un enfoque reglamentista por un enfoque más pragmático, basado en la «armonización de lo esencial». Este nuevo enfoque buscaba establecer una serie de normas mínimas de supervisión prudencial que permitieran a los bancos europeos establecerse y competir en igualdad de condiciones dentro de la UE, a la vez que se asegurara la estabilidad y solvencia del sector bancario. Como derivación de una armonización suficiente, se trataba de lograr un reconocimiento mutuo de las autorizaciones y sistemas de control prudencial, permitiendo así la concesión de una autorización única. Esto significaba que toda entidad crediticia y ciertas instituciones financieras autorizadas a ejercer su actividad en su país de origen obtendrían una autorización o licencia bancaria única, que les permitiría prestar sus servicios en cualquier otro estado miembro de la UE sin necesidad de obtener una autorización adicional de las autoridades del país de acogida.

Asociada a la licencia bancaria única, se estableció una lista con las actividades concretas que podían llevar a cabo los bancos bajo un enfoque de banca universal (existente en países como Alemania y España), que incluía desde la captación de depósitos hasta operaciones de inversión ligadas al mercado de capitales (8). Junto a esto, esta directiva aplicaría, en materia de control, un marco regulador común de la supervisión prudencial y la solvencia bajo el principio de la supervisión por parte del estado miembro de origen (9). Esto aseguraba el hecho de que la misma autoridad que otorgaba la licencia bancaria única a una entidad sería la que controlara y supervisara el ejercicio de su actividad, independientemente del lugar de operación.

Aunque los estados miembros podían establecer unas normas cautelares y de control por encima de los estándares europeos establecidos en la Directiva, ningún estado miembro tendría incentivo para hacerlo, ya que eso perjudicaría a las entidades nacionales que operasen en países con una legislación más laxa en condiciones de desventaja competitiva. De igual modo, la Segunda Directiva Bancaria (SDB) dio lugar a un proceso de desregulación competitiva en el rango de actividades bancarias que estaban permitidas en los diferentes estados miembros, lo cual llevaría a los países a converger hacia un modelo de banca universal.

Algunas de las medidas cautelares de supervisión prudencial recogidas en la SDB incluían el establecimiento de una dotación de capital de un mínimo de cinco millones de euros (10) y claras limitaciones en la participación accionarial de los bancos en sociedades no financieras de hasta el 15 por 100 de los recursos propios del banco y de hasta el 60 por 100 para el conjunto de todas las participaciones.

2. Normas cautelares y de supervisión

Era de esperar que la liberalización de los controles de capital y la aplicación del principio de mutuo reconocimiento incrementasen enormemente la actividad bancaria transfronteriza, lo cual traería consigo la intensificación de la competencia y que los bancos asumieran mayores riesgos con el objetivo de permanecer en el sector. Por ello, la SDB abogó

por la introducción de mayores medidas cautelares, la mejora de la transparencia en la contabilidad de los bancos y medidas para proteger a los consumidores de servicios financieros. Por ello, algunos autores han considerado la armonización bancaria en la UE como un movimiento hacia el aumento de las regulaciones impuestas sobre el sector.

Entre las medidas cautelares para mejorar la supervisión prudencial nos encontramos con la Directiva 83/350/CEE, posteriormente enmendada por la Directiva 92/30/CEE, que abogan por una vigilancia y supervisión con base en las cuentas consolidadas de las entidades de crédito y de los grupos bancarios, aunque la matriz no sea una entidad de crédito, sino un *holding* financiero de empresas. También se establece que cuando exista más de una autoridad competente para la vigilancia prudencial de las entidades de crédito y las empresas financieras, los estados miembros se verán obligados a organizar la coordinación entre ellas.

Asimismo, la Directiva 89/299/CEE, posteriormente enmendada por las directivas 91/633/CEE y 92/16/CEE, regula el funcionamiento de los fondos propios de las entidades crediticias. Éstos sirven para absorber las pérdidas no cubiertas por un volumen suficiente de beneficios, además de como criterio para evaluar la solvencia. La directiva proporciona una definición homogénea de los fondos propios, que se dividen en dos categorías en función de la calidad de los elementos: fondos propios de base (*tier-1 capital*), que incluyen principalmente capital suscrito por accionistas, reservas de capital y valores negociables de período indeterminado de maduración; mientras que los fondos propios complementarios (*tier-2 capital*) comprenden elementos de los cuales pueden disponer las entidades de crédito por un período limitado de tiempo, como ocurre con los préstamos subordinados. Además se establece que los fondos propios no deben representar más del 100 por 100 de los fondos propios de base, y la inclusión de determinados elementos de los fondos complementarios, como los préstamos subordinados, no puede superar el 50 por 100 de los fondos propios de base.

Una medida complementaria a los fondos propios es el establecimiento del coeficiente de solvencia, que es el instrumento legal que asegura un grado suficiente de capitalización de las entidades de crédito (11). El coeficiente de solvencia se computa como el cociente entre los fondos propios y el valor ajustado a los riesgos de impago asociados a cada partida de su activo y a sus partidas fuera de balance. La Directiva 89/647/CEE establece una clara distinción entre el grado de riesgo asociado a los saldos acreedores particulares y las cuentas de orden, y a algunas categorías específicas de prestatarios. A su vez, se distingue entre la naturaleza y el origen de los prestatarios: bancos centrales y gobiernos centrales (que en el caso de los estados miembros estarían sujetos al 0 por 100), entidades crediticias y sector no bancario (que tendría una ponderación del 100 por 100). El coeficiente mínimo prescrito por la directiva es del 8 por 100 (12).

La Directiva 92/121/CEE regula la supervisión y el control de las operaciones de gran riesgo, que se caracterizan por sobrepasar el 10 por 100 del valor de los fondos propios de una entidad de crédito. Se fijan algunos límites, como son que una entidad de crédito no podrá contraer riesgos cuyo valor total supere el 25 por 100 de sus fondos propios con un solo cliente o el 20 por 100 si la empresa es vinculada. El límite acumulado de grandes riesgos será del 800 por 100 de los fondos propios.

Las medidas cautelares y de supervisión presentadas hasta ahora tienen como objetivo el control de riesgo de crédito. Sin embargo, conforme ha ido avanzando el proceso de integración financiera en Europa, las entidades de crédito se han visto cada vez más envueltas en operaciones que conllevan riesgos de mercado no cubiertos por la directiva referente al coeficiente de solvencia. Ésta es la razón por la que se creó la Directiva 93/6/CEE, de adecuación de capital, que proporciona una cobertura adecuada de las posiciones de mercado asociada a operaciones con tipos de interés y con las cotizaciones de valores bursátiles, común a entidades de crédito y sociedades de inversión. Esta directiva trata de aportar un marco complementario para la supervisión de los riesgos de mercado, como son los riesgos de posición, de liquidación, de contraparte y de tipo de cambio, asociados con la recepción, transmisión y/o ejecución de las órdenes de inversión, así como de la gestión de carteras de inversión o de instrumentos financieros. Las autoridades competentes podrán permitir que las entidades de crédito calculen las exigencias de capital en lo que respecta a su cartera de negociación con arreglo a la Directiva 89/647/CEE, siempre que la cartera de valores de negociación no exceda normalmente del 5 por 100 (y en ningún caso del 6 por 100) de su actividad total, y el total de las posiciones de la cartera de negociación no exceda normalmente los quince millones de euros (y en ningún caso los veinte millones).

A través de la Directiva 2000/12/CE, la UE ha codificado en un único texto las principales directivas relativas al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, incluyendo así la Directiva 73/183/CEE, sobre supresión de las restricciones a la libertad de establecimiento y a la libre prestación de servicios en materia de actividades por cuenta propia de los bancos y otras entidades financieras; la Directiva 77/780/CEE, modificada por la Directiva 89/646/CEE, sobre la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas referentes al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio; la Directiva 89/299/CEE, relativa a los fondos propios de las entidades de crédito; la Directiva 89/646/CEE, para la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio; la Directiva 89/647/CEE, sobre el coeficiente de solvencia de las entidades de crédito; la Directiva 92/30/CEE, relativa a la supervisión de las entidades de crédito de forma consolidada, y la Directiva 92/121/CEE, sobre supervisión y control de las operaciones de gran riesgo de las entidades de crédito.

Conforme ha ido avanzando el proceso de integración financiera, también se ha dado un impulso importante a la concentración y consolidación en el sector financiero europeo a través de la formación de conglomerados financieros que cubren las actividades llevadas a cabo por el sector bancario, las compañías de seguros y las sociedades de inversión. Esto aumenta claramente los riesgos de sufrir episodios de crisis sistémicas en los mercados financieros. De ahí la necesidad de introducir la Directiva 2002/87/CE (considerada como una prioridad esencial por el PASF), que propone una legislación cautelar específica para los conglomerados financieros, mediante la definición de métodos de cálculo de solvencia y de los fondos propios del grupo, con el fin de complementar la legislación cautelar sectorial aplicable a las entidades de crédito, las compañías de seguros y las sociedades de inversión.

3. Normas de contabilidad y transparencia en la información

Dado el aumento de la actividad bancaria transfronteriza como resultado de la liberalización de los movimientos de capitales y de la aplicación del principio de reconocimiento mutuo, las autoridades comunitarias se hicieron eco de la necesidad de conseguir una mayor comparabilidad entre las cuentas anuales y las cuentas consolidadas de las entidades bancarias en beneficio de acreedores, deudores y el público en general. Con la adopción de la Directiva 86/635/CEE sobre las cuentas anuales y las cuentas consolidadas de los bancos y de otras entidades financieras, se estableció un balance con idéntica estructura, contenido, nomenclatura y terminología para las partidas del balance de todas las entidades de crédito de la Comunidad. Esta directiva enmendaba la Cuarta Directiva 78/660/CEE y la Séptima Directiva 83/349/CEE (ambas sobre el derecho de sociedades), relativas a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad, pues éstas consideraban la posibilidad de que los estados miembros eximieran a los bancos, otras instituciones financieras y empresas de seguros de su ámbito de aplicación. A su vez, las directivas 94/8/CE y 99/60/CE modifican la Directiva 78/660/CEE en lo relativo a la revisión de los importes expresados en ecus.

Junto a estas medidas, encontramos dos directivas que regulan las obligaciones contables de las sucursales bancarias. Así, la Directiva 89/117/CEE se refiere a las obligaciones en materia de publicidad de los documentos contables de las sucursales, establecidas en un estado miembro, de entidades de crédito y de entidades financieras con sede social fuera de dicho estado miembro. A su vez, la Undécima Directiva 89/666/CEE hace referencia a la publicidad de las sucursales constituidas en un estado miembro por determinadas formas de sociedades sometidas al derecho de otro estado. Estas directivas tratan de que las sucursales de entidades con sede social en otro estado miembro publiquen los documentos relativos a las cuentas anuales de sus establecimientos en su conjunto tal como hayan sido controlados y publicados por la sociedad, en lugar de separadamente.

Dentro del marco establecido por el PASF, la adopción de la Directiva 2001/65/CE, por la que se modifican las directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE y 86/635/CEE en lo que se refiere a las normas de valoración aplicables en las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como de los bancos y otras entidades financieras, ha permitido a éstas la aplicación del método contable del «valor razonable», que es el valor que normalmente se asimila al valor actual de un instrumento financiero en el mercado en comparación con su coste histórico.

Más recientemente, la Directiva 2003/51/CE ha enmendado las directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE, 86/635/CEE y 91/674/CEE, sobre las

cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedades, bancos y otras entidades financieras y empresas de seguros, con el objetivo de armonizar las normas contables de aplicación a las sociedades no sujetas al Reglamento 1606/2002 (13). Esto se consigue mediante la aplicación de las normas internacionales de contabilidad a las empresas que conservan las directivas contables como legislación básica. A su vez, la Directiva 2006/43/CE hace referencia a la auditoría legal de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas, por la que se modifican las directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE y se deroga la Directiva 84/253/CEE, reforzando así el marco de protección contra los escándalos financieros mediante unas disposiciones que establecen la calidad, transparencia e independencia de los controles de calidad, junto con la aplicación de normas internacionales en materia de auditoría.

4. Medidas de protección de los consumidores

Conforme progresa el proceso de integración financiera, impulsado principalmente por los servicios mayoristas, el sector minorista está adaptándose también a las nuevas condiciones impuestas por el mercado único de servicios financieros que requieren un mayor nivel de protección de los consumidores. Conscientes de esto, y del hecho de que la creación de un mercado común de crédito al consumo traería grandes beneficios por igual a los prestamistas, a los fabricantes, a los mayoristas y minoristas, así como a los proveedores de servicios, las autoridades comunitarias propusieron las directivas 87/102/CEE y 90/88/CEE, que tenían por objeto aproximar las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los estados miembros relativas al crédito al consumo para proteger al consumidor contra las condiciones abusivas de crédito. Estas directivas tratan de asegurar que el consumidor reciba información adecuada sobre las condiciones y el coste del crédito, y sobre sus obligaciones. Dicha información debe incluir el porcentaje anual de cargas financieras por el crédito (que se define como el porcentaje de los costes totales del crédito sobre el montante total de crédito recibido, expresado en porcentajes anuales) o, en su defecto, el importe total que el consumidor tiene que pagar por el crédito. La Directiva 90/88/CEE proporciona una única fórmula matemática de cálculo del porcentaje anual de cargas financieras para el conjunto de la Comunidad, y determina los componentes del coste del crédito a utilizar para su cálculo, mientras que la Directiva 98/7/CE aporta algunas precisiones adicionales relativas al cálculo de dicho porcentaje.

Por su parte, la Directiva 93/13/CEE define las cláusulas abusivas en todos los contratos celebrados con consumidores, incluyendo los contratos asociados a productos financieros. Esta directiva define un contrato abusivo como aquél que establece unas condiciones en claro detrimento del consumidor. Más reciente es la propuesta de directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a los contratos de crédito a los consumidores, por la que se modifica la Directiva 93/13/CEE [COM(2002)443]. Con esta propuesta, la Comisión trata de establecer las condiciones idóneas para alcanzar un auténtico mercado interior, garantizar un nivel elevado de protección de los consumidores y aumentar la transparencia de la normativa comunitaria refundiendo las tres directivas anteriores en un solo texto (14). Esto debe traer importantes beneficios para los consumidores, que experimentarán un descenso de los tipos de interés debido al incremento de la competencia y a la apertura de los mercados nacionales a los prestamistas extranjeros. Esta directiva también establece la necesidad de suministrar una serie de informaciones obligatorias de carácter precontractual, con el objeto de que el consumidor pueda comparar las distintas ofertas, y una información contractual que incluirá el importe total del crédito, el tipo de interés anual efectivo global, la duración y los gastos asociados al crédito solicitado.

En cuanto a la legislación comunitaria sobre contratos a distancia en materia de servicios financieros, encontramos la Directiva 2002/65/CE relativa a la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores, que se aplica a los servicios bancarios, de seguros y de inversión, incluidos los fondos de pensiones negociados por algún medio a distancia (teléfono, fax o internet) donde no existe una presencia física simultánea de las partes del contrato. Su principal objetivo es proporcionar una mayor protección al consumidor en el momento de negociar y celebrar contratos con un proveedor establecido en otro estado miembro. Esta directiva modifica la Directiva 90/619/CEE, derogada por la Directiva 2002/83/CE relativa a los seguros de vida, la Directiva 98/27/CE relativa a las acciones de cesación, y la Directiva 97/7/CE, que, en su ámbito de aplicación, no cubría los servicios financieros.

Una medida directa para proteger a los depositantes cuando exista indisponibilidad de depósitos es la Directiva 94/19/CE, relativa a los sistemas de garantía de depósitos, que busca mantener la

confianza del depositante, garantizándose así la estabilidad del sistema bancario en su conjunto. Esta directiva establece que los sistemas de garantía de depósitos oficialmente reconocidos en un estado miembro cubrirán también a los depositantes de sucursales situadas en un estado miembro que no sea el del domicilio social de la entidad de crédito, asegurándose de este modo un nivel mínimo armonizado de garantía de depósitos, independientemente del lugar de la UE en que éstos estén ubicados. El nivel mínimo armonizado de garantía cubierto por la directiva será de 20.000 euros, y el porcentaje mínimo cubierto será del 90 por 100 de los depósitos agregados de cada depositante con el límite de 20.000 euros.

Una medida considerada como una prioridad esencial por el PASF ha sido la Directiva 2001/24/CE, del Parlamento Europeo y el Consejo, relativa al saneamiento y a la liquidación de las entidades de crédito. En caso de quiebra de una entidad de crédito con sucursales en otros estados miembros, se trata de garantizar la aplicación de un procedimiento único de liquidación para todos los acreedores e inversores de la Comunidad. Para ello, la liquidación y el saneamiento de una entidad de crédito se llevarán a cabo mediante un procedimiento de insolvencia único incoado en el estado miembro donde la entidad tenga su domicilio social, respetando así el principio del control del país de origen introducido en la SDB, y posteriormente recogido en la Directiva 2000/12/CE, de codificación. Esta medida ha sido fundamental para evitar que, en caso de quiebra, se puedan plantear conflictos de competencias entre autoridades de varios estados miembros, ayudando a garantizar un trato de igualdad para todos los acreedores, independientemente de su residencia.

5. Medidas para luchar contra el fraude y la falsificación de medios de pago

Con la introducción del euro y el avance del proceso de integración financiera, las autoridades comunitarias se han hecho eco de la necesidad de potenciar la prevención y la lucha contra la delincuencia organizada en el sector financiero, que abarca el blanqueo de dinero, el fraude financiero y la falsificación del euro, a veces con miras a financiar el terrorismo internacional. La legislación actual en esta materia la forman esencialmente tres directivas: 91/308/CEE, 2001/97/CE y 2005/60/CE. Todas ellas tienen como objetivo mejorar el intercambio de información y la cooperación internacional con el fin de evitar que se use el sistema financiero para cometer fraude. La tercera directiva, relativa al blanqueo de capitales, hace especial énfasis en la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales y para la financiación del terrorismo. Para ello se introducen una serie de medidas como la prohibición de que las entidades de crédito y otros establecimientos financieros abran cuentas o libretas de ahorro anónimas o la creación de unidades de información financiera en los estados miembros con el fin de analizar y comunicar a las autoridades competentes la información existente en relación con un posible caso de blanqueo de capitales o de financiación del terrorismo. Una medida adicional ha sido la Directiva 2000/35/CE, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, en pos de respetar los plazos de pago en las transacciones comerciales, ya que los retrasos de pago llevan aparejados importantes costes administrativos y financieros que suponen un claro obstáculo para los intercambios transfronterizos.

Estas medidas han sido completadas por el Reglamento 1889/2005, relativo a los controles de la entrada o salida de dinero efectivo de la Comunidad, y por la Decisión Marco del Consejo, de 28 de mayo de 2001, relativa a la lucha contra el fraude y la falsificación de los medios de pago distintos del efectivo. El Reglamento trata de prevenir el blanqueo de capitales mediante una cooperación aduanera eficaz. Para ello, se establece que toda persona física que entre o salga de la Comunidad con un importe de dinero efectivo igual o superior a 10.000 euros estará en la obligación de declarar dicho importe a las autoridades competentes.

6. Medidas para mejorar el funcionamiento de los sistemas de pago

En materia de sistemas de pago, la Directiva 97/5/CE establece las exigencias mínimas de información y ejecución para las transferencias transfronterizas en las divisas de los estados miembros y en euros, cuyo importe no sobrepase los 50.000 euros. La Directiva obliga a las entidades a poner a disposición de sus clientes la información sobre las condiciones aplicables a las transferencias transfronterizas (comisiones y tipo de cambio utilizado en la conversión), además de establecer las obligaciones para la entidad del ordenante que acepta la orden de pago, o entidad intermediaria elegida por la entidad del beneficiario, en caso de que haya algún problema en la ejecución de la transferencia. Por lo tanto, esta medida encaminada a armonizar el funcionamiento de los sistemas de pago trata de favorecer unas

transferencias rápidas, fiables y menos costosas en toda la Unión Europea.

Esta medida ha sido completada por el Reglamento 2560/2001, sobre los pagos transfronterizos, que incluye no sólo las transferencias transfronterizas sino también las operaciones de pago electrónico y los cheques transfronterizos. Este reglamento busca la no discriminación, a través de la aplicación de las mismas tarifas, entre los pagos transfronterizos en euros efectuadas en el interior de un estado miembro y los efectuados entre dos estados miembros diferentes. Estas normas son únicamente aplicables a los pagos transfronterizos por un importe máximo de 50.000 euros (12.500 hasta el 31 de diciembre de 2005) efectuados dentro de la Comunidad por toda entidad autorizada para realizar pagos transfronterizos, quedándose fuera del ámbito de aplicación los cheques. En pos de alcanzar unos mercados minoristas abiertos y seguros, la Comisión también lanzó, dentro del marco establecido por el PASF, la Comunicación relativa a los pagos de poca cuantía y poco onerosos en el mercado interior [COM(2000)36], tratando de acercar los gastos asociados a pagos transfronterizos a los correspondientes a los pagos nacionales.

La Directiva 98/26/CE, relativa a la firmeza de la liquidación en los sistemas de pagos y de liquidación de valores, y que aparece recogida en el PASF, establece una normativa común para proteger a los participantes en estos sistemas en caso de que se produzca la insolvencia de un participante. Para ello se establece que las órdenes de transferencia y la compensación se puedan exigir legalmente, las órdenes de transferencia no puedan revocarse una vez cursadas al sistema y la insolvencia de un participante no pueda tener efectos retroactivos. Esta medida se ha considerado vital para el funcionamiento eficaz de los sistemas transfronterizos de pago y liquidación de valores, lo cual ha facilitado la libre circulación de capitales y la prestación de servicios financieros en toda la Unión Europea (15).

Junto a estas medidas está la Directiva 2002/65/CE, relativa a la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores de servicios bancarios, de seguros y de inversión, que trata de reforzar la protección de éstos, y la Recomendación 87/598/CEE, relativa a un código europeo de conducta en materia de pagos electrónicos, que busca la normalización de los sistemas de tarjetas de pago de modo que se garantice el libre acceso de todos los titulares de tarjetas a las diferentes redes de distribución. Por último, la propuesta de directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre servicios de pago en el mercado interior, por la que se modifican las directivas 97/7/CE, 2000/12/CE y 2002/65/CE [COM(2005)603], persigue la creación de un mercado único de pagos europeos para 2010 similar a los mercados de pagos nacionales actuales.

Una norma prevista en el PASF, que ha impulsado enormemente la prestación transfronteriza de servicios financieros al por menor a través del comercio electrónico, ha sido la Directiva 2000/28/CE, que ha permitido la inclusión de los establecimientos de dinero electrónico dentro del campo de aplicación de la Directiva 2000/12/CE, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio (16). A su vez, la Directiva 2000/46/CE proporciona el marco legal sobre el acceso a la actividad de las entidades de dinero electrónico y su ejercicio, así como la supervisión cautelar de dichas entidades, permitiendo a las no bancarias emitir dinero electrónico siempre que se haga con carácter no profesional. Puesto que la actividad de estos establecimientos consiste únicamente en la transformación de una forma de dinero en otra, la directiva considera esta nueva forma de pago de manera neutra, sometiendo a los establecimientos de dinero electrónico a unas obligaciones menos arduas que las que incumben a los bancos. Así, por ejemplo, estas entidades no tienen la obligación de aplicar la legislación en materia de garantía bancaria, ya que los fondos recibidos no son considerados como depósitos, y el régimen de vigilancia cautelar establece unas exigencias en materia de capital mínimo inicial de sólo un millón de euros frente a los cinco millones de euros para los bancos, y de fondos propios de sólo el 2 por 100 de los compromisos financieros vinculados al dinero electrónico en circulación (17).

Una última medida, también introducida dentro del PASF, es la Directiva 2002/47/CE sobre acuerdos de garantía financiera, que trata de facilitar a los estados miembros la aplicación de un marco común de validez y ejecutabilidad de las garantías asociadas a transacciones internacionales de valores, lo cual reportará mayor confianza al inversor, y una mayor integración y eficiencia de los mercados financieros. No obstante, esta directiva sólo cubre aquellas transacciones donde la garantía financiera sea o bien dinero en efectivo o instrumentos financieros muy líquidos, como valores negociables, excluyendo así elementos como la propiedad inmobiliaria o comercial.

7. Medidas para armonizar la actividad de instituciones financieras no bancarias

Como es bien conocido (18), la SDB otorgó el pasaporte o licencia única para prestar servicios financieros en otros estados miembros mediante un criterio basado en la definición institucional, y no con base en las actividades llevadas a cabo por una entidad, puesto que la SDB es aplicable únicamente a las instituciones cuya definición entra dentro del ámbito de aplicación de la Primera Directiva de Coordinación Bancaria. Una vez obtenida la licencia por parte de la entidad, ésta podía realizar todas las actividades recogidas en el anexo I de la SDB, que incluía desde la captación de depósitos hasta operaciones de inversión ligadas al mercado de capitales. Esta combinación beneficiaba claramente a aquellos países con un sistema de banca universal. De modo que en aquellos países, como el Reino Unido, donde existía una clara segmentación entre la actividad comercial de los bancos (basada en la captación fondos y la concesión de préstamos) y la actividad realizada por sociedades de inversión ligadas al mercado de capitales, estas últimas se encontraban en una situación claramente de desventaja, al no poder disfrutar de los beneficios del principio de reconocimiento mutuo.

Con el fin de proporcionar un «campo de juego nivelado» para entidades bancarias y no bancarias que prestan servicios de inversión, las autoridades comunitarias extendieron el principio de reconocimiento mutuo a las sociedades de inversión no bancarias de dos formas. Por un lado, permitiendo la creación de sociedades subsidiarias no bancarias, y por otro, a través de la introducción de directivas aplicables a las sociedades de inversión y a los organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM).

7.1. *Sociedades de Inversión*

La Directiva 93/22/CEE, relativa a los servicios de inversión en el campo de los valores negociables, sigue la filosofía de la SDB en tanto en cuanto combina los principios de «armonización de lo esencial», de reconocimiento mutuo y de supervisión por parte de las autoridades del estado miembro de origen. Por lo tanto, en virtud de la licencia única, las empresas de inversión autorizadas en su país de origen a prestar servicios de inversión también podrán hacerlo en otros estados miembros a través de la apertura de una sucursal, o en régimen de prestación de servicios sin contar con una sucursal. La supervisión cautelar de las empresas de inversión se efectuará por las autoridades competentes del estado miembro de origen, aunque en materia de la observancia de las normas de conducta serán las autoridades competentes del país de acogida las que actúen basándose en el principio del interés general (19). Esta directiva supuso un importante avance en la integración financiera paneuropea, ya que liberalizó el acceso de las sociedades de inversión no bancarias a las bolsas de valores y a los mercados de instrumentos financieros transfronterizos.

Esta directiva fue acompañada por la Directiva 93/6/CEE, de adecuación de capital de sociedades de inversión y entidades de crédito, que proporciona el marco para la evaluación de los riesgos de mercado a los que se enfrentan las entidades de crédito y las sociedades de inversión, tratando de aportar una cobertura adecuada de los riesgos de posición, de liquidación de contraparte y de tipo de cambio asociados con la recepción, transmisión y/o ejecución de las órdenes de inversión, así como de la gestión de carteras de inversión o de instrumentos financieros. Esta directiva establece un capital mínimo de 125.000 euros para las sociedades de inversión que presten dichos servicios y que tengan en depósito los fondos y/o los valores de sus clientes, y de 730.000 euros para las demás sociedades de inversión. Asimismo, se dota de un marco para la supervisión de las sociedades de inversión sobre una base consolidada idéntico al que regula la supervisión de las entidades de crédito, y para el seguimiento y control de las operaciones de gran riesgo (20).

Con el fin de adecuar la legislación sobre el capital de los bancos y otras instituciones de inversión a las nuevas disposiciones desarrolladas por el Comité de Basilea, formado por los países del G-8, la Comisión ha introducido dentro del PASF la Directiva 2006/48/CE, que constituye una refundición de la Directiva 2000/12/CE, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, además de la Directiva 2006/49/CE sobre la adecuación del capital de las empresas de inversión y las entidades de crédito, que refunde a su vez la Directiva 93/6/CEE. Esta directiva garantiza, por lo tanto, que se aplique dentro de toda la UE el nuevo marco internacional relativo a las exigencias de capital adoptado por el Comité de Basilea sobre control bancario, denominado Acuerdo de Basilea II, a la vez que establece una nueva serie de requisitos en materia de cooperación e intercambio de información entre las autoridades de supervisión competentes (21). Estas directivas contribuirán a dotar de un «campo de juego nivelado» a todas las entidades

de crédito y sociedades de inversión en el área de la supervisión cautelar.

Por su parte, la Directiva 97/9/CE, relativa a los sistemas de indemnización de los inversores, exige a los estados miembros la implantación de, al menos, un sistema de indemnización de los inversores con el objetivo de proteger a éstos cuando una empresa de inversión sea incapaz de cumplir sus obligaciones. El nivel mínimo de indemnización por inversor es, en principio, de 20.000 euros, y el porcentaje mínimo cubierto será del 90 por 100 de las pérdidas, con el límite de 20.000 euros. Por lo tanto, solamente los pequeños inversores se beneficiarían de estos sistemas de indemnización. No obstante, los estados miembros están autorizados a proporcionar una cobertura más elevada si así lo desean (22).

Con el fin de preservar la integridad de un incipiente mercado único de valores mobiliarios y aumentar la confianza de los inversores en el nuevo entorno caracterizado por la continua aparición de nuevos productos y nuevas tecnologías, la intensificación de las operaciones transfronterizas y la internacionalización de los mercados financieros, la Directiva 2003/6/CE (prevista en el PASF), relativa a las operaciones con información privilegiada y a la manipulación del mercado, ha introducido una serie de medidas que ayudarán a combatir el abuso de mercado (23), a la vez que se garanticen unas condiciones de competencia equitativas para todos los protagonistas económicos de los estados miembros. El ámbito de aplicación de la directiva lo forman los mercados regulados, y cualquier otro tipo de mercado donde se puedan efectuar operaciones con información privilegiada o manipulaciones del mercado asociadas a instrumentos financieros negociados en mercados regulados. Las directivas 2003/124/CE y 2003/125/CE desarrollan la Directiva 2003/6/CE en lo referente a la definición y revelación pública de la información privilegiada y a la definición de la manipulación del mercado, y en lo relativo a la presentación imparcial de las recomendaciones de inversión y revelación de conflictos de interés, respectivamente. A su vez, el Reglamento 2273/2003 desarrolla la directiva de abuso de mercado en lo relativo a las exenciones para los programas de recompra de acciones propias y para la estabilización de instrumentos financieros.

Otros dos elementos clave del PASF para la consecución de un mercado mayorista único en la UE son la Directiva 2003/71/CE, sobre el folleto que debe publicarse en caso de oferta pública o admisión a cotización de valores mobiliarios, y la Directiva 2004/109/CE, sobre la armonización de los requisitos de transparencia relativos a la información sobre los emisores cuyos valores se admiten a negociación en un mercado regulado. La primera tiene por objeto la armonización de los requisitos relativos al establecimiento, a la aprobación y a la difusión del folleto que debe publicarse en caso de oferta pública de valores mobiliarios o de admisión a cotización de tales valores mobiliarios en un mercado regulado situado, o que opere, en el territorio comunitario. Para ello, se trata de garantizar que todos los folletos emitidos dentro de la UE contengan información clara y completa, potenciando la mayor accesibilidad via Internet. De esta forma, esta directiva, que sustituye a la Directiva 2001/34/CE sobre la admisión de valores negociables a cotización oficial y la información que ha de publicarse sobre dichos valores, establece una verdadera licencia única para los emisores de valores mobiliarios de la Unión Europea.

Por su parte, la Directiva 2004/109/CE impone la obligación de información precisa y regular a los emisores de valores mobiliarios con el fin de garantizar la transparencia y la protección de los inversores, además de la eficacia de los mercados de valores mobiliarios admitidos a negociación en un mercado regulado. La información periódica referente a la situación financiera del emisor y de las empresas que controla incluye el informe financiero anual, el informe financiero semestral del emisor de acciones u obligaciones y las declaraciones intermedias de la gestión. La exigencia de utilización de una lengua común también contribuirá a reforzar la transparencia de la información aportada.

7.2. *Organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM)*

Un primer paso para conseguir la armonización de las legislaciones de los estados miembros en materia de fondos de inversión fue dado con la adopción de la Directiva 85/611/CEE, que coordina las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre determinados OICVM, cuya principal actividad consiste en invertir en valores mobiliarios transferibles e instrumentos del mercado monetario adquiridos por inversores individuales con el objetivo de diversificar riesgos. Los fondos de inversión de estos organismos están formados por participaciones que pueden adquirirse de nuevo por el fondo o ser reembolsadas a cargo de los activos de estos organismos. Los OICVM pueden ser de tipo contractual, esto es, fondos comunes de inversión gestio-

nados por una sociedad de gestión, o alternativamente adoptar la forma estatutaria de sociedad de inversión. En virtud del principio de reconocimiento mutuo, todo fondo OICVM que obtenga la autorización oficial previa expedida por las autoridades competentes del estado miembro de origen, estará autorizado a comercializar sus fondos en cualquier otro estado miembro. No obstante, los fondos OICVM que así lo hicieran tendrán que comunicarlo a las autoridades competentes del estado de acogida mediante la entrega de los folletos completo y simplificado. Una limitación adicional es que las autoridades del país de acogida tendrán potestad para regular las disposiciones establecidas referentes a la comercialización, suscripción y nueva compra de participaciones del OICVM en su territorio. Esta directiva también establece los requisitos en materia de fondos propios, de control del riesgo global del fondo (que en ningún caso podrá ser mayor que el valor total de su cartera), y de información a los partícipes del fondo y a las autoridades de supervisión (24).

Con el fin de dar un impulso adicional a la creación de un espacio paneuropeo para los inversores, el PASF contempló la introducción de las directivas 2001/107/CE y 2001/108/CE, que modifican la Directiva 85/611/CEE, relativa a los OICVM. Por un lado, la Directiva 2001/107/CE otorgó a las sociedades de gestión, aunque no sin ambigüedades, el pasaporte único, a la vez que les permitió ofrecer servicios individuales de gestión de cartera. También se hizo un esfuerzo para mejorar la transparencia mediante la introducción de folletos simplificados. Por otro lado, la Directiva 2001/108/CE contribuyó a la eliminación de algunos obstáculos a la comercialización transfronteriza de los OICVM mediante la ampliación de la gama de productos que pueden ser gestionados por estos fondos de inversión, que pasó a incluir, entre otros valores mobiliarios, instrumentos del mercado monetario, activos líquidos financieros y derivados (25). Junto a estas medidas, la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo de 30 de marzo de 2004, titulada «Normativa aplicable a los depositarios de OICVM en los estados miembros: estudio y posible evolución» [COM(2004)207], trata de armonizar las normativas nacionales aplicables a los depositarios encargados de custodiar activos por cuenta de los inversores en OICVM, intentando garantizar un elevado nivel de protección de los inversores en toda la Unión Europea.

7.3. *Medidas adicionales sobre servicios de inversión dentro del PASF*

La introducción de la Directiva 2004/39/CE, relativa a los mercados de instrumentos financieros, por la que se modifican las directivas 85/611/CEE y 93/6/CEE y la Directiva 2000/12/CE y se deroga la Directiva 93/22/CEE a partir del 1 de noviembre de 2007 (véase Directiva 2006/31/CE), ha supuesto un importante avance en el proceso de integración de los mercados financieros, al reforzar el marco legislativo comunitario de los servicios de inversión y de los mercados regulados, tratando de crear un único marco regulador europeo para los valores mobiliarios (26). Para conseguir la armonización de las normas que regulan los servicios de inversión y el funcionamiento de las bolsas, esta directiva establece en su anexo la lista de los servicios y actividades de inversión, actividades auxiliares e instrumentos financieros, junto con las categorías de clientes considerados como profesionales. Los mayores requisitos de transparencia antes de la negociación, que conllevan la obligación de indicar los precios de compra o venta a sus clientes, tienen como objetivo garantizar la protección de los inversores, a la vez que se preserva la integridad de los mercados financieros.

En esta misma línea encontramos la Directiva 2003/41/CE, relativa a las actividades y la supervisión de fondos de pensiones de empleo, que introduce un marco regulador común que abarca la autorización para operar en otros estados miembros, las obligaciones de información y transparencia, y las normas referentes a los activos y pasivos de estos fondos (27). Por su parte, la Directiva 2003/48/CE, relativa a la fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses, trata de eliminar las disparidades entre los distintos regímenes fiscales del ahorro privado, que han supuesto un claro obstáculo a la libre circulación de capitales y a la libre prestación de servicios financieros en la Unión Europea.

Finalmente, y dada la rápida evolución de los mercados financieros, la Comisión ha introducido, en noviembre de 2006, el *Libro blanco sobre la mejora del marco del mercado único de fondos de inversió*n [COM(2006)686], que trata de hacer frente a los nuevos retos planteados mediante la simplificación del entorno jurídico y operativo de los fondos de inversión, con el objetivo de mejorar y hacer más segura la participación de los inversores en estos mercados.

7.4. *Medidas para armonizar la actividad de empresas de seguros*

En materia de mediación en los seguros, la Directiva 2002/92/CE,

prevista en el PASF, introduce un marco regulador común para facilitar, por parte de los mediadores de seguros, la colocación transfronteriza en el mercado de pólizas de seguros, reforzando a su vez la protección de los consumidores. En cuanto a los seguros distintos de los de vida, la Directiva 88/357/CEE estableció las disposiciones destinadas a facilitar el ejercicio efectivo de la libre prestación de servicios, y la Directiva 92/49/CEE instauró el sistema de licencia única para las empresas de seguros que quisieran abrir sucursales y operar en régimen de libre prestación de servicios bajo el control de la autoridad del estado miembro de origen. Más recientemente, las directivas 2002/12/CE y 2002/13/CE, recogidas en el PASF, han modificado la Directiva 73/239/CEE en lo que respecta a los requisitos del margen de solvencia de las empresas de seguros de vida y de las empresas de seguros distintos del seguro de vida, respectivamente, ambas con el fin de mejorar la protección de los consumidores en el mercado único.

En lo referente al seguro de vida, la Directiva 2002/83/CE ha refundido en un texto único y coherente todas las directivas vigentes, incluyendo así las directivas 79/267/CEE, 90/619/CEE, 92/96/CEE, 95/26/CE y 2000/64/CE, con el objetivo de simplificar la legislación relativa a la vigilancia del sector, la solvencia de las compañías de seguros y la libre prestación de servicios de seguro de vida en toda la UE. A su vez, la Directiva 2005/68/CE ha modificado las directivas 73/239/CEE y 92/49/CE, 98/78/CE y 2002/83/CE, con el fin de aportar un marco normativo armonizado para el reaseguro que reducirá los costes administrativos ocasionados por la disparidad de normas nacionales.

Otra legislación que afecta a las empresas de seguros son la Directiva 87/343/CEE relativa al seguro de crédito y al seguro de caución; la Directiva 87/344/CEE, sobre la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro de defensa jurídica; la Directiva 91/674/CEE, relativa a las cuentas anuales y las cuentas consolidadas; la Directiva 98/78/CE, relativa a la supervisión adicional de las empresas de seguros y de reaseguros que formen parte de grupos de seguros o de reaseguros; la Directiva 98/29/CE, relativa a la armonización de las disposiciones principales sobre el seguro de crédito a la exportación para operaciones con cobertura a medio y largo plazo, y la Directiva 2001/17/CE, relativa al saneamiento y a la liquidación de las compañías de seguros.

8. Medidas para crear un marco seguro y transparente para las reestructuraciones transfronterizas

Durante los últimos años, el sector financiero se encuentra inmerso en una amplia reestructuración que conlleva procesos de concentración, adquisiciones, ofertas públicas de adquisición, etc. Conscientes de este hecho, las autoridades comunitarias propusieron varias medidas dentro del PASF que pudieran garantizar un marco seguro y transparente para este proceso de reestructuración, a la vez que se respetara el principio de no discriminación a la hora de aplicar las medidas cautelares oportunas en dicho proceso. Por un lado, la Directiva 2004/25/CE, relativa a las ofertas públicas de adquisición, trata de proporcionar una base jurídica clara y transparente que impida que las reestructuraciones transfronterizas de empresas en la UE se vean distorsionadas por disparidades arbitrarias en materia de gestión empresarial entre estados miembros. En esta misma línea está el Reglamento 2157/2001 del Consejo, por el que se aprueba el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea, que tiene por objeto crear una estructura jurídica facultativa que permita a las sociedades llevar a cabo sus operaciones a escala europea dentro de un marco de protección único y racional. A su vez, la Directiva 2001/86/CE, por la que se completa el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea en lo que respecta a la implicación de los trabajadores, clarifica el ámbito de participación de los trabajadores en materia del gobierno de la empresa. Ambas medidas refuerzan la protección de los accionistas minoritarios europeos ante los cambios de control en las sociedades cotizadas y mejoran la organización de las estructuras jurídicas de las sociedades europeas.

Por su parte, la Directiva 2005/56/CE, relativa a las fusiones transfronterizas de las sociedades de capital, ofrece un marco cautelar seguro para las autoridades de supervisión con el fin de facilitar que las empresas puedan realizar concentraciones internacionales, evitando que consideraciones cautelares no especificadas en la Directiva constituyan un obstáculo real o potencial para que dicho proceso de reestructuración tenga lugar. Por último, en la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo «Modernización del Derecho de sociedades y mejora de la gobernanza empresarial en la UE - Un plan para avanzar» [COM(2003)284], se propone una revisión de las prácticas de gobierno de empresas dentro de la UE con el objetivo de detectar y eliminar los obstáculos jurídicos o administrativos que generan diferencias en los regímenes de gobierno de las empresas.

V. ¿Y QUÉ VIENE DESPUÉS DEL PASF?

En el *Libro blanco sobre la política de los servicios financieros 2005-2010*, del 1 de diciembre de 2005 [COM(2005)629], se exponen las prioridades de la Comisión Europea en materia de política de los servicios financieros desde 2005 hasta 2010, con el objeto de completar los progresos considerables alcanzados por la aplicación del PASF y eliminar los obstáculos que aún existen, principalmente en el sector minorista. Esto permitirá aprovechar el potencial inexplotado de crecimiento económico y empleo que aún ofrece el sector de los servicios financieros de la UE. Así lo pone de manifiesto un estudio encargado por la Comisión Europea a London Economics (2002) en colaboración con Pricewaterhouse Coopers y Oxford Economic Forecasting, donde se estima que la integración de los mercados financieros europeos producirá unos beneficios elevados para empresas, inversores y consumidores. Por un lado, las tasas de crecimiento económico en la UE se incrementarán anualmente en 1,1 puntos porcentuales durante la próxima década; el empleo lo hará en 0,5 puntos porcentuales, y las empresas verán abaratado su coste de financiación (0,5 por 100 para el coste del capital y 0,4 por 100 para el coste de la deuda). Por otro, los inversores podrán obtener unos rendimientos mayores por sus ahorros al poder diversificar mejor el riesgo entre un número mayor de mercados y productos financieros, y los consumidores dispondrán de un abanico más amplio de productos ofrecidos por un mercado financiero paneuropeo.

Para conseguir estos beneficios inexplotados, la Comisión considera fundamental reforzar los mecanismos de control de la aplicación efectiva de la legislación comunitaria, lo cual hace más necesaria que nunca una mayor colaboración entre los estados miembros. Para ello, la Comisión realizará anualmente un informe de los servicios financieros explicando el estado general de la transposición de las directivas recogidas en el PASF. En el cuadro número 2 se presenta la última matriz de transposición del PASF a fecha de 15 de julio de 2007, donde se pueden apreciar los importantes avances que se han producido en materia de armonización de los servicios financieros. Con la excepción de la Directiva 2004/109/CE, sobre la armonización de los requisitos de transparencia relativos a la información sobre los emisores cuyos valores se admiten a negociación en un mercado regulado, y la Directiva 2004/39/CE, relativa a los mercados de instrumentos financieros, las tasas de transposición son muy elevadas, incluso para los doce nuevos estados miembros de la Unión Europea.

Dado el continuo proceso de internacionalización, desintermediación, globalización e innovación financiera al que están expuestos los mercados financieros, la Comisión Europea es consciente de que aún quedan tareas pendientes, en materia de regulación y control de los servicios financieros, para completar la consecución del mercado único de servicios financieros de acuerdo con el marco de acción establecido en el PASF. Para ello, la Comisión ha extendido el enfoque de regulación del sector de los valores constituido por los cuatro niveles preconizados por el informe del Comité de Sabios de 2001, también conocido por Comité Lamfalussy (28), a los sectores de entidades de crédito, seguros, pensiones y fondos de inversión. Así, la Directiva 2005/1/CE modifica las directivas 73/239/CEE, 85/611/CEE, 91/675/CEE, 92/49/CEE y 93/6/CEE del Consejo y las directivas 94/19/CE, 98/78/CE, 2000/12/CE, 2001/34/CE, 2002/83/CE y 2002/87/CE del Consejo y del Parlamento, a fin de establecer esta nueva estructura organizativa de los comités de servicios financieros. Junto a esta medida, en el plano bancario se han creado recientemente el Comité Bancario Europeo (Decisión 2004/10/CE) y el Comité de Supervisores Bancarios Europeos (Decisión 2004/5/CE), que, como órganos consultivos, participan en la elaboración y aplicación de las medidas de ejecución de los principios marco definidos por las directivas y reglamentos. La creación de estos comités de supervisión y normativos tiene como objetivo concretar la realización del mercado único de servicios financieros de acuerdo con el marco elaborado por el PASF. El Comité Bancario Europeo aconseja a la Comisión e interviene en materia de legislación relativa a entidades de crédito y de inversión, mientras que el Comité de Supervisores Bancarios Europeos se encarga de supervisar que exista una aplicación coherente de la legislación bancaria europea, la convergencia de las prácticas de supervisión y una cooperación e intercambio de información entre supervisores bancarios europeos.

Dentro de este conjunto de medidas, la Comisión se ha propuesto realizar un mayor esfuerzo para: 1) clarificar y optimizar las responsabilidades de las autoridades competentes del Estado miembro de origen y de acogida, a la vez que se garantiza un mayor grado de coordinación y transparencia y una cooperación más coherente entre ambas; 2) desarrollar la cooperación intersectorial en materia de regulación,

CUADRO N.º 2

ESTADO DE TRANSPOSICIÓN DE LAS DIRECTIVAS DEL PASF A FECHA DE 15/07/2007

Acción	*Directiva*	*Fecha límite de transposición*	*AT*	*BE*	*BG*	*CY*	*CZ*	*DE*	*DK*	*EE*	*EL*	*ES*	*FI*	*FR*	*HU*	*IE*	*IT*	*LT*	*LU*	*LV*	*MT*	*NL*	*PL*	*PT*	*RO*	*SE*	*SL*	*SK*	*UK*	***Tasa de transposición por Directiva (porcentaje)***
Directiva sobre el acceso a la actividad y su ejercicio así como la supervisión cautelar de las entidades de dinero electrónico	2000/46/CE	27/04/2002	SI	SI	NE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**96**
Directiva relativa al intercambio de información con terceros países	2000/64/CE	17/11/2002	SI	SI	NE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NE	SI	SI	SI	SI	**93**
Directiva relativa al saneamiento y a la liquidación de las compañías de seguros	2001/17/CE	20/04/2003	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales	2001/97/CE	15/06/2003	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva OICVM I	2001/107/CE	13/08/2003	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva OICVM II	2001/108/CE	13/08/2003	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva que modifica los requisitos del margen de solvencia de las empresas de seguros de vida	2002/12/CE abrogada por 2002/83/CE	20/09/2003	SI	SI	NE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NE	SI	SI	SI	SI	**93**
Directiva que modifica los requisitos del margen de solvencia de las empresas de seguros distintos de los de vida	2002/13/CE	21/09/2003	SI	SI	NE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NE	SI	SI	SI	SI	**93**
Directiva sobre acuerdos de garantía financiera	2002/47/CE	27/12/2003	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva relativa a las normas de valoración aplicables en las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como de los bancos y otras entidades financieras	2001/65/CE	01/01/2004	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**

CUADRO N.º 2 (*continuación*)

ESTADO DE TRANSPOSICIÓN DE LAS DIRECTIVAS DEL PASF A FECHA DE 15/07/2007

Acción	*Directiva*	*Fecha límite de transposición*	*AT*	*BE*	*BG*	*CY*	*CZ*	*DE*	*DK*	*EE*	*EL*	*ES*	*FI*	*FR*	*HU*	*IE*	*IT*	*LT*	*LU*	*LV*	*MT*	*NL*	*PL*	*PT*	*RO*	*SE*	*SL*	*SK*	*UK*	***Tasa de transposición por Directiva (porcentaje)***
Directiva relativa a la fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses	2003/48/CE	01/01/2004	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva relativa al saneamiento y a la liquidación de las entidades de crédito	2001/24/CE	05/05/2004	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva relativa a la supervisión adicional de las entidades de crédito, empresas de seguros y empresas de inversión de un conglomerado financiero	2002/87/CE	11/08/2004	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva relativa a la comercialización a distancia de servicios financieros	2002/65/CE	09/10/2004	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva por la que se completa el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea en lo que respecta a la implicación de los trabajadores	2001/86/CE	10/10/2004	NE	SI	NE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NE	SI	NE	SI	SI	SI	SI	SI	NE	SI	SI	SI	NE	NE	SI	NE	SI	**70**
Directiva sobre las operaciones con información privilegiada y la manipulación del mercado	2003/6/CE	12/10/2004	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva por la que se modernizan la 4ª y 7ª directivas sobre derecho de sociedades en lo referente a las cuentas anuales y consolidadas	2003/51/CE	01/01/2005	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva sobre la mediación en los seguros	2002/92/CE	15/01/2005	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**

CUADRO N.º 2 (*conclusión*)

ESTADO DE TRANSPOSICIÓN DE LAS DIRECTIVAS DEL PASF A FECHA DE 15/07/2007

Acción	*Directiva*	*Fecha límite de transposición*	*AT*	*BE*	*BG*	*CY*	*CZ*	*DE*	*DK*	*EE*	*EL*	*ES*	*FI*	*FR*	*HU*	*IE*	*IT*	*LT*	*LU*	*LV*	*MT*	*NL*	*PL*	*PT*	*RO*	*SE*	*SL*	*SK*	*UK*	***Tasa de transposición por Directiva (porcentaje)***
Directiva relativa al folleto	2003/71/CE	01/07/2005	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	**100**
Directiva relativa a las actividades y la supervisión de fondos de pensiones de empleo	2003/41/CE	23/09/2005	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NP	SI	SI	SI	SI	**96**
Directiva relativa a las ofertas públicas de adquisición	2004/25/CE	20/05/2006	SI	NE	NE	SI	NP	SI	SI	NP	SI	NP	SI	SI	SI	SI	NE	SI	SI	SI	SI	SI	NP	SI	NE	SI	SI	SI	SI	**70**
Directiva relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio	2006/48/CE	31/12/2006	SI	NP	SI	SI	NP	SI	NE	SI	NC	NC	SI	SI	NP	SI	SI	SI	NP	SI	NP	SI	SI	SI	SI	SI	NE	SI	SI	**67**
Directiva sobre la adecuación del capital de las empresas de inversión y las entidades de crédito	2006/49/CE	31/12/2006	SI	NP	SI	SI	SI	SI	NE	SI	NC	NC	SI	SI	NP	SI	SI	NE	NP	SI	NP	SI	SI	SI	SI	SI	NE	SI	SI	**67**
Directiva sobre la armonización de los requisitos de transparencia relativos a la información sobre los emisores cuyos valores se admiten a negociación en un mercado regulado	2004/109/CE	20/01/2007	NE	NP	NE	NC	NC	NE	NE	NC	NE	NP	NE	NE	NC	NE	NC	NE	NC	NE	NP	NC	NC	NC	NE	NE	NC	NE	NE	**0**
Directiva relativa a los mercados de instrumentos financieros	2004/39/CE	31/01/2007	NC	NE	NE	NP	NC	NC	NP	NC	NC	NC	NC	NE	NC	NE	NE	NE	NE	NP	NC	NC	NC	NC	NE	NC	NC	NE	NE	**0**
Tasa de transposición por país (porcentaje)			**88**	**80**	**68**	**92**	**84**	**92**	**84**	**88**	**84**	**80**	**88**	**92**	**80**	**92**	**88**	**88**	**84**	**92**	**80**	**92**	**88**	**92**	**68**	**88**	**84**	**88**	**92**	

Notas: SI: Notificación recibida y verificada por la Comisión; NC: La Comisión no ha recibido notificación alguna; NP: Notificación parcial recibida por la Comisión; NE: Notificación recibida y en examen por la Comisión.
Nota explicativa sobre los acrónimos de países: AT = Austria, BE = Bélgica, BG = Bulgaria, CY = Chipre, CZ = República Checa, DE = Alemania, DK = Dinamarca, EE = Estonia, EL = Grecia, ES = España, FI = Finlandia, FR = Francia, HU = Hungría, IE = Irlanda, IT = Italia, LT = Lituania, LU = Luxemburgo, LV = Letonia, MT = Malta, NL = Holanda, PL = Polonia, PT = Portugal, RO = Rumania, SE = Suecia, SL = Eslovenia, SK = Eslovaquia, UK = Reino Unido.
Fuente: Comisión Europea.

y 3) contribuir a la convergencia internacional de las normas en materia de contabilidad, regulación, control y supervisión. También se espera avanzar en el ámbito de la banca minorista, donde el mercado de crédito hipotecario sigue muy fragmentado. Las autoridades comunitarias están tratando de fomentar la integración de los mercados hipotecarios europeos a través del asentamiento de las bases para la financiación del crédito hipotecario en los mercados de capital mediante la utilización y transferibilidad de los préstamos hipotecarios (29).

VI. CONCLUSIONES

A través de numerosos estudios en el plano teórico y empírico, se han demostrado los efectos positivos de la integración y desarrollo de los sistemas bancarios y mercados bursátiles sobre las tasas de crecimiento económico y de creación de empleo a través de la eliminación de las barreras al intercambio que permite una asignación más eficiente del capital entre los proyectos de inversión y una mejor diversificación del riesgo. Conscientes de este hecho, las autoridades comunitarias, ya en el Tratado de Roma firmado en 1957, por el que se constituyó la Comunidad Europea, introdujeron las bases para la creación de un mercado europeo único de servicios financieros. Sin embargo, durante más de dos décadas apenas se consiguió ningún avance en materia de integración financiera, debido principalmente a la existencia de controles de capitales y cambios que hacían imposible la aplicación efectiva del principio de libertad de establecimiento y prestación de servicios financieros en otros estados miembros de la UE contemplado en la Directiva 73/183/CEE.

Con la firma del Acta Única Europea en febrero de 1986, comenzó una etapa decisiva para la libre circulación de capitales, al equiparar ésta con la de bienes y servicios. La adopción de la Directiva 88/361/CEE permitió la aplicación del artículo 67 del Tratado de Roma sobre la completa liberalización de los movimientos de capitales entre los estados miembros, que entraría en vigor a partir del 1 julio de 1990, con el objetivo de dotar al mercado único de su plena dimensión financiera. Esta medida se vio reforzada por la adopción del Tratado de la UE en noviembre de 1993, por el que el artículo 67 del Tratado de Roma fue sustituido por el Tratado de Maastricht, que aplicaría obligatoriamente el principio de completa libertad de circulación de capitales en toda la Unión Europea.

La eliminación de los controles de capital, junto con la adopción de la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria del 15 de diciembre de 1989, también inspirada en el Acta Única Europea que enmendó el Tratado de Roma, hicieron avanzar enormemente el proceso de creación de un mercado bancario único. Esta directiva reemplazó la idea de una armonización detallada de la actividad bancaria, mediante un enfoque reglamentista, por un enfoque más pragmático basado en la «armonización de lo esencial». Como derivación de una armonización suficiente se trataba de lograr un reconocimiento mutuo de las autorizaciones y sistemas de control prudencial. Esto significaba que toda sociedad financiera autorizada a ejercer su actividad en su país de origen obtendría la licencia bancaria única, que le permitiría prestar libremente sus servicios en cualquier otro estado miembro de la UE sin necesidad de obtener una autorización adicional de las autoridades del país de acogida. Estas medidas fueron acompañadas por la armonización de la legislación bancaria comunitaria en materia de: 1) supervisión y control cautelar; 2) contabilidad y transparencia en la información en base consolidada; 3) reforzamiento de la protección del consumidor; 4) extensión de la licencia única a los establecimientos de dinero electrónico, sociedades de inversión, OICVM y empresas de seguros; 5) lucha contra el fraude y la falsificación de los medios de pago, y 6) mejora de los sistemas de pago y de la firmeza de la liquidación en los sistemas de liquidación de valores.

Con la introducción del euro, que actuaría como catalizador para la integración de los mercados financieros de la zona euro al eliminar las primas de riesgo cambiario, las autoridades comunitarias aprovecharon la oportunidad para avanzar hacia la completa integración financiera mediante la aplicación del PASF, que comprendió 42 medidas legislativas para el período 1999-2005. Para ello se establecieron tres objetivos estratégicos: 1) instaurar un mercado único de los servicios financieros al por mayor; 2) hacer accesibles y seguros los mercados minoristas y 3) reforzar las normas de supervisión cautelar. En este sentido, se han adoptado una serie de medidas que han reforzado el marco legislativo anterior, tales como la codificación de la actividad bancaria; la adopción de los acuerdos de Basilea II en materia de adecuación de capital de entidades bancarias y sociedades de inversión, junto con medidas de saneamiento y de liquidación de entidades de crédito, sociedades de inversión y empresas de seguros; normas relativas a la supervisión adicional de las entidades que forman parte de un conglomerado financiero; actualización de la directiva relativa

a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales, prestando especial atención a la financiación del terrorismo; aplicación de las normas internacionales de contabilidad, y la consiguiente utilización del método contable del «valor razonable» en lugar del coste histórico; la Directiva relativa a la comercialización a distancia de servicios financieros, y un conjunto de medidas encaminadas a crear un marco seguro y transparente para las reestructuraciones transfronterizas (Estatuto de la Sociedad Anónima Europea, directiva sobre ofertas públicas de adquisición, y directiva sobre fusiones transfronterizas); medidas para la armonización en materia de fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses; normas para mejorar el folleto y los requisitos de transparencia relativos a la información sobre los emisores cuyos valores se admiten a negociación en un mercado regulado, y la legislación sobre operaciones con información privilegiada y la manipulación del mercado. Como se recoge en la última matriz de transposición del PASF a fecha de 15 de julio de 2007, la implantación exitosa de la mayoría de las 42 medidas legislativas por parte de los estados miembros nos hace ser muy optimistas acerca de los avances importantes alcanzados en materia de armonización bancaria en la Unión Europea.

En un esfuerzo por completar los progresos considerables alcanzados con la aplicación del PASF y eliminar los obstáculos que aún existen principalmente en el sector minorista, la Comisión Europea ha lanzado el *Libro blanco sobre la política de los servicios financieros 2005-2010*, donde se exponen las prioridades en materia de política de los servicios financieros desde 2005 hasta 2010. Esto permitirá aprovechar el potencial inexplotado de crecimiento económico y empleo que aún ofrece el sector de los servicios financieros de la Unión Europea.

NOTAS

(*) El autor agradece los comentarios y sugerencias de Carlos Usabiaga y la financiación recibida del Ministerio de Educación y Ciencia (Proyecto SEJ2006-04803/ECON) y de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa (Proyecto de Excelencia 01252).

(1) Se recomienda la consulta de LEVINE (1997), que presenta un excelente *survey* sobre los estudios teóricos y empíricos acerca de la relación positiva entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico.

(2) Comunicación de la Comisión, de 11 de mayo de 1999, denominada «Aplicación del marco de acción de los servicios financieros: plan de acción» [COM(1999)232]. Para más detalles acerca de la implementación del PASF, se recomienda consultar la página web de la Comisión Europea: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/actionplan/index_en.htm.

(3) Estrictamente hablando, el PASF finalmente comprendió 44 medidas, ya que a las 42 iniciales se les añadió la Comunicación sobre compensación y liquidación en la UE [COM(2004)312] y el Reglamento 2560/2001 sobre los pagos transfronterizos.

(4) En la Comunicación de la Comisión «El capital de riesgo: clave de la creación de empleo en la Unión Europea» se pone énfasis en el potencial inexplotado de crecimiento y creación de empleo debido al escaso desarrollo de los mercados de capital de riesgo en la Unión Europea.

(5) En España existían restricciones sobre las operaciones asociadas a valores bursátiles extranjeros; en Italia había importantes restricciones sobre el montante que agentes no residentes podían pedir prestado y sobre el montante que agentes residentes podían obtener de entidades de crédito extranjeras; en Francia los residentes no podían abrir una cuenta bancaria en el extranjero o mantener moneda extranjera en sus cuentas, además de los límites impuestos a los bancos a la hora de prestar fondos a sociedades que operasen en el extranjero; Bélgica y Luxemburgo tenían unos controles de cambio más laxos, separando únicamente las operaciones de la balanza por cuenta corriente de las de la balanza por cuenta de capital (sistema de tipos de cambio dual). Para un repaso detallado de las principales restricciones que afectaban a precios y cantidades en la Unión Europea, se recomienda la consulta de DIXON (1991) y VIVES (1991). Para un análisis más detallado del caso español, véase VIVES (1990), y para el caso sueco y francés se recomienda consultar ENGLUND (1990) y MELITZ (1990), respectivamente.

(6) Hasta el 31 de diciembre de 1992, se había previsto un régimen transitorio para España, Grecia, Irlanda y Portugal. Sin embargo, la Directiva 92/122/CEE dio la posibilidad a Grecia de prorrogar la liberalización de algunas partidas hasta 1995, y Portugal también se benefició de una prórroga hasta 1995 debido a problemas de ajuste en el mercado de divisas. Consúltese el cuadro n.º 1 para las fechas de liberalización de los controles de capitales en los países de la Unión.

(7) A pesar de esta medida, seguía existiendo la posibilidad de discriminar a la hora de gravar transacciones de capital en función del lugar de residencia del inversor o del lugar de destino de la inversión. Así, las diferencias en el ámbito de la imposición directa eran considerables entre países europeos, con casos como el de Francia y Dinamarca que gravaban con impuestos elevados la obtención de dividendos por parte de inversores extranjeros.

(8) En el anexo I de la Directiva se reflejan todas las actividades que se benefician del reconocimiento mutuo. Éstas incluyen la captación de depósitos o de otros fondos reembolsables, la concesión de préstamos, el arrendamiento financiero, las operaciones de pago, la emisión y gestión de medios de pago como tarjetas de crédito, la concesión de garantías, transacciones asociadas con instrumentos del mercado monetario, del mercado de cambios o del mercado de capitales, las participaciones en las emisiones de títulos, el asesoramiento a empresas en materia de estructura del capital, de fusión y compra de empresas y en gestión de patrimonio, la custodia de valores negociables y el alquiler de cajas fuertes.

(9) No obstante, las autoridades competentes en materia de supervisión y control prudencial del país de acogida tendrán poder discrecional para intervenir en temas relacionados con la vigilancia de la liquidez, la política monetaria y, cuando esté justificado, para la protección del interés general.

(10) La SDB reemplazó la dotación de fondos propios a escala de sucursal por una dotación a escala de entidad bancaria. Esto convertiría en más competitiva la estrategia de expandirse a través de la apertura de nuevas sucursales. De hecho, Economic Research Europe Ltd. (1996), en un estudio encargado por la Comisión Europea, muestra que hubo un incremento en la apertura transfronteriza de sucursales del 58 por 100 en los tres años que siguieron a la aplicación de la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria.

(11) La principal Directiva que regula el coeficiente de solvencia es la 89/647/CEE, que ha sido enmendada en sucesivas ocasiones por las directivas 91/31/CEE, 94/7/CE, 95/15/CE, 98/32/CE y 98/33/CE.

(12) Para más detalles sobre el cómputo del coeficiente de solvencia, se recomienda consultar USHER (2000).

(13) Este reglamento establece la aplicación de normas internacionales de contabilidad a las empresas que cotizan en Bolsa, tratando así de garantizar la protección de los inversores al tiempo que se facilita la negociación transfronteriza de valores negociables.

(14) Todas estas medidas dejan fuera del ámbito de su aplicación los contratos inmobiliarios asociados a operaciones de crédito hipotecario, que serán abordados en el *Libro verde sobre el crédito hipotecario*.

(15) En esta misma línea, la Comunicación [COM(2004)312] trata de conseguir la liberalización completa de los sistemas de compensación y liquidación en la UE mediante la aplicación del principio de reconocimiento mutuo para dichos sistemas, y la adopción de un marco común en materia de supervisión y control.

(16) El dinero electrónico tiene soporte electrónico (tarjeta inteligente o memoria de un ordenador) y supone una nueva forma de pago alternativa a las monedas y los billetes de banco.

(17) Véase VEREECKEN (2000) para una explicación detallada de las razones por las que los establecimientos de dinero electrónico deberían estar sometidos a un régimen de vigilancia cautelar incluso menos exigente que el previsto en la Directiva 2000/46/CE.

(18) Se recomienda consultar, entre otros, a CAROSSIO (1990) y DALE (1990).

(19) En materia de supervisión cautelar, la Directiva 95/26/CE modificó las directivas 77/780/CEE y 89/646/CEE, relativas a las entidades de crédito, las directivas 73/239/CEE y 92/49/CEE, relativas al seguro directo distinto del seguro de vida, las directivas 79/267/CEE y 92/96/CEE, relativas al seguro directo de vida, la Directiva 93/22/CEE, relativa a las empresas de inversión y la Directiva 85/611/CEE, sobre determinados OIVCM, con objeto de reforzar la supervisión prudencial de dichas instituciones y coordinar el conjunto de las disposiciones que regulan los intercambios de información entre las autoridades para todo el sector financiero. A su vez, la Directiva 2000/64/CE modificó las directivas 85/611/CEE, 92/49/CEE, 92/96/CEE y 93/22/CEE en lo relativo al intercambio de información con terceros países, tratando de alcanzar una base sólida para el intercambio internacional de información que refuerce la estabilidad financiera.

(20) Esta Directiva fue enmendada por la Directiva 98/31/CE, que introdujo el marco para conseguir el reconocimiento de condiciones homogéneas internacionales que permita a las instituciones comunitarias competir con sociedades no comunitarias. Para ello se extendió el concepto de «cartera de negociación» a las posiciones de negociación en productos básicos y en instrumentos derivados sobre productos básicos expuestos a los riesgos del mercado. Una modificación adicional tuvo lugar con la adopción de la Directiva 2002/87/CE sobre la normativa cautelar aplicable a los conglomerados financieros, con el objetivo de homogeneizar la normativa cautelar de los grupos de inversión y de los conglomerados financieros.

(21) Para una explicación de los principales cambios que trae consigo la adopción del nuevo enfoque a la hora de calcular el capital regulatorio mínimo necesario, se recomienda consultar SALINAS (2007).

(22) Es interesante mencionar el debate que ha existido sobre si la naturaleza de los riesgos asumidos por las sociedades de inversión y las entidades de crédito justifican unos niveles de cobertura similares (véase, por ejemplo, DALE, 1990, y CAROSSIO, 1990). Mientras que las sociedades de inversión obtienen la mayoría de sus recursos de los mercados monetarios mayoristas, las entidades de crédito los obtienen de los depósitos. No obstante, en tanto en cuanto las entidades bancarias están participando cada vez más en operaciones de inversión asociadas a los mercados de capitales (lo que se ha llamado proceso de desintermediación de los balances), una importante caída en las bolsas de valores podría acarrear importantes pérdidas tanto para sociedades de inversión como para entidades de crédito, lo cual justifica un nivel de protección similar para ambas entidades.

(23) El abuso de mercado aparece cuando los inversores se ven perjudicados, directa o indirectamente, por personas que utilizan de forma intencionada información confidencial, divulgan información falsa o engañosa, o distorsionan el mecanismo de fijación de precios de los instrumentos financieros en beneficio propio o de un tercero.

(24) La Directiva 88/220/CEE introdujo algunas enmiendas en lo relativo a la política de inversión de determinados OICVM, como las que invierten en bonos, estableciendo un límite de participación en el activo del 25 por 100 como máximo para algunas obligaciones emitidas por los establecimientos de crédito con sede social en un estado miembro.

(25) En referencia a este punto, la Directiva 2007/16/CE ha introducido aclaraciones sobre la definición de algunos instrumentos financieros con el fin de ayudar a determinar qué activos financieros entran en el ámbito de aplicación de la Directiva relativa a la actividad de los OICVM.

(26) Esta Directiva, por lo tanto, liberalizaría algunas restricciones impuestas por la Directiva 93/22/CEE, que establecía que los estados miembros podrían exigir que los servicios de inversión se prestaran únicamente en un mercado regulado.

(27) Paralelamente, en la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social «La eliminación de los obstáculos fiscales a las prestaciones por pensiones transfronterizas de los sistemas de empleo» [COM(2001)214], se pusieron de manifiesto los efectos positivos que podrían derivarse de la creación de un mercado único de fondos de pensiones complementarias. Por un lado, la armonización del régimen fiscal de las contribuciones transfronterizas de los trabajadores emigrantes con el de los fondos de pensiones complementarias aumentaría la movilidad de la mano de obra en la UE. Por otro, al ser fuente de financiación a largo plazo, los fondos de pensiones aumentarían el flujo de fondos disponibles para llevar a cabo proyectos de inversión a largo plazo, fomentando así la creación de empleo y el crecimiento económico.

(28) El proceso Lamfalussy está basado en cuatro niveles. En el nivel 1, el Parlamento Europeo y el Consejo adoptan actos jurídicos por el procedimiento de codecisión; en esta legislación están establecidos los principios marco que reflejan las decisiones políticas básicas y el alcance de las competencias de ejecución de la Comisión. En el nivel 2 está la legislación adoptada por la Comisión con la asistencia de los denominados «comités de nivel 2», integrados por representantes de los estados miembros; esta legislación incluye las medidas técnicas de aplicación necesarias para poner en práctica los principios marco del nivel 1. Los «comités de nivel 3», formados por altos representantes de las autoridades nacionales de supervisión, adoptan dichas medidas técnicas y mejoran la cooperación entre las autoridades nacionales competentes. En el nivel 4, la Comisión y los estados miembros consolidan la aplicación de la legislación que constituye el derecho comunitario.

(29) En un estudio reciente, encargado por la Comisión Europea, London Economics (2005) ha concluido que la plena integración de los mercados hipotecarios de la UE podría incrementar el PIB de la UE en 0,7 puntos porcentuales, y el consumo privado en 0,5 puntos porcentuales, durante cada año de la próxima década.

BIBLIOGRAFÍA

BEKAERT, G.; HARVEY, C. R., y LUNDBLAD, C. (2005), «Does financial liberalization spur growth?», *Journal of Financial Economics*, 77 (1): 3-55.

BENCIVENGA, V. R., y SMITH, B. D. (1991), «Financial intermediation and economic growth», *Review of Economics Studies*, 58: 195-209.

CAROSSIO, G. (1990), «Problems of harmonisation of the regulation of financial intermediation in the European Community», *European Economic Review*, 34: 578-586.

DALE, R. S. (1990), «The EEC's approach to capital adequacy for investment firms», *The Journal of International Securities Markets*, 4: 1-9.

DERMINE, J. (2002), Banking in Europe: Past, present and future, en GASPAR, V.; HARTMANN, P., y SLEIJPEN, O. (ed.), *Second ECB Central Banking Conference: The Transformation of the European Financial System, Banco Central Europeo*, Francfort: 31-95.

DIXON, R. (1991), *Banking in Europe: The Single Market*, Routledge, Londres.

DOMINGO-SOLANS, E. (1994), *La armonización bancaria en la Unión Europea*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

ECONOMIC RESEARCH EUROPE LTD (1996), «A study on the effectiveness and impact of internal market integration on the banking and credit sector», *Report for the European Commission*, Bruselas.

ENGLUND, P. (1990), «Financial deregulation in Sweden», *European Economic Review*, 34: 385-393.

GERSCHENKRON, A. (1962), *Economic Backwardness in Economic Perspective*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

GOLDSMITH, R. W. (1969), *Financial Structure and Development*, Yale University Press, New Haven.

GREENWOOD, J., y JOVANOVIC, B. (1990), «Financial development, growth, and the distribution of income», *Journal of Political Economy*, 98: 1076-1107.

GUAL, J. (1999), «Deregulation, integration and market structure in European banking», *Journal of the Japanese and International Economies*, 13(4): 372-396.

HICKS, J. R. (1969), *A Theory of Economic History*, Clarendom Press, Oxford.

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

KING, R. G., y LEVINE, R. (1993a), «Finance and growth: Schumpeter might be right», *Quarterly Journal of Economics*, 108: 717-737.

— (1993b), «Finance, entrepreneurship, and growth: Theory and evidence», *Journal of Monetary Economics*, 32: 513-542.

LA PORTA, R.; LÓPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A., y VISHNY, R. W. (1997), «Legal determinants of external finance», *Journal of Finance*, 52: 1131-1150.

— (1998), «Law and finance», *Journal of Political Economy*, 106: 1113-1155.

LEVINE, R. (1997), «Financial development and economic growth: Views and agenda», *Journal of Economic Literature*, 35: 688-726.

— (2001), «International financial liberalisation and economic growth», *Review of International Economics*, 9 (4): 688-702.

LEVINE, R., y ZERVOS, S. (1998), «Capital control liberalisation and stock market development», *World Development*, 26: 1169-1184.

LONDON ECONOMICS (2002), «Quantification of the macro-economic impact of integration of EU financial markets», The European Commission, Directorate-General for the Internal Market, Bruselas.

— (2005), «The costs and benefits of integration of EU mortgage markets», Report for the European Commission, Directorate-General for the Internal Market, Bruselas.

LUCAS, R. E. (1988), «On the mechanics of economic growth», *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.

MCKINNON, R. I. (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Brookings Institution Press, Washington.

MELITZ, J. (1990), «Financial deregulation in France», *European Economic Review*, 34: 394-402.

PAGANO, M. (1993), «Financial markets and growth: An overview», *European Economic Review*, 37: 613-622.

RAJAN, R. G., y ZINGALES, L. (1998), «Financial dependence and growth», *American Economic Review*, 88: 559-586.

— (2003), «The great reversals: The politics of financial development in the 20th century», *Journal of Financial Economics*, 69: 5-50.

ROMER, P. M. (1990), «Endogenous technological change», *Journal of Political Economy*, 98(5): S71-S102.

ROMERO-ÁVILA, D. (2007a), «Finance and growth in the EU: New evidence from the harmonisation of the banking industry», *Journal of Banking and Finance*, 31(7): 1937-1954.

— (2007b), «Liberalisation of capital controls and interest rates restrictions in the EU-15: Did it affect economic growth?», Universidad Pablo de Olavide, Sevilla.

SAINT-PAUL, G. (1992), «Technological choice, financial markets and economic development», *European Economic Review*, 36(4): 763-781.

SALINAS, V. (2007), «La nueva directiva europea de adecuación de capital de las entidades de crédito», *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, 14 (1): 9-25.

SCHUMPETER, J. A. (1911), *The Theory of Economic Development, 1934*, traducido por Redvers Opie, Harvard University Press, Cambridge.

SHAW, E. (1973), *Financial Deepening in Economic Growth*, Oxford University Press, Nueva York.

USHER, J. A., (2000), *The Law of Money and Financial Services in the EC*, Oxford University Press, Oxford.

VEREECKEN, M. (2000), «Electronic money: EU legislative framework», *European Business Law Review*, noviembre/diciembre: 417-434.

VIVES, X. (1990), «Deregulation and competition in Spanish banking», *European Economic Review*, 34: 403-411.

— (1991), «Regulatory reform in European banking», *European Economic Review*, 35: 505-515.

CONCENTRACIÓN, TAMAÑO Y COMPETENCIA EN LA BANCA EUROPEA

Phil MOLYNEUX

Universidad de Bangor, Reino Unido

Resumen

Este trabajo analiza los diferentes acontecimientos que se han desarrollado en el sistema bancario europeo en los últimos años, prestando especial atención a los cambios estructurales y a las características competitivas de la industria. En conjunto, los sistemas bancarios nacionales se han vuelto más concentrados; sin embargo, una serie de indicadores sugieren movimientos hacia una mayor presencia de bancos extranjeros y otros factores de integración que están ayudando a estimular las fuerzas competitivas. La evidencia disponible sugiere que los mercados bancarios europeos están más integrados a nivel mayorista que minorista, lo que podría indicar la presencia de mayores fuerzas competitivas en estos segmentos de mercado. La tendencia hacia grandes acuerdos bancarios transfronterizos tiene también implicaciones no sólo para el entorno competitivo sino también para los reguladores en el contexto del mantenimiento de la estabilidad del sector financiero.

Palabras clave: concentración, tamaño, rentabilidad, competencia, sector bancario europeo.

Abstract

This paper highlights various developments that have impacted on the European banking system over recent years, placing particular attention to the changing structural and competitive features of the industry. Overall, domestic banking systems have become more concentrated although a variety of indicators suggest moves to greater foreign bank presence and other integration factors are at work helping to stimulate competitive forces. Available evidence suggests that European banking markets are more integrated at the wholesale rather than retail level, perhaps suggesting that greater competitive forces are at work in these market segments. The trend toward large cross-border bank deals also has implications for not only for the competitive environment but also for regulators in the context of maintaining financial sector stability.

Key words: concentration, size, performance, competition, European banking sector.

JEL classification: F36, G21.

I. INTRODUCCIÓN

EL sector bancario europeo ha experimentado cambios sustanciales durante los últimos años. La desregulación y los avances en la tecnología bancaria han creado una industria crecientemente competitiva en la que los bancos nacionales ahora compiten en cuota de mercado con los bancos extranjeros y otras instituciones financieras no bancarias. Los bancos han respondido a la intensificación de la competencia mediante la expansión de su escala de sus operaciones, típicamente vía fusiones o adquisiciones. Esto ha permitido a los bancos obtener potencialmente economías de escala y gama, reducir los costes laborales y otros costes variables, reducir las ineficiencias operativas y gestionar los riesgos más eficazmente. Asimismo, muchos bancos han buscado diversificar sus ingresos vía estrategias de diversificación de producto desarrollando actividades generadoras de ingresos no financieros, tales como bancaseguros y otros negocios fuera del balance, que generan ingresos por tarifas y comisiones. Los grandes bancos diversificados obtienen ahora entre el 40 y el 50 por 100 de sus ingresos por actividades fuera de balance. Los bancos se han embarcado también en estrategias de diversificación geográfica, con un aumento de la actividad bancaria transfronteriza a través de la creación de filiales y oficinas en mercados extranjeros. Cambios recientes recogidos en el Estatuto de Sociedades Europeas permitirán a los bancos formar entidades legales individuales que pueden operar libremente dentro del marco de la Unión Europea, eliminando por tanto las barreras inherentes a la diversificación geográfica.

Este trabajo ofrece una panorámica de las tendencias anteriormente mencionadas, centrándose particularmente en la tendencia en materia de consolidación y el impacto sobre la competencia. El apartado II ofrece una panorámica de los recientes cambios estructurales y analiza con profundidad la influencia sobre la rentabilidad bancaria; el III subraya el cambiante entorno regulador que ha ayudado a fomentar los movimientos hacia un mercado único en los servicios financieros; el IV aborda los retos de la supervisión financiera, y el V perfila brevemente varias cuestiones relacionadas con la integración. El apartado VI incluye las principales conclusiones del trabajo.

II. CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA

Durante los últimos años, el entorno competitivo en que operan los bancos europeos ha experimentado significativos cambios debido a los avances en la tecnología, la globalización de los mercados y la volatilidad de las condiciones macroeconómicas, y al proceso de creación de un mer-

cado único de servicios financieros. El aumento de los niveles de competencia ha significado la eliminación de las barreras entre diferentes actividades bancarias y la entrada de un mayor número de bancos extranjeros. En consecuencia, las estructuras de mercado se han vuelto mucho más concentradas, puesto que los bancos se embarcan en procesos de fusiones y adquisiciones en un intento de aumentar de tamaño. La presión competitiva ha movido también a los bancos a hacer ahorros de eficiencia mediante la reducción del número de empleados y la eliminación de ineficiencias-x, a la vez que expandían su escala y su alcance de operaciones a través de la diversificación en nuevas áreas de producto. El entorno crecientemente competitivo ha ejercido presión sobre los márgenes financieros y ha alentado a los bancos a desarrollar servicios basados en tarifas y comisiones. En conjunto, el mercado único ha generado una industria en la cual los bancos son más grandes, generalmente más eficientes y orientan estratégicamente su negocio. El resto de este apartado explora estos cambios empleando datos de carácter público.

El cuadro n.º 1 muestra una serie de indicadores estructurales para los sectores bancarios de la UE-15 (los 15 estados miembros de la Unión Europea antes de 2004, identificados en la columna de la izquierda del cuadro número 1). Entre 1985 y 2004, el número total de bancos operando en la UE-15 descendió desde 12.315 hasta 7.300. Los activos totales de los sectores bancarios de todos los países para los que se ofrecen datos aumentaron de manera considerable entre 1985 y 2004. En los cinco países de la UE-15 más grandes por población o PIB agregado (Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido), la tasa de crecimiento fue del 340 por 100 en términos nominales. La ratio activos de la industria bancaria/PIB para los «cinco grandes» se encontraba en el 283 por 100 en 2004, lo cual representaba un gran incremento (del 175 por 100) sobre la cifra de 1985. Según Dermine (2006), este crecimiento refleja la efectividad de las políticas de desregulación y del programa del mercado único de cara a eliminar los sistemas bancarios «reprimidos».

En cuatro de los «cinco grandes bancos», el número de oficinas bancarias aumentó entre 1985 y 2004. La única excepción fue el Reino Unido, donde hubo una gran reducción en el tamaño de las redes de oficinas. Mientras tanto, el empleo total en el sector bancario de la UE-15 creció en torno al 10-15 por 100 durante el mismo período, alcanzando aproximadamente la cifra de 2,8 millones de empleos en 2004. De nuevo había grandes diferencias entre países, con el Reino Unido y (en menor medida) Alemania experimentando un significativo crecimiento del empleo, mientras que se observaba un cambio relativamente escaso en Francia, Italia y

CUADRO N.º 1

INDICADORES ESTRUCTURALES PARA LOS SECTORES BANCARIOS DE LA UE-15

PAÍS	*NÚMERO DE BANCOS*			*ACTIVOS (MILLARDOS DE EUROS)*			*NÚMERO DE OFICINAS*			*EMPLEADOS (MILES)*			*CONCENTRACIÓN (CR5)*		
	1985	*1995*	*2005*	*1985*	*1995*	*2005*	*1985*	*1995*	*2005*	*1985*	*1995*	*2005*	*1985*	*1995*	*2005*
Austria	1.406	1.041	880	—	—	720,5	—	—	4.300	—	—	75	—	39,0	45,0
Bélgica	120	143	100	285,9	589,4	1.055,3	8.207	7.668	4.564	71	77	69	48,0	54,0	85,2
Dinamarca	259	202	197	96,3	125,5	722,1	3.411	2.215	2.114	52	47	48	61,0	72,0	66,0
Finlandia	498	381	363	—	—	234,5	—	1.612	1.616	—	31	25	—	70,6	83,1
Francia	1.952	1.469	854	1.348,8	2.513,7	5.090,1	25.782	26.606	27.075	449	408	429	46,0	41,3	53,5
Alemania	4.739	3.785	2.089	1.495,1	3.584,1	6.826,6	39.925	44.012	44.044	591	724	705	—	16,7	21,6
Grecia	41	53	62	69,2	94,0	281,1	1.815	2.417	3.576	27	54	61	80,6	75,7	65,6
Irlanda	42	56	78	21,0	45,8	941,9	—	808	910	—	—	38	47,5	44,4	46,0
Italia	1.101	970	792	546,8	1.070,5	2.509,4	13.033	20.839	31.498	319	337	336	—	32,4	26,7
Luxemburgo	177	220	155	169,8	445,5	792,4	120	224	246	10	19	23	26,8	21,2	30,7
Holanda	178	102	401	226,7	650,0	1.697,7	6.868	6.729	3.748	92	111	118	72,9	76,1	84,8
Portugal	226	233	200	38,0	116,3	360,1	1.494	3.401	5.427	59	60	54	61,0	74,0	68,8
España	364	506	346	311,3	696,3	2.150,6	32.503	36.405	41.979	244	249	253	35,1	47,3	42,0
Suecia	598	249	200	—	—	653,2	—	—	1.910	—	—	39	—	86,5	57,3
Reino Unido	772	564	400	1.293,6	1.999,5	8.320,3	22.224	17.522	13.694	350	383	483	—	28,3	36,3

Fuentes: Informes de bancos centrales (diversos); BCE (2000); Goddard *et al*. (2007, capítulo 2); BCE (2005a).

España. Por último, los datos del CR5 (la ratio de concentración de los cinco más grandes por activos totales) ofrecen escasa evidencia de alguna tendencia coherente en la concentración del sector bancario, que aumentó en algunos países, pero cayó en otros entre 1985 y 2004. Una tendencia hacia la desconcentración en el negocio de los préstamos tradicionales puede haber sido compensada por una tendencia a una mayor concentración en el negocio bancario no tradicional (Maudos y Fernández de Guevara, 2004; Carbó y Rodríguez, 2005).

Por supuesto, estas tendencias reflejan un proceso de cambio estructural en la banca europea que es considerablemente más complejo de lo que los datos son capaces de representar. Por ejemplo, la integración y liberalización de los mercados financieros y los sistemas de pagos europeos han ejercido una considerable presión sobre las líneas tradicionales de negocio de los bancos. En respuesta a la creciente competencia, los bancos se han diversificado hacia actividades fuera de balance, tales como las ventas de seguros y fondos comunes de inversión, la banca privada y la gestión de activos. En este contexto, las compañías de seguros y los fondos de inversión y pensiones han crecido, ya que los ahorros domésticos han sido desviados desde los bancos hacia productos de ahorro e inversión alternativos. Instituciones no bancarias tales como supermercados y empresas de telecomunicaciones compiten ahora en los mercados de servicios financieros. Los bancos han intentado también reorganizar las cadenas de valor mediante la titulización de sus carteras de préstamos. El Banco Central Europeo (2005a) señala que las emisiones de titulización ascendieron a 243.500 millones de euros en 2004, de las que cerca de la mitad estaban relacionadas con hipotecas residenciales. Como resultado de la innovación financiera, los bancos ofrecen más productos y servicios que nunca, y desarrollan una creciente proporción de su negocio fuera de balance. En consecuencia, la distinción entre bancos e intermediarios financieros no bancarios se ha vuelto cada vez más confusa. Indudablemente, el proceso de integración europea en general, y la creación de un mercado único bancario en particular, han contribuido significativamente a muchas de las tendencias analizadas. No obstante, el grado en el que un mercado bancario europeo integrado ideal ha sido alcanzado permanece abierto al debate.

Como ya se mencionó, un aspecto clave de los sistemas bancarios europeos en años recientes ha sido la tendencia hacia la consolidación, que ha conducido a que un número más pequeño de bancos tenga posiciones dominantes en varios sistemas bancarios. (Goddard *et al*. 2007). La preferencia por la consolidación dentro de las fronteras nacionales es porque ofrece más claras oportunidades para reducir costos y menores complicaciones en términos de manejo de la fusión, debido a una cultura corporativa normalmente más homogénea. Sin embargo, en el futuro se pondrá un énfasis mayor en las fusiones transfronterizas a medida que se vayan congestionando los mercados nacionales y si las autoridades de la competencia no permiten fusiones entre grandes bancos nacionales que ya dominan muchos segmentos del mercado minorista. Por ejemplo, en Reino Unido, las autoridades *antitrust* han dejado claro que toda fusión entre los cuatro bancos más grandes (HSBC, Barclays, LloydsTSB y Royal Bank of Scotland) sería desalentada debido a su posición dominante en ciertos sectores; a saber, el préstamo a pequeñas empresas y la banca minorista en general. Esto significa que, si estos bancos desean hacer una operación de gran importancia, tendrán que mirar fuera del mercado británico.

Recientes fusiones entre grandes bancos de diferentes estados miembros de la Unión Europea sugieren una mayor propensión hacia las grandes fusiones transfronterizas. En el cuadro n.º 2 se muestran ejemplos de significativas fusiones transfronterizas. Esto sugiere que las barreras a las fusiones transfronterizas que surgen de las dificultades para vender productos genéricos más allá de las fronteras nacionales; de las diferencias entre países en la competencia, el empleo y las políticas reguladoras y supervisoras del sector financiero; de la interferencia política, y de la falta de confianza del consumidor en los bancos extranjeros están empezando a desaparecer.

En total, el incremento de la competencia parece haber forzado la concentración en la banca europea durante los años noventa. Las tendencias a la desregulación y la consolidación dentro del sector bancario europeo parecen haber ido paralelas a evoluciones previas en EE.UU. Por ejemplo, la tendencia a la consolidación en EE.UU. resultó en una caída en el número de empresas bancarias desde las 11.500 en 1992 a algo más de 9.200 en 1997 (el número de bancos en EE.UU. ha caído por debajo de los 8.000 en 2006). La experiencia de EE.UU. es esclarecedora debido al probablemente fuerte paralelismo entre la desregulación de los servicios financieros en Europa y en los Estados Unidos. Desde luego, es particularmente llamativa la expe-

CUADRO N.º 2

SELECCIÓN DE OPERACIONES TRANSFRONTERIZAS SIGNIFICATIVAS

Fecha	*Comprador (país)*	*Target u Objetivo (país)*	*Valor de la operación (euro) mil millones*
1997	ING (Holanda)	Banque Brussels Lambert (Bélgica)	
1997	Nordbanken	Merita	
1998	Fortis Group (Bélgica)	Generale De Banque (Luxemburgo)	1,6
2000	Nordic Baltic Holding	Unidanmark	
2000	HSBC Holdings (RU)	Credit Commercial de France (Francia)	
2001	Dexia BIL (Luxemburgo)	Kempen & Co. (Holanda)	1,1
2001	HVB (Alemania)	Bank Austria CA (Austria)	7,8
2005	Unicredito (Italia)	HVB (Alemania)	13,3
2005	ABN Amro (Holanda)	Banca Antoveneta (Italia)	6,1
2006	Credit Agricole (Francia)	Emporiki (Grecia)	3,3
2006	BNP Paribas (Francia)	Banca Nazionale del Lavoro (Italia)	10,0

riencia común con las restricciones geográficas, es decir, las restricciones interestatales en el caso de EE.UU., que empezaron a desaparecer a principios de los años ochenta, y la desregulación transfronteriza producida por el Mercado Único Europeo en 1992 y la introducción del Euro en 1999. En consecuencia, como se muestra en el cuadro n.º 3, ha habido un incremento en el número de fusiones y adquisiciones de instituciones financieras en la Unión Europea. El valor tanto de las adquisiciones y fusiones domésticas como de las transfronterizas aumentó sustancialmente en años recientes. Además, mientras que el número de operaciones nacionales ha declinado gradualmente, las operaciones transfronterizas aumentaron a finales de los noventa.

A finales de los años noventa, cerca de dos tercios de las fusiones bancarias eran entre dos o más bancos, mientras que un tercio era entre bancos y otras instituciones financieras (Banco Central Europeo, 2000). Las fusiones de este último tipo se han vuelto más comunes, ya que los bancos han buscado obtener economías de gama al integrarse con compañías de seguros. Esto ha conducido a la creación de nuevos conglomerados financieros, tales como el Fortis en Bélgica y el ING en Holanda.

CUADRO N.º 3

NÚMERO DE FUSIONES Y ADQUISICIONES (M & A) EN LA INDUSTRIA BANCARIA DE LA UNIÓN EUROPEA

PAÍS	*NÚMERO DE FUSIONES NACIONALES*						*NÚMERO DE FUSIONES TRANSFRONTERIZAS*					
	2000	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*
Austria	1	2	2	0	2	1	1	2	0	0	0	1
Bélgica	1	1	1	1	1	5	0	1	0	0	2	3
Dinamarca	0	1	1	0	3	0	1	1	1	1	0	0
Finlandia	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1
Francia	3	4	5	8	5	2	5	2	2	0	0	0
Alemania	2	13	10	13	6	9	2	3	4	0	1	3
Grecia	3	1	4	1	1	0	1	0	1	0	1	2
Irlanda	0	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1
Italia	38	15	32	32	22	34	3	4	7	9	8	6
Luxemburgo	2	4	5	0	1	1	2	2	2	0	0	2
Holanda	0	2	1	2	1	0	4	1	0	2	1	0
Portugal	4	2	1	5	1	1	4	0	1	4	2	1
España	4	1	7	4	4	4	4	1	1	3	3	1
Suecia	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Reino Unido	2	7	1	1	5	5	0	1	0	0	1	1

Fuente: Adaptado del Banco Central Europeo (2005b).

Los principales grupos bancarios transfronterizos representan ahora un 53 por 100 de los activos bancarios en la zona euro. Estos grupos han experimentado un continuo cambio en sus estructuras organizativas, y han centralizado la planificación y sus funciones estratégicas, tales como las actividades de tesorería y negociación de valores.

III. DESEMPEÑO BANCARIO EUROPEO

Los rasgos de la rentabilidad de la banca europea pueden variar considerablemente de país a país, especialmente debido a las diferentes características de los mercados específicos y del clima económico general. Sin embargo, hay algunos rasgos comunes a todos los sistemas. Probablemente, lo más evidente sea la creciente importancia de la renta no financiera como fuente de ingresos. El papel de los ingresos financieros netos ha declinado a favor de un volumen creciente de ingresos generados por tarifas y comisiones. El Banco Central Europeo (2005b) señala que, en promedio, los bancos europeos obtuvieron cerca del 70 por 100 de sus ingresos del negocio relacionado con el interés (principalmente préstamos) en 1994, disminuyendo al 60 por 100 en 2003. Los ingresos por comisiones (procedente de ventas de seguros, pensiones, intermediación bursátil y otras actividades relacionadas con comisiones) representaban cerca del 24 por 100 de los ingresos en 2003, proviniendo el resto de la negociación de valores y otras fuentes. El crecimiento en la renta no vinculada al interés es un reflejo de la creciente importancia de la financiación garantizada con valores para las empresas y también de la compra de fondos comunes de inversión para las economías domésticas. Además, tanto los fondos de pensiones como los fondos de cobertura o alto riesgo (*hedge funds*) han sido cada vez más activos en las compras de valores, gran parte de las cuales son organizadas o se llevan a cabo a través de los bancos. También se sostiene que, además de un mayor crecimiento en las fuentes de ingresos no financieros, se espera una mejora en el crecimiento económico, así como en la riqueza de las economías domésticas y de las compañías, y una mayor propensión a invertir en valores vía fondos comunes de inversión y productos suplementarios de pensiones.

El cuadro n.º 4 ilustra recientes tendencias en la rentabilidad bancaria en la Unión Europea. En promedio, la rentabilidad bancaria se ha incrementado ampliamente en 2006 para la mayoría de los sistemas bancarios, aunque en la mayor parte de los países fluctúa en torno al 9 y el 11 por 100. Aunque no señaladas, las ratios de eficiencia han caído en los años recientes, aunque moderadamente, hasta cerca de un 64 por 100 de media para los bancos europeos en su conjunto. Por supuesto, las cifras del cuadro n.º 4 enmasca-

CUADRO N.º 4

DESEMPEÑO DE LA BANCA EUROPEA (ROE)

	2001	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*
Bélgica	15,90	11,76	16,07	14,03	17,11	19,46
Dinamarca	10,23	11,26	15,75	16,46	12,06	16,84
Alemania	0,84	-1,71	-2,70	2,26	8,33	11,02
Grecia	11,80	7,71	14,01	11,54	10,86	13,93
España	12,30	12,65	13,35	14,60	8,94	15,22
Francia	10,94	9,38	9,85	13,43	9,54	14,77
Irlanda	10,77	11,90	14,50	18,30	12,46	17,84
Italia	8,42	6,44	7,59	11,45	8,17	10,50
Luxemburgo	12,89	10,62	13,73	9,88	12,79	19,22
Holanda	12,39	9,75	14,73	19,50	14,14	16,96
Austria	7,85	7,83	9,50	10,49	10,91	16,31
Portugal	13,43	12,30	13,44	11,40	8,04	13,40
Finlandia	22,79	8,40	18,11	12,12	7,36	10,92
Suecia	18,85	13,39	15,34	18,45	11,07	15,70
Reino Unido	13,47	11,59	14,43	19,90	9,84	16,10
Zona euro	8,73	7,00	8,35	11,90	9,76	13,92
Unión Europea	9,79	8,05	9,74	13,70	9,84	14,34
Estados Unidos	13,10	14,21	15,08	12,74	12,19	11,83

Fuente: Bankscope (cálculos de los autores).

ran diferencias dentro de los países y para los distintos tipos y tamaños de los bancos. Por ejemplo, las ratios de eficiencia son típicamente más altas para los bancos pequeños en comparación con los grandes, y son también generalmente mayores para los bancos de inversión en comparación con los bancos comerciales.

Uno de los principales enigmas que tanto académicos como analistas tienen que explicar es por qué la rentabilidad bancaria difiere tanto entre países y cómo esto se relaciona con la competencia y los rasgos de eficiencia. Llewellyn (2005) ofrece una interesante aproximación a estas cuestiones al examinar por qué los bancos británicos han sido más rentables que sus vecinos en la Europa continental. Empleando un conjunto de datos de los 150 bancos más grandes de Europa entre 1996 y 2001, él muestra que los bancos británicos tendían a obtener mayores niveles de ROE y rendimientos por encima del mercado y de otros bancos europeos. Aparte de los bancos nórdicos, los bancos británicos tenían los más altos niveles de rentabilidad, siendo los bancos suizos y alemanes los que exhibían los niveles más bajos. Los bancos británicos generaron rendimientos por encima del mercado de cerca del 7 por 100 en el período de estudio: un hallazgo difícil de asociar con un mercado bancario competitivo.

Las diferencias en el rentabilidad entre los bancos británicos y los demás europeos pueden ser explicadas por fases en el *ciclo de negocio; los factores estructurales* (tales como el estado de la competencia y la contestabilidad en segmentos específicos de productos, la demanda de servicios bancarios independiente del ciclo de negocio, la existencia de bancos estatales o mutualistas/cooperativos, el poder del mercado de capitales, las leyes laborales, etcétera); la *presión sectorial* sobre la industria bancaria; el *business mix* y la gama de negocio de los bancos; la *práctica empresarial de los bancos* (política de fijación de precios, competir en formas de competencia, y si ellos aprovechan las condiciones competitivas débiles en submercados, etcétera), y la *estrategia de negocio* de los bancos, especialmente si ellos fijan objetivos de ROE y valor económico añadido (EVA, en inglés) —tasas de retorno por encima del coste del capital— como su objetivo central de negocio. Además, es también importante en qué medida los bancos están preparados para cumplir de manera inflexible con las implicaciones de seguir estrategias de valor añadido de la riqueza del accionista.

Los bancos británicos se han comportado relativamente bien, ya que se han beneficiado de condiciones macroeconómicas boyantes, falta de competencia y altos beneficios en sectores clave tales como el préstamo a PYME, unas agresivas ventas cruzadas, *mix* de productos y estrategias de precios de los servicios financieros y, lo más importante (y quizá polémico), los bancos británicos se centran mucho más en la creación de riqueza del accionista que el resto de bancos en la Europa continental. La competencia es específica de productos. Algunas áreas del negocio bancario son altamente competitivas, mientras que en otras puede ser ejercido poder de mercado. La benevolencia del entorno operativo, unida a una alta demanda para los servicios financieros minoristas, unas agresivas estrategias de precios y ventas cruzadas y un énfasis sobre el valor del accionista, ha impulsado a los bancos británicos a altos grados de rentabilidad. En muchos aspectos, por tanto, los bancos británicos están exactamente emulando las estrategias y el reciente desempeño de los bancos de EE.UU. Es interesante destacar que, a pesar de que dicha estrategia agresiva puede generar altos rendimientos para los accionistas, puede llevar a que los bancos no atiendan parte de la economía que no es especialmente rentable. Los servicios bancarios en las comunidades rurales han sido prácticamente olvidados por cuanto los bancos británicos han tendido a cerrar el negocio no rentable. Partes de la sociedad son también crecientemente excluidas de los servicios bancarios, ya que los bancos británicos sólo desean centrarse en segmentos rentables de clientes. Las preocupaciones políticas relativas a la exclusión financiera están creciendo, y es probable que esto persista si se continúa con las estrategias agresivas de maximización del accionista. Claramente, tal estrategia no es un juego de suma cero.

IV. REGULACIÓN Y ESTABILIDAD FINANCIERA EN EUROPA

La creciente integración y concentración de los mercados bancarios europeos suscita varios retos para la regulación y la supervisión bancaria. El crecimiento de los bancos paneuropeos introduce tensiones sobre un marco supervisor basado de manera predominante en las responsabilidades nacionales. En respuesta a estos retos, la propuesta de Lamfalussy (bautizada con el nombre del presidente de un comité que se presentó en 2001) para la regulación de los mercados de valores fue extendida a la banca y concluida en 2004. Existe un contacto regular entre los principales organismos europeos reguladores de los servicios financieros, entre los que se incluyen: el Comité de Superviso-

res Bancarios (CEBS, en inglés), el Comité de Reguladores Europeos de Valores (CESR, en inglés) y el Comité de Supervisores Europeos de Seguros y Pensiones Complementarias (CEIOPS, en inglés). Recientemente, se estableció un Comité de Trabajo Interino sobre Conglomerados Financieros (IWCFC, en inglés) conjuntamente por la CEBS y el CEIOPS para investigar mejoras en la supervisión de los conglomerados financieros y una posible reforma de la Directiva de Conglomerados Financieros. También se ha constituido el Comité de Servicios Financieros (FSC, en inglés), integrado por representantes de los ministerios de Hacienda de cada estado miembro y observadores del CEBS, el CESR y el CEIOPS. En 2006, el FSC lanzó el Informe Francq, que apuntaba los retos que afrontaba la regulación financiera en Europa, y sugería una serie de pasos para mejorar los sistemas de supervisión en la Unión Europea. Estos pasos incluyen el examen de vías para fomentar la convergencia en las prácticas supervisoras, mejorar el costo-eficiencia del sistema de supervisión en la Unión Europea y mejorar la supervisión transfronteriza. La introducción de la Directiva de Requerimientos de Capital (CRD, en inglés) en 2006 (que requiere que las autoridades reguladoras hagan público su sistema de regulación y supervisión) ha ejercido una mayor presión para la amplia adopción en la Unión Europea de convenientes sistemas reguladores y supervisores. En consecuencia, la convergencia en la supervisión y la regulación ha seguido progresando a través de una serie de iniciativas. Por ejemplo, el CEBS ha instituido un marco común europeo de revelación supervisora que ha sido adoptado por 23 estados miembros. Bajo este marco se publicará información estandarizada sobre los enfoques supervisores utilizados por las autoridades nacionales de los estados miembros. Es probable que la transparencia de los enfoques supervisores empleados en los estados miembros promueva la convergencia.

Desde el punto de visto de la mejora de la supervisión bancaria transfronteriza, la integración de los mercados bancarios europeos suscita varios retos para la regulación y supervisión bancaria. El crecimiento de bancos paneuropeos puede introducir presiones sobre la competencia en el mercado doméstico, además de un marco supervisor basado predominantemente en las responsabilidades nacionales. No hay una respuesta definitiva a la cuestión de si la supervisión de los bancos internacionales debería ser responsabilidad del país de origen o del país anfitrión. La supervisión en el país de origen puede crear conflictos de interés entre países, por ejemplo cuando se toma una decisión de cerrar un banco que opera en varios países. Los pequeños países pueden encontrar difícil soportar los costes del abandono de un gran banco internacional. La supervisión en el país anfitrión crea dificultades para los bancos internacionales, al tener éstos que cumplir con diferentes estándares en países distintos, y también alienta la creación de complejas organizaciones con filiales, dificultando el cierre en caso de procedimientos de quiebra bajo diferentes jurisdicciones. El CEBS ha intentado mitigar alguna de estas cuestiones alentando una mayor cooperación entre las autoridades del país de origen y las del anfitrión. Se han creado directrices sobre la cooperación supervisora entre las autoridades del país de origen y las del anfitrión. En el fondo de estas directrices ha estado el movimiento hacia una mayor conexión operativa entre supervisores (involucrados en la supervisión de grupos bancarios transfronterizos) de las autoridades del país de origen y del país anfitrión. La mayor cooperación y conexión entre los supervisores de ambos países promoverá la convergencia en los enfoques y prácticas supervisoras. En la actualidad, dicha cooperación es voluntaria, y por tanto el éxito o fracaso estará determinado por la motivación intrínseca y extrínseca de los supervisores particulares. Sin embargo, es probable que estas redes formen grupos con los propósitos de intercambiar información, planificar y coordinar actividades supervisoras relacionadas con el riesgo y la adecuación de capital, así como de asignar tareas entre las autoridades supervisoras.

En conjunto, las demandas de los bancos internacionales sugieren una necesidad de armonización continua, o incluso la creación de un marco regulador y supervisor para toda la Unión Europea. No obstante, esta última evolución parece improbable en un futuro previsible. En su lugar se ha propuesto la creación de un supervisor conjunto que ofrezca un único punto de contacto para los grupos bancarios internacionales. El principio de la subsidiariedad, merced al cual sólo se debería emprender una acción a escala de la Unión Europea si la acción nacional o local es ineficaz, representa un argumento clave en favor del mantenimiento de los sistemas nacionales. También está el hecho de que sólo una pequeña proporción de los bancos de la Unión Europea son internacionales, mientras que existe una considerable diversidad de ámbito nacional, regional y local, especialmente en la banca minorista.

La estabilidad financiera requiere que los bancos, los mercados de capital y las infraestructuras de pagos y liquidaciones sean

por separado y conjuntamente capaces de absorber los *shocks* adversos al sistema financiero. En la Unión Europea, la inestabilidad de una parte del sistema ante la presencia de *shocks* financieros podría causar efectos negativos al sistema financiero y las industrias de bienes y de servicios dentro de la Unión Europea. El Comité de Supervisión Bancaria (BSC, en inglés) del Sistema Europeo de Bancos Centrales (ESCB, en inglés) dentro de la Unión Europea lleva a cabo ahora rutinariamente valoraciones de estabilidad financiera empleando una variedad de indicadores retrospectivos (esto es, indicadores de la rentabilidad actual) y prospectivos (fuentes potenciales de riesgo y exposición).

Con anterioridad a la integración, era probable que la rentabilidad de los bancos estuviese positivamente correlacionada con el ciclo de negocio en las economías nacionales. Considerando que las actividades de un banco integrado están dispersas entre varios países, el riesgo derivado de un *shock* macroeconómico específicamente nacional para la estabilidad de un banco particular, o para el sistema bancario en su conjunto, es reducido. Por otra parte, la mayor sincronización del ciclo de negocio dentro de la Unión Europea integrada puede reducir o eliminar este beneficio de la diversificación geográfica. Hasta ahora, sin embargo, no parece que haya suficiente sincronización del ciclo de negocio dentro de la Unión Europea para eliminar el beneficio de la diversificación transfronteriza. La evidencia sugiere que los grandes bancos de EE.UU. son más propensos al riesgo de contagio que sus homólogos europeos, pese a mantener menores posiciones interbancarias. El menor riesgo de desbordamiento en Europa es debido principalmente a los débiles vínculos transfronterizos, lo que sugiere que más integración podría conducir a un mayor riesgo sistémico (Hartmann *et al*., 2005).

V. LA INTEGRACIÓN DEL SECTOR BANCARIO Y EL ENTORNO COMPETITIVO

Un importante rasgo de la legislación de la Unión Europea en el sector bancario ha sido la reducción de las barreras al comercio transfronterizo con objeto de promover un mercado único de servicios financieros. La desregulación a escala nacional ha estado acompañada de una serie de directivas bancarias de la Unión Europea dirigidas a integrar los mercados bancarios. La liberalización de los obstáculos estructurales ha estado acompañada de una desregulación financiera a través de la reducción del control gubernamental directo. Al mismo tiempo, ha estado asociada a mejoras de las regulaciones prudenciales, como atestigua la incorporación de las nuevas reglas de adecuación de capital de Basilea II a la legislación de la Unión Europea.

El cuadro n.º 5 resume los cambios legislativos claves desde finales de los años setenta en el ámbito comunitario, que han contribuido a la integración de la banca y los mercados financieros europeos. Otros acontecimientos principales de carácter más general, que no obstante han impactado significativamente sobre los sectores bancario y financiero, incluyen el Libro Blanco de 1985 sobre el Cumplimiento del Mercado Interno, el Acta Única Europea de 1986, el Tratado de Maastricht de 1992 (que consolidó el programa de mercado único), la introducción del euro en 1999 y el ingreso de diez nuevos estados miembros en 2004, que incrementó el número total de miembros de la Unión Europea de 15 a 25 estados.

Pese al cambio legislativo de la Unión Europea hacia la integración y la armonización de los mercados financieros, y a pesar de la evidencia de que los mercados monetarios y de capital están altamente integrados, la mayoría de los analistas aceptaría que aún existen significativas barreras para la integración de los mercados bancarios. Desde las valoraciones más tempranas de las condiciones en los servicios financieros europeos, ha habido un reconocimiento de que los mercados de servicios financieros minoristas (incluyendo los servicios bancarios a pequeñas empresas) están segmentados a lo largo de las fronteras nacionales. Para citar sólo unos pocos estudios, Comunidades Europeas (1997) y European Union (2004) han identificado el mantenimiento de sustanciales diferencias en el precio de los servicios financieros minoristas en la Unión Europea. European Union (2004) señala que ha habido cierta convergencia en estos precios en años recientes (debido a la convergencia de los tipos de interés como resultado de la introducción del euro), pero todavía sigue habiendo grandes diferencias. Estas diferencias de precios reflejan un amplio abanico de factores, especialmente los diferentes rasgos institucionales, legales y del riesgo en los diversos mercados nacionales. Reflejan también, por supuesto, diversidad en la competencia y la escasez de comercio transfronterizo en los productos minoristas (confirmada por Manna, 2004, y European Union, 2004). En los estudios anteriormente citados puede verse que el comercio transfronterizo en los servicios financieros minoristas es marginal para los préstamos no garantizados, las cuentas de depósito y ahorros, las tarjetas de crédito, las pensiones y los seguros (aunque hay una cantidad modesta de negocio distinto a los seguros de vida

CUADRO N.º 5

LEGISLACIÓN CON IMPACTO SOBRE LA INDUSTRIA BANCARIA DE LA UNIÓN EUROPEA

1977	**Primera Directiva Bancaria**. Obstáculos eliminados a la provisión de servicios y el establecimiento de oficinas entre los estados miembros de la Unión Europea. Reglas armonizadas para la licencia bancaria. Establecimiento de sistemas de supervisión en el ámbito de la Unión Europea.
1988	**Regulación de Basilea de la Adecuación de Capital (Basilea I)**. Requerimientos de adecuación de capital mínimos para los bancos (8 por 100 ratio). Definiciones de capital: Tier 1 (recursos propios); Tier 2 (próximo a los recursos propios). Ponderación de riesgos basada en el riesgo crediticio para el negocio bancario.
1988	**Directiva sobre Liberalización de Flujos de Capital**. Liberalización de los flujos de capital transfronterizos, con salvaguardas para países con problemas en la balanza de pagos.
1989	**Segunda Directiva Bancaria**. Licencia bancaria única en la Unión Europea. Principios de control en el país de origen (los reguladores del país de origen tienen la autoridad supervisora final para la actividad en el extranjero de sus bancos) y reconocimiento mutuo (los reguladores bancarios de la Unión Europea reconocen la equivalencia de sus regulaciones). Aprobada conjuntamente con las directivas de Fondos Propios y Solvencia, que incorporan requerimientos de adecuación de capital similares a los de Basilea I a la ley comunitaria.
1992	**Directiva de Grandes Exposiciones**. Los bancos no deberían comprometer más del 25 por 100 de sus fondos propios en una sola inversión. Los recursos totales asignados a una sola inversión no deberían exceder del 800 por 100 de los fondos propios.
1993	**Directiva de Servicios de Inversión**. Marco legislativo para las empresas de inversión y los mercados de valores, que ofrece un pasaporte único para los servicios de inversión.
1994	**Directiva sobre Planes de Garantía de Depósitos**. Protección mínima garantizada al inversor en caso de fallo bancario.
1999	**Plan de Acción de Servicios Financieros (FSAP, en inglés)**. Marco legislativo para el Mercado Único en los servicios financieros.
2000	**Directiva de Banca Consolidada**. Consolidación de la regulación bancaria previa.
2000	**Directiva sobre dinero electrónico**. Acceso por instituciones no crediticias al negocio de la emisión de dinero electrónico. Reglas/estándares armonizados en relación con los pagos por teléfonos móviles, tarjetas de transporte y servicios de pago de Basilea.
2001	**Directiva sobre la Reorganización y Liquidación de las Instituciones de Crédito**. Reconocimiento en toda la Unión Europea de las medidas de reorganización/procedimientos de liquidación por el Estado de origen de una institución crediticia de la Unión Europea.
2001	**Regulación sobre el Estatuto de la Sociedad Europea**. Reglas estándares para la formación de sociedades en toda la Unión Europea.
2002	**Directiva de Conglomerados Financieros**. Marco de supervisión para un grupo de entidades financieras involucradas en actividades multisectoriales (banca, seguros, valores).
2004	**Nueva Directiva de Adquisiciones en la Unión Europea**. Marco común para las ofertas públicas de adquisición transfronterizas.
2005-2010	**Libro Blanco sobre la Política de Servicios Financieros**. Plan para implementar las medidas pendientes del FSAP, consolidación/convergencia de la regulación y supervisión de servicios financieros.
2006	**Directiva sobre el acceso a la actividad y el ejercicio del negocio de las instituciones de crédito**. Versión refundida de la Directiva de Banca Consolidada.
2006-2008	**Directiva de Requerimientos de Capital**. Actualiza Basilea I e incorpora la sugerencia de medidas en la *Convergencia Internacional de Medida del Capital y Estándares de Capital* (Basilea II). Mejora de la coherencia de las regulaciones internacionales del capital. Mejora de la sensibilidad al riesgo del capital regulador. Promoción de prácticas mejoradas de gestión de riesgos entre los bancos internacionales.

Fuente: Banco Central Europeo (2005b, cuadro n.º 2) y actualizaciones de los autores.

y de actividad minorista de fondos comunes de inversión). Todos estos factores apuntan a un mercado aún lejos de estar integrado.

Las regulaciones que rigen el sector de servicios financieros minoristas son específicas de cada país. Sigue siendo problemático emprender una actividad transfronteriza sin establecimiento (físico). Las diferencias en los tratamientos fiscales, la legislación de protección del consumidor, las reglas de *marketing*, la definición de productos, la protección del inversor, etc., dificultan notablemente la provisión transfronteriza de muchos servicios bancarios minoristas y otros servicios financieros. Es probable que los bancos que intentan vender sus servicios minoristas más allá de sus fronteras tengan, por tanto, una notable desventaja competitiva. Estas barreras pueden ser menos onerosas cuando los bancos operan en áreas que tienen una dimensión más internacional, tales como la banca de inversión e internacional, aunque es evidente que incluso los bancos de inversión más grandes del mundo tienen, por lo general, una extensa presencia física de mercado en muchos países, lo que sugiere que la provisión transfronteriza de servicios sin establecimiento tampoco es la estrategia preferida en el negocio mayorista. En general, las regulaciones domésticas y los factores institucionales, la cultura, la fortaleza de las relaciones bancarias, la necesidad de proximidad en ciertos servicios, etc., determinan que los bancos deban tener una presencia física en el país antes de poder acceder a los mercados minoristas. Las barreras que pueden ser particularmente onerosas en la banca minorista incluyen: cuestiones de confianza del consumidor que lleven a los depositantes a preferir los bancos locales o nacionales a los extranjeros, un acceso de la banca local a información privada sobre la solvencia de los prestatarios, lo que genera una renta que no está disponible para los bancos competidores extranjeros, y el *bundling*, o empaquetamiento de servicios financieros, que permite a los bancos cargar diferentes precios para cada componente del paquete de servicios en diferentes mercados.

Aunque permanecen ciertas barreras, existe un reconocimiento generalizado de que la banca europea y los sectores financieros (en general) se han vuelto más integrados en torno a la última década. Por ejemplo, las cuotas de mercado de los bancos extranjeros se han incrementado en muchos países europeos, conduciendo a una mayor intensificación de la competencia. Para la mayoría de los sistemas bancarios europeos más grandes, si se observa la actividad tanto con como sin establecimiento, la actividad de la banca extranjera ha crecido. Berger (2007) señala que la presencia de la banca extranjera representa en torno al 15 por 100 de los activos del sector bancario en los países europeos desarrollados («Vieja Europa»), en comparación con la cifra de alrededor del 70 por 100 en los nuevos países miembros de la Unión Europea. Él concluye que los primeros tienden a tener cuotas de propiedad bancaria extranjera notablemente menores debido a las «desventajas comparativas netas para los bancos extranjeros y a las relativamente altas barreras implícitas de entrada gubernamentales». Nosotros sostenemos que este factor puede ser otra razón por la que la concentración nacional se mantiene relativamente alta.

Los indicadores de la integración bancaria basados en precios, que apuntan hacia una mayor competencia, examinan cuestiones tales como la convergencia y la dispersión transversal a largo plazo en los tipos de interés de los préstamos a las economías domésticas y los precios de otros servicios de base bancaria. La extensión de la integración es cuantificada mediante el examen de las llamadas convergencia beta y sigma: beta se refiere a la velocidad a la que un mercado (de préstamo) particular está integrándose, mientras que la convergencia sigma indica en qué medida un mercado (de préstamo) particular está lejos de la integración plena. La evidencia sugiere que el mercado para grandes préstamos a corporaciones no financieras es el que se está integrando con mayor rapidez, mientras que el interés pagado sobre los depósitos a las economías domésticas se está integrando más lentamente (Vajanne, 2006). Las diferencias en la convergencia del tipo de interés entre países pueden deberse sobre todo a factores tales como el nivel de desarrollo financiero, la estructura industrial, los riesgos crediticios, la liquidez, los sistemas de garantía y las diferencias institucionales y reguladoras entre los países dentro de los sistemas bancarios. Al fin y al cabo, parece que el negocio bancario mayorista está cada vez más integrado, mientras que donde permanecen obstáculos es en la esfera minorista; esto sugiere de nuevo que los mercados bancarios del consumidor están más protegidos de la competencia externa que los de tipo corporativo.

VI. CONCLUSIÓN

En los últimos veinte años, la industria bancaria europea ha evolucionado desde un sistema de mercados nacionales segmentados hacia un mercado más integrado para los bienes y servicios financieros. Estos cambios han in-

fluido sobre la estructura del entorno competitivo bajo el cual operan los bancos, aunque el impacto preciso es a menudo difícil de calibrar (Carbó *et al*. 2007). La competencia entre bancos comerciales y otros tipos de bancos (así como otras empresas de servicios financieros) parece haberse incrementado como consecuencia de la desregulación y otros factores que incluyen los avances tecnológicos. En respuesta a las crecientes presiones comerciales, los bancos han seguido políticas (como la fusión y la adquisición) dirigidas a diferenciarlos de los rivales, mediante un aumento de tamaño y/o una mayor eficiencia. Esto ha reforzado la concentración en diversos mercados bancarios. Para conseguir dichos objetivos, los bancos se han diversificado hacia nuevas áreas de productos y servicios con objeto de juntar los riesgos, aumentar el tamaño para conseguir economías de escala y gama, y reducir ineficiencias. Los bancos también han incrementado sus actividades más allá de sus fronteras nacionales. Estos cambios tienen implicaciones para la rentabilidad, la política supervisora, la estabilidad financiera y la integración de los sistemas bancarios, cuyos rasgos son perfilados en el trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

BANCO CENTRAL EUROPEO (2000), *Mergers and Acquisitions Involving the EU Banking Industry: Facts and Implications*, diciembre, BCE, Francfort.

— (2005a), «Consolidation and diversification in the Euro area banking sector», *Boletín Mensual del BCE*, mayo, 79-87.

— (2005b), *EU Banking Structures*, BCE, Francfort.

BERGER, A. N. (2007), «Obstacles to a global banking system: "Old Europe" versus "New Europe"», *Journal of Banking and Finance*, 31: 1955-1976.

CARBÓ, S., y RODRÍGUEZ, F. (2005), «Pricing strategies in European banking: specialization, technology and intertemporal smoothing», en BALLING, M.; LIERMAN, F., y MOLYNEUX, A. W. (eds.), *Competition and Profitability in European Financial Services*, de próxima aparición, Routledge Studies in the European Economy, Routledge, Londres.

CARBÓ, S.; HUMPHREY, D.; MAUDOS, J., y MOLYNEUX, P. (2007), «Cross-country comparisons of competition and pricing power in European banking», *Journal of International, Money and Finance* (de próxima aparición).

COMUNIDADES EUROPEAS (1997), *The Single Market Review*, volumen 3, *Credit Institutions and Banking, Subserie 2 Impact on Services*, Luxemburgo: CE.

DERMINE, J. (2006), «European banking integration: Don't put the cart before the horse», *Financial Institutions, Markets and Money*, 15: 57-106.

EUROPEAN UNION (2004), «Financial Integration Monitor», *Documento de Trabajo SEC (2004) 559*, Bruselas: CE.

GODDARD, J.; MOLYNEUX, P.; WILSON, J. O. S., y TAVAKOLI, M. (2007), «European banking: an overview», *Journal of Banking and Finance*, 31: 1911-1936.

HARTMANN, P.; STRAETMANS, S., y DE VRIES, C. (2005), «Banking system stability: A cross-Atlantic perspective», *Documento de Trabajo BCE*, n.º 527.

LLEWELLYN, D. T. (2005), «Competition and profitability in European banking: Why are British banks so profitable?», *Economic Notes*, 34: 279-311.

MANNA, M. (2004), «Developing statistical indicators of the integration of the euro area banking system», *Documento de Trabajo BCE*, n.º 300.

MAUDOS, J., y FERNANDEZ DE GUEVARA, J. (2004), «Factors explaining the interest margin in the banking sectors of the European Union», *Journal of Banking and Finance*, 28: 2259-2281.

VAJANNE, L. (2006), «Integration in the euro area retail banking markets-convergence of credit interest rates», *Documento de Trabajo del Banco de Finlandia, n.º 2006-8*.

¿SON LOS BANCOS EUROPEOS SENSIBLES A LA INESTABILIDAD MONETARIA Y FINANCIERA?

Margarida ABREU

Instituto Superior de Economia e Gestão - CISEP

Victor MENDES (*)

Comissão do Mercado de Valores Mobiliários - CMVM

Resumen

El presente artículo analiza la sensibilidad del sistema bancario a la política monetaria y cambiaria, así como a los episodios de inestabilidad financiera. Evaluamos si dichas variables tienen influencia sobre los márgenes de intermediación, combinando datos de corte transversal de balances y cuentas de resultados de bancos en doce países europeos, controlando por una serie de variables microeconómicas que recogen la heterogeneidad de la industria bancaria.

Llegamos a la conclusión de que los bancos europeos son sensibles a la inestabilidad financiera internacional (particularmente a la inestabilidad en los tipos de cambio y de interés), pero el modo en que los bancos afrontan el riesgo de un problema de liquidez depende de la especialización bancaria. Nuestros resultados ayudan a entender algunas de las preocupaciones relacionadas con los recientes sucesos financieros ligados a las crisis de las hipotecas *sub prime*. De hecho, la inestabilidad de los mercados financieros internacionales no es buena para los bancos en la medida en que una mayor volatilidad en los tipos de interés y en los tipos cambiarios internacionales tendrían un impacto negativo sobre el margen de intermediación neto. Sin embargo, el impacto es más fuerte para los bancos comerciales. No encontramos ningún impacto de la volatilidad del tipo de interés doméstico.

Palabras clave: bancos europeos, inestabilidad, política monetaria y cambiaria.

Abstract

This article analyses the sensitiveness of banks to monetary policy and changes in exchange rate as well as to financial instability. We evaluate whether these variables influence bank interest margins, combining a broad set of data on balance sheet and income statement information of banks in 12 European countries, controlling for microeconomic variables and allowing for heterogeneity in the banking industry.

We conclude that European banks are sensitive to international financial instability (particularly to exchange rate and interest rate instability), but the way banks perceive the liquidity risk of depends on bank specialization. Our results help understanding some of the concerns related to the recent financial events linked to the sub-prime crises. In fact, the instability of international financial markets is not good for banks insofar as higher international interest rate and exchange rate volatility have a negative impact on the net interest margin. Nevertheless, the impact is stronger for commercial banks. We do not find any impact of the domestic interest rate volatility.

Key words: European banks, instability, monetary and exchange rate policy.

JEL classification: E52, G15, G21.

I. INTRODUCCIÓN

La mayor parte de la literatura empírica sobre las crisis financieras se ha centrado en el análisis de sus determinantes. Por ejemplo, Beck *et al*. (2006) estudian la relación entre concentración bancaria y crisis financieras, y encuentran que los sistemas bancarios más competitivos tienden a ser más estables. Sin embargo, estos estudios no analizan el impacto de la aparición de crisis sobre la rentabilidad de los bancos. Tampoco estudian el impacto de la gestión de la crisis por parte de las autoridades monetarias y financieras.

Es comúnmente aceptado que las crisis tienen consecuencias negativas para la economía. De hecho, las crisis en el sector financiero podrían tener un fuerte impacto negativo sobre los bancos y la economía. Las crisis de tipo de cambio pueden causar una escasez de capital para los bancos, y éstos pueden volverse más dispuestos a invertir el exceso de liquidez en activos más seguros o a prestar dinero aplicando mayores tipos de interés, incluso a prestatarios de confianza, con el consiguiente impacto sobre los márgenes netos de intermediación. Sin embargo, a nuestro entender, no se ha realizado ningún tipo de trabajo empírico acerca de las consecuencias de las crisis financieras sobre la rentabilidad del sector bancario, ni de los mecanismos por los que los períodos de crisis financiera generan problemas en la industria bancaria. Además, poco se sabe en relación con el impacto de las políticas públicas sobre rentabilidad de la industria bancaria durante las épocas de crisis. En particular, no se conoce muy bien si la gestión monetaria y cambiaria en el contexto de una crisis tiene algún impacto sobre dicha rentabilidad.

Este trabajo intenta cubrir dicha laguna en un momento en el que estos temas están en la frontera de los debates financieros. De hecho, la crisis de

las hipotecas *sub prime* en los Estados Unidos (aunque aparentemente contenida al cierre de este artículo) podría desencadenar una nueva crisis financiera global. Fuimos testigos de algunos de los días de negociación más salvajes en los mercados bursátiles entre agosto/septiembre de 2007. Algunas firmas financieras, incluyendo sociedades de inversión, *hedge funds* (fondos de cobertura o alto riesgo), *mutual funds* (fondos mutualistas de inversión), e inclusive bancos, han sido identificados por tener problemas. Pese al hecho de que el mercado hipotecario europeo tiene características diferentes al de los Estados Unidos, el riesgo se difundió ampliamente, y el temor al contagio aumentó. BNP Paribas, por ejemplo, suspendió tres de sus fondos alegando una completa evaporación de la liquidez. El mercado crediticio reaccionó congelando y restringiendo las condiciones crediticias, y es probable que esto ralentice la economía. Algunos incluso temieron que podría causar una recesión. Las autoridades monetarias y financieras afrontan un dilema. Por un lado, hay un deseo de tomar medidas (inyectando cantidades masivas de efectivo en el sistema financiero) con objeto de aumentar la liquidez y respaldar a la economía. Por otro lado, recortar los tipos de interés no necesariamente resuelve el problema de la deuda *sub prime* y puede dar como resultado un incremento en los problemas de riesgo moral. La cuantificación del daño que la crisis hipotecaria podría infligir a la rentabilidad bancaria dependerá de estos diferentes aspectos, aunque algunos grandes bancos europeos ya han anunciado que sus resultados durante el tercer trimestre estuvieron por debajo de las expectativas.

La intensidad de los efectos adversos que la actual situación en los mercados financieros internacionales puede causar sobre los bancos europeos dependerá del modo en que las autoridades financieras y monetarias gestionen la crisis. También dependerá del impacto de la conducta de las autoridades sobre los bancos.

En este sentido, el presente trabajo aborda este asunto ampliando la literatura existente relacionada con los márgenes de intermediación netos en algunos aspectos relevantes. Primeramente, evaluamos hasta qué punto los países europeos comparten los mismos determinantes de los márgenes de intermediación. En segundo lugar, evaluamos si la liberalización financiera, la política monetaria, la política cambiaria y los períodos de turbulencias financieras podrían ser aceptados como variables explicativas de los márgenes netos de intermediación. En tercer lugar, consideramos la heterogeneidad de la industria bancaria, esto es, evaluamos si la sensibilidad a los *shocks* varía entre diferentes tipos de bancos en función de su línea de especialización productiva.

Del trabajo se desprenden tres importantes conclusiones: 1) los márgenes de intermediación son sensibles a la vulnerabilidad del país ante una crisis de la balanza de pagos y monetaria, pero el modo en que los bancos experimentan el riesgo de un problema de liquidez provocado por dicha vulnerabilidad depende de la especialización del banco; así, la gestión de la crisis influye en la rentabilidad bancaria; 2) las crisis del tipo de cambio tienen un impacto sobre los márgenes de intermediación; 3) el impacto sobre los bancos comerciales es diferente del impacto sobre otro tipo de bancos.

El trabajo se encuentra organizado de la siguiente forma: el apartado II ofrece una breve revisión de la literatura; la metodología empleada en el análisis se recoge en el III; el IV analiza los datos y variables; los resultados se presentan en el V, y por último, el apartado VI discute los resultados obtenidos.

II. BREVE REVISIÓN DE LA LITERATURA

Los determinantes de los márgenes netos de intermediación en el sector bancario han sido ampliamente estudiados tanto desde la vertiente teórica como desde la empírica. El punto de partida es el modelo de Ho y Saunders (1981). En este modelo, los bancos son considerados como entidades adversas al riesgo en el mercado crediticio, comportándose simplemente como intermediarios entre prestatarios y prestamistas. Los autores encuentran que el margen de intermediación depende del grado de competencia en el mercado y de la exposición del banco al riesgo del tipo de interés. Saunders y Schumacher (2000) emplean el modelo de Ho y Saunders (1981), y estudian los determinantes de las diferencias en el mercado del crédito bancario en seis países europeos y los Estados Unidos durante los años 1988-1995. Ellos descubren que los requisitos reguladores y la volatilidad del tipo de interés tienen un impacto significativo sobre los márgenes netos de intermediación.

El modelo de Ho y Saunders (1981) ha sido ampliado en varias direcciones. Allen (1988) extiende dicho modelo al incorporar diferentes tipos de préstamos y depósitos, y sostiene que los diferenciales en los tipos de interés podrían ser reducidos como resultado de la diversificación del producto. Zarruk (1989) ofrece un marco teórico de análisis de los márgenes netos de intermediación para el caso de un banco que maximiza la utilidad esperada de los

beneficios. En este modelo, la incertidumbre proviene de la función de oferta de depósitos que incluye un elemento aleatorio. El autor concluye que el diferencial de interés aumenta con la cantidad del capital propio y disminuye con la variabilidad de los depósitos. Wong (1997) introduce múltiples fuentes de incertidumbre, y descubre que el poder de mercado, los costes administrativos, el riesgo crediticio y el riesgo del tipo de interés tienen un impacto sobre los márgenes de intermediación. En Angbazo (1997), el modelo incluye el riesgo de impagos y sus interacciones con el riesgo del tipo de interés. Por otra parte, el autor examina si los efectos del riesgo son heterogéneos entre diferentes tipos de tamaño bancario. El trabajo también estudia el impacto de los ciclos crediticios en el préstamo bancario sobre los márgenes netos de intermediación de una muestra de grandes bancos comerciales de los Estados Unidos durante el período 1989-1993. Angbazo (1997) encuentra que el margen neto de intermediación refleja tanto las primas por riesgo de impago como por riesgo de tipo de interés. El autor también constata que los bancos de diferentes tamaños son sensibles a diferentes tipos de riesgo.

Demirgüç-Kunt y Huizinga (1999, 2000) estudian el efecto respectivo de una serie de determinantes y del desarrollo financiero sobre los márgenes netos de intermediación. En Demirgüç-Kunt y Huizinga (1999) se amplía el conjunto de variables explicativas habitualmente empleadas. Los autores incluyen características bancarias (tamaño, apalancamiento, línea de negocio, propiedad), así como indicadores macroeconómicos, variables reguladoras, tributación bancaria explícita e implícita, variables de estructura financiera, e indicadores legales e institucionales. Los autores usan datos bancarios de 80 países entre los años 1988-1995, y encuentran que tanto las características como el entorno bancarios afectan a los márgenes de intermediación. En Demirgüç-Kunt y Huizinga (2000) se presenta evidencia empírica del impacto del desarrollo financiero y de la estructura (esto es, la relativa importancia de los sistemas financieros basados en instituciones *versus* aquellos basados en el mercado) sobre los márgenes netos de intermediación y la rentabilidad de los bancos. Asimismo, encuentran estos autores que el desarrollo financiero tiene un impacto relevante sobre la rentabilidad bancaria; sin embargo, controlando por el nivel de desarrollo financiero, no hay diferencia significativa alguna en los márgenes bancarios entre los sistemas financieros basados en instituciones y los basados en el mercado.

Angelini y Cetorelli (2003) estudian el impacto de las reformas reguladoras sobre la estructura de la industria bancaria italiana. Demirgüç-Kunt, Laeven y Levine (2004) examinan el impacto de las regulaciones bancarias, la estructura de mercado y las instituciones, además de controlar por factores específicos bancarios y diferencias entre países en las condiciones macroeconómicas y financieras del sector. Ellos usan datos bancarios de 72 países. Los autores encuentran que las regulaciones bancarias contribuyen a explicar el coste de la intermediación financiera, pero no pueden ser vistas independientemente del marco institucional. Maudos y Guevara (2004) expanden el modelo de Ho y Saunders (1981) al tener en cuenta explícitamente los costes operativos de la banca. Ellos emplean índices de concentración o índices de Lerner de poder de mercado para medir directamente el grado de competencia en los diferentes mercados analizados (Alemania, España, Italia, Francia y el Reino Unido en el período 1993-2000). Los autores encuentran que el margen de intermediación «puro» depende asimismo de las condiciones competitivas en el mercado, del riesgo de crédito, del riesgo del tipo de interés, de los gastos operativos y del grado de aversión al riesgo bancario. Hanweck y Ryu (2005) desarrollan un modelo dinámico de comportamiento bancario que explica los cambios en el margen neto de intermadiación para diferentes grupos de bancos en respuesta a *shocks* en el crédito, el tipo de interés y la estructura de plazos. Empleando datos trimestrales desde 1986 hasta 2003 para los Estados Unidos, los autores presentan evidencia de que los márgenes netos de intermediación para los bancos con diferentes líneas de especialización productiva y distintos tamaños de activo responden de manera desigual a *shocks* no anticipados. Más recientemente, Carbó-Valverde y Rodríguez-Fernández (2007) aplican el modelo de Ho y Saunders (1981) a un modelo multiproducto en siete países europeos durante el período 1994-2001. Los autores muestran que la relación entre los márgenes de intermediación bancaria y el poder de mercado depende de la especialización bancaria en el sentido de que «parece haber diferentes niveles de competencia para los servicios bancarios tradicionales y no tradicionales, aunque muchos de estos servicios son típicamente suministrados conjuntamente» (p. 2059). Ellos emplean márgenes contables y márgenes de la *nueva organización industrial empírica* (NEIO, por sus siglas en inglés) para descubrir que el poder de mercado en la banca europea aumenta en la medida en que la producción se diversifica más hacia actividades no tradicionales.

III. METODOLOGÍA

Este trabajo sigue los pasos de recientes investigaciones sobre los márgenes netos de intermediación (NIM, por sus siglas en inglés) bancarios, y varias especificaciones de la ecuación:

$$\Pi_{ijt} = \beta_0 + \beta_{lijt} + \beta_m X_{mjt} + \beta_k C_{kjt} + u_{ijt} \qquad [1]$$

son estimadas (donde Π_{ijt} es el margen neto de intermediación para el banco i en el país j en el período t; B_{ijt} representa un vector de características del banco i en el país j en el período t; C_{jt} es un vector de variables de control para el país j en el período t, y X_{jt} es un vector de variables de política y de crisis).

El enfoque de este trabajo se centra en la investigación de posibles influencias de las crisis del sistema monetario europeo y la volatilidad de los tipos de interés y de cambio sobre los márgenes de intermediación bancarios, ajustando un conjunto estándar de variables explicativas de tipo bancario (junto con otras variables que consideran las diferencias entre países en el entorno regulador en que operan los bancos).

Algunos autores han afirmado que la relación entre las variables explicativas y explicadas no es ni lineal ni estable (Swamy *et al*.1996). Parte de la reciente investigación sobre el sistema financiero de los Estados Unidos concuerda con la hipótesis de que el tamaño del banco es relevante (DeYoung, Hunter y Udell, 2004). Los bancos de diferente tamaño pueden emplear diferentes tecnologías en la producción y distribución de sus productos y servicios. Sin embargo, pese a los hallazgos sobre las diferencias entre bancos de diferente tamaño, sólo un número muy pequeño de trabajos ha examinado directamente el efecto del tamaño sobre los márgenes netos de intermediación. Angbazo (1997) descubre que hay diferencias relevantes en los efectos del riesgo de impago y de tipo de interés para los distintos tamaños bancarios. Hanweck y Ryu (2005) sostienen que los bancos grandes y más diversificados son menos sensibles a *shocks* en la estructura de plazos y el tipo de interés, pero más sensibles a los *shocks* crediticios. Nosotros empleamos especificaciones cuadráticas en las variables específicas bancarias para incluir la no linealidad de la relación entre dichas variables y los márgenes netos de intermediación. Usamos el activo total (logaritmo) para ajustar el efecto del tamaño.

IV. CONJUNTO DE DATOS Y DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES

La información es a nivel bancario para doce países europeos (1) desde 1988 hasta 1998, y procede de la base de datos Bankscope, elaborada por Fitch-IBCA (2). A diferencia de otros estudios (por ejemplo, Demirgüç-Kunt *et al*., 2004; Barth *et al*., 2003; Demirgüç-Kunt y Huizinga, 1999), nosotros no tomamos la media de los datos por período; empleamos datos anuales en la medida en que queremos comprobar el impacto de algunas variables macrofinancieras relevantes (que cambian en el tiempo) sobre los márgenes intermediación.

La información de las variables macro se ha obtenido de la Comisión Europea. La información en materia reguladora e institucional proviene de Barth *et al*. (2001) y de los Indicadores de Desarrollo Mundial. Otras fuentes de información son: OCDE (datos de activos totales del sector bancario por países), FMI, Datastream, Bloomberg, la Fundación Heritage y el Banco de Portugal.

En total, tenemos 25.676 observaciones sobre banco-año-país de diferentes bancos. Tras filtrar la base de datos inicial, terminamos con 5.752 observaciones de bancos comerciales (la «muestra de bancos comerciales») y 14.382 observaciones correspondientes a las cajas de ahorros, bancos de inversión, bancos hipotecarios (*real estate*) y bancos cooperativos (la «muestra de bancos no comerciales»).

La variable dependiente empleada en este trabajo es el margen neto de intermediación —NIM (3). Dividimos la muestra en dos submuestras más pequeñas, dependiendo del grado de especialización bancaria. De hecho, diferentes tipos de bancos afrontan un diferente entorno competitivo, lo que significa que podemos tener pequeñas organizaciones compitiendo en un segmento de mercado particular y, por tanto, obteniendo rentas monopolísticas. Así pues, las carteras bancarias asociadas con las diferentes especializaciones de producto exhibirán probablemente diferentes grados de sensibilidad a las diversas variables explicativas, con el correspondiente efecto diferente sobre los márgenes netos de intermediación.

Empleamos variables bancarias específicas para controlar las diferencias a nivel bancario que podrían llevar a confusión sobre las inferencias que realizamos acerca del impacto de las crisis monetarias, de la política cambiaria y del tipo de cambio. Si la industria bancaria exhibe rendimientos crecientes a escala, el tamaño es un determinante importante de los már-

genes netos de intermediación y de la rentabilidad. Empleamos el logaritmo de los activos totales bancarios para capturar este efecto.

Diferentes combinaciones de productos bancarios pueden influir en la fijación de los precios de los productos crediticios. Si un banco tiene desarrollada una buena base generadora de comisiones puede subvencionar sus actividades crediticias (préstamos), produciendo por tanto menores márgenes de intermediación. Así pues, empleamos la variable OFF, como una variable de control. OFF se define como la ratio entre las operaciones fuera de balance del banco y los activos totales generadores de ingresos.

También incluimos las ratios capital propio/activos totales (ETA), préstamos/activos totales (LTA), provisiones por impago de préstamos/ préstamos totales (LLPGL), costes/ingresos (CTI), activos totales generadores de ingresos/activos totales (TEATA), así como la cuota de mercado bancaria (MS). Esperamos que cuanto mayor sea ETA, exista una menor necesidad de recurrir a financiación externa, y que la variable NIM sea mayor. Es también indicativo que los bancos con mejores niveles de capitalización afrontan menores costes de quiebra, con la consiguiente reducción en su coste de financiación.

La ratio LTA es un indicador del «tradicionalismo» de la actividad del banco. Permaneciendo el resto de variables constantes, cuanto más depósitos sean transformados en préstamos, mayor será el margen de intermediación. Si un banco necesita incurrir en un riesgo más alto para tener una mayor ratio préstamos/activo, el margen se incrementa también. Pero si el banco afronta un *pool* de clientes con el mismo riesgo, necesitará disminuir el interés cargado en los préstamos, con el correspondiente menor margen de intermediación.

La ratio LLPGL es un indicador del riesgo. Si los bancos operan en entornos de mayor riesgo y/o carecen de la destreza para controlar sus operaciones crediticias, esto se traduce en una mayor ratio LLPGL. Los bancos deberían tener mayores márgenes de intermediación con objeto de compensar este riesgo.

La ratio costes/ingresos es un indicador de la calidad/eficiencia de la gestión. Si un gestor de banca es capaz de utilizar los activos bancarios de la manera más eficiente (esto es, una composición más rentable de los activos y un menor coste de la financiación), esto se verá reflejado en mayores márgenes netos de intermediación. En este sentido, se espera un coeficiente negativo.

La ratio activos totales generadores de ingresos/activos totales (TEATA) es otra variable de control. Si un banco es capaz de transformar sus activos en activos más rentables, son previsibles mayores márgenes de intermediación. Pero si la transformación se realiza de manera no eficiente, ya sea porque el banco carece de la suficiente destreza o porque necesita renunciar a ingresos derivados de actividades más tradicionales, el NIM decrece.

La cuota de mercado (MS) se define como el cociente entre los activos totales del banco y los activos totales del sector bancario del país. Los bancos con mayores cuotas de mercado pueden ejercer poder de mercado, y por tanto disfrutar de mayores NIM. Sin embargo, la relación podría invertirse si los productos bancarios están diferenciados y la demanda de mercado es pequeña en relación con el tamaño del banco.

También se incluyen términos cuadráticos en las variables específicas bancarias para recoger la posible no linealidad de la relación.

La información relativa de las variables a nivel bancario utilizadas está recogida en el cuadro n.º 1, tanto para los bancos comerciales como para los no comerciales. Se puede observar que existen algunos valores extremos, por ejemplo los valores máximos y mínimos de las variables CTI y LLPGL. Omitir dichas cifras de la muestra y de nuestras regresiones no cambia significativamente nuestros resultados. Los resultados presentados y discutidos en el apartado V fueron obtenidos sin la omisión de estos puntos extremos.

A continuación, describimos las variables reguladoras nacionales y las macroeconómicas. La concentración bancaria (CR5) es la fracción de los activos bancarios mantenida por los cinco bancos más grandes en cada país. Una mayor concentración ha sido interpretada como relacionada con una menor competencia, es decir, debería esperarse una relación positiva entre las dos variables. Sin embargo, la cuota de los bancos más grandes es también una medida de la importancia de los grandes bancos en el mercado, y ellos pueden comportarse de manera diferente. Ho y Saunders (1981), por ejemplo, muestran que los bancos más grandes tienen menores diferenciales que los más pequeños.

La variable BFR es un indicador de libertad bancaria. Se ha calculado como 6 menos el índice de libertad bancaria de la Fundación Heritage. Fluctúa entre los valores 1 y 5; los valores más elevados sig-

CUADRO N.º 1

INFORMACIÓN DE LA MUESTRA A NIVEL BANCARIO

PORCENTAJE	*BANCOS COMERCIALES*					*BANCOS NO COMERCIALES*				
	Media	*Mediana*	*Máximo*	*Mínimo*	*Desviación estándar*	*Media*	*Mediana*	*Máximo*	*Mínimo*	*Desviación estándar*
ETA.....	9,2	6,9	96,7	-7,1	9,0	6,3	4,8	96,4	0,0	5,0
OFF.....	30,7	15,6	893,8	0,0	60,3	11,2	7,1	924,7	0,0	24,8
CTI	70,3	69,1	283,3	-190,3	27,4	66,8	66,7	296,4	-177,5	15,1
LTA	46,9	46,8	99,7	0,0	22,9	57,5	60,4	99,6	0,1	15,7
LLPGL.....	1,6	0,8	74,3	-89,4	5,3	0,8	0,6	63,6	-56,8	1,5
TEATA	93,2	94,4	100,0	25,6	5,9	94,5	95,3	100,0	33,8	3,5
MS	0,9	0,1	44,6	0,0	3,2	0,2	0,0	35,0	0,0	1,0
TA (*)	57,7	6,6	4.476,1	0,0	214,7	17,7	3,8	1.438,7	0,0	56,9

(*) Millardos de euros, precios constantes de 1994.

nifican mayor libertad. La variable «restricciones de la actividad» (AREST) es una medida de la capacidad del banco para dedicarse al negocio de la colocación de títulos, seguros y de tipo inmobiliario, así como de la restricción reguladora de los bancos para poseer acciones de firmas no financieras (4). El indicador varía entre 1 y 4, mayores valores implican mayores restricciones a la actividad. Se espera que restricciones más severas deterioren las condiciones competitivas del mercado y, por tanto, contribuyan a elevar los márgenes netos de intermediación. Sin embargo, en un entorno más competitivo, los bancos pueden no ser capaces de gestionar bien un conjunto diverso de productos y servicios más allá de las actividades bancarias tradicionales, y eso podría conducir a menores márgenes de intermediación.

La variable ST es un indicador del nivel de desarrollo del mercado bursátil, definido como el volumen de valores negociados como porcentaje del PIB. Se pueden observar dos puntos de vista contradictorios. Por un lado, los países con mercados bursátiles más desarrollados pueden tener un entorno competitivo que disminuya la presión sobre los márgenes netos de intermediación. Por otro lado, hay evidencia empírica de que la capacidad de la empresa para atraer capital accionarial puede también incrementar su capacidad prestataria; el incremento de la financiación de la deuda podría llevar a márgenes mayores.

Entre las variables macroeconómicas nacionales incluimos la tasa de crecimiento del PIB real (GDPG), la tasa de crecimiento del PIB per cápita (GDPPC), la tasa de inflación (INF) y la tasa de desempleo (UR). Las condiciones macroeconómicas adversas pueden dañar a los bancos al incrementar la cuota de los préstamos impagados en la economía. Tasas de crecimiento agregado bajas o con tendencia negativa pueden debilitar la capacidad de pago de la deuda de los prestatarios internos y contribuir a un incremento del riesgo crediticio. En otras palabras, las empresas están en mayor peligro de quiebra en los malos tiempos, particularmente en las recesiones. Este incremento en el riesgo podría ser compensado con diferenciales mayores, por lo que es de esperar que un descenso en la tasa de crecimiento real del PIB incremente los márgenes netos de intermediación.

Por otra parte, el PIB per cápita se usa como un indicador general de desarrollo institucional. En un contexto de buen funcionamiento de las instituciones, particularmente en lo que concierne a los aspectos legislativos (cumplimiento de contratos), se espera una reducción de los riesgos de impago y/o una mejor recuperación en caso de impago, y por tanto una reducción en el coste de la intermediación financiera. Por otro lado, en un entorno institucional bueno, los prestatarios de bajo nivel podrían utilizar fácilmente el mercado crediticio a expensas de un mayor tipo de interés medio pagado por los préstamos. El signo es, por tanto, incierto.

Una alta inflación está asociada con altos tipos de interés nominales y puede también ser contemplada como un indicador de una mala gestión macroeconómica. Una alta inflación está a menudo asociada a una mayor volatilidad de los precios relativos, lo que hace más difícil la evaluación exacta de los riesgos crediticios y de mercado. Por otra parte, si los *shocks* inflacionarios no impactan con igual rapidez sobre los tipos activos y pasivos, los márgenes de intermediación bancarios están correlacionados con la inflación (5). Es probable que el riesgo de impago de los prestatarios aumente con unos tipos de interés cre-

cientes. Así pues, los bancos querrán ser compensados por el mayor riesgo, generando una relación positiva entre la inflación y el margen de interés neto.

Las variables políticas y macrofinancieras se detallan a continuación. El tipo de cambio efectivo real (REER) intenta capturar el impacto del tipo de cambio real sobre los márgenes bancarios. Una evaluación positiva del tipo de cambio significa una apreciación efectiva real de la moneda. Grandes cambios en los tipos de cambio podrían ejercer presión sobre el sistema financiero tanto de manera directa (cambiando el valor de los activos) como indirecta (vía posibles efectos sobre la economía real).

Algunos países han seguido estrategias cambiarias muy similares (los países nórdicos, por una parte, y Portugal, España e Italia, por la otra). Así pues, NORD es una variable ficticia para los países nórdicos, y PTSPIT es otra variable ficticia para Portugal, España e Italia.

La balanza por cuenta corriente como porcentaje del PIB (BTC/GDP) mide la vulnerabilidad del país a las crisis monetarias. Una crisis financiera puede ocurrir cuando los inversores empiezan a considerar insostenible el déficit exterior y trasladan su inversión financiera fuera del país. Si ocurre una crisis, puede causar importantes problemas de liquidez en el sistema financiero, especialmente si el déficit es financiado con entradas de capital en cartera a corto plazo. Por tanto, asociamos crecientes déficit corrientes con una menor rentabilidad bancaria. Por otra parte, si se incrementa la ratio BTC/GDP, las entradas de capital también se incrementan. Esto facilitaría los *booms* de crédito, a expensas finalmente de una menor calidad de éste, lo que incrementaría, por tanto, los márgenes de intermediación debido al incremento consiguiente del riesgo.

Para comprobar si los problemas sistémicos del sector bancario están relacionados con las bruscas salidas de capital en países con un tipo de cambio fijo, introducimos la ratio de crecimiento del M2 respecto al crecimiento de las reservas de divisas extranjeras (1 + M2G)/(1 + RESG) como regresor. Utilizamos dicha ratio como un indicador de la vulnerabilidad de un país a una crisis en la balanza de pagos.

Los tipos de interés a corto plazo nacional (NSTIR) e internacional (ISTIR) han sido tomados en cuenta. Un incremento relativo de los tipos de interés internacionales con respecto a los nacionales puede incrementar la vulnerabilidad del sistema financiero a través del canal de sustitución de activo, generando así importantes salidas de capital y causando un problema estructural de liquidez en el sistema bancario. Los bancos necesitarían incrementar los tipos pasivos para defenderse, lo que llevaría a una disminución en el margen de intermediación. Por otro lado, unos tipos de interés internacionales relativamente bajos pueden contribuir a interrumpir las entradas de capital que podrían favorecer arriesgados *booms* crediticios. Grandes diferenciales en los tipos de interés podrían por tanto estar asociados con problemas crecientes de información, particularmente problemas de selección adversa. Así pues, el exceso de liquidez contribuiría a una reducción de los tipos activos, mientras que los problemas de información llevarían hacia unos mayores tipos aplicados a los préstamos.

La importancia de la estabilidad del mercado financiero para la rentabilidad bancaria se evalúa a través de la volatilidad de los tipos de interés nacionales (NSTIRV), la volatilidad de los tipos de interés internacionales (ISTIRV) y la volatilidad de los tipos de cambio nacionales respecto de los de referencia (VOLDEMMN). La volatilidad del tipo de interés ralentiza la inversión y perjudica la confianza del consumidor; ambas cosas tienen un efecto negativo sobre el crecimiento del PIB. Niveles mayores de volatilidad incrementan la probabilidad de una futura recesión, lo que significa que los NIM deberían incluir una mayor prima de riesgo.

Incluimos una variable ficticia (DCFPS) para recoger el efecto de la liberalización financiera. La liberalización financiera promueve la transparencia y la responsabilidad, reduciendo los problemas de selección adversa y riesgo moral, al tiempo que alivia los problemas de liquidez en los mercados financieros. El paso final hacia la liberalización financiera fue la liberalización de los movimientos de capital a corto plazo en 1992 en Portugal y en 1993 en España, mientras que en los otros países todos los movimientos de capital ya eran libres. Por consiguiente, la variable DCFPS es igual a 1 si el país es Portugal y el año es 1992 o posterior, o si el país es España y el año es 1993 o posterior.

Para capturar el impacto de la crisis cambiaria del sistema monetario europeo, incluimos otra variable ficticia (CRIS). La crisis del sistema monetario europeo comenzó en agosto de 1992 y terminó, para la mayoría de los países miembros, en agosto de 1993, con el ensanchamiento de las bandas cambiarias. Portugal y España fueron la excepción. De hecho, el escudo portugués continuó bajo presión hasta su último reajuste, en marzo de 1995. Por tanto, la variable CRIS es igual a 1 si el año es 1992 o 1993 (en todos los países), o 1994 y el país es Portugal o España.

V. RESULTADOS

La ecuación [1] fue estimada por mínimos cuadrados ponderados y separadamente para los bancos comerciales y los no comerciales, siendo las ponderaciones inversas al número de bancos para el país en un determinado año (6). Nuestras regresiones incluyen también efectos fijos por país y año. Los resultados se muestran en el cuadro n.º 2.

La primera conclusión importante que se desprende de los resultados es que la relación entre las variables específicas bancarias y el margen neto de intermediación no es lineal (ver los cuadros n.os 2 y 3). De hecho, todos (menos uno) los términos cuadráticos son significativos considerando los niveles habituales de significación. En segundo lugar, el impacto de las variables específicas bancarias no es el mismo para los bancos comerciales que para los no comer-

CUADRO N.º 2

RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN, MODELO [1]

	Bancos comerciales	*Bancos no comerciales*		*Bancos comerciales*	*Bancos no comerciales*
Log (TA)	-0,255	-0,227	CR5	0,020	0,003
	(0,000)	(0,000)		(0,000)	(0,000)
OFF	-0,903	-0,207	AREST	-3,279	-4,072
	(0,000)	(0,000)		(0,000)	(0,000)
OFF^2	0,121	0,015	BFR	-4,085	-3,110
	(0,000)	(0,128)		(0,000)	(0,000)
ETA	0,090	0,053	ST	0,011	0,017
	(0,000)	(0,000)		(0,000)	(0,000)
ETA^2	-0,001	0,000	DCFPS	-1,480	-2,213
	(0,000)	(0,000)		(0,000)	(0,000)
CTI	0,001	0,038	GDPG	-0,079	-0,084
	(0,652)	(0,000)		(0,000)	(0,000)
CTI^2	-0,000	-0,000	GDPPC	-0,222	0,226
	(0,000)	(0,000)		(0,000)	(0,000)
LTA	0,038	0,078	UR	-0,185	0,095
	(0,000)	(0,000)		(0,000)	(0,250)
LTA^2	-0,000	-0,001	INF	-0,139	0,026
	(0,000)	(0,000)		(0,000)	(0,003)
LLPGL	2,182	19,596	NSTIRV	0,015	0,004
	(0,000)	(0,000)		(0,488)	(0,747)
LLPGL^2	3,148	-37,998	ISTIRV	-2,918	-1,291
	(0,002)	(0,000)		(0,000)	(0,000)
TEATA	35,344	3,169	NSTIR-ISTIR	0,108	0,127
	(0,000)	(0,113)		(0,000)	(0,000)
TEATA^2	-22,595	-3,120			
	(0,000)	(0,009)	BTC/GDP	9,344	6,002
MS	0,023	0,304		(0,000)	(0,000)
	(0,003)	(0,000)	(1 + M2G)/(1 + RESG)	0,019	0,012
MS^2	-0,001	-0,000		(0,000)	(0,000)
	(0,001)	(0,000)	REER	-0,000	-0,000
				(0,598)	(0,000)
			VOLDEMMN	-0,211	-0,158
				(0,000)	(0,000)
			REER*NORD	-0,000	0,000
				(0,000)	(0,000)
			REER*PTSPIT	-0,000	0,000
				(0,947)	(0,000)
			CRIS	-2,958	0,752
				(0,000)	(0,000)
			VOLDEMMN*CRIS	0,040	-0,017
				(0,145)	(0,195)
			REER*CRIS	0,000	-0,000
				(0,000)	(0,000)

Nota: Los valores entre paréntesis son p-valores.

CUADRO N.º 3

RELACIÓN ESTIMADA ENTRE LAS VARIABLES ESPECÍFICAS BANCARIAS Y LOS NIM

	BANCOS COMERCIALES			*BANCOS NO COMERCIALES*		
	Forma relevante	*Mín./Máx.*	*Porcentaje de observaciones por debajo Mín./Máx.*	*Forma relevante*	*Mín./Máx.*	*Porcentaje de observaciones por debajo Mín./Máx.*
OFF		3,7	12,9	NA	NA	NA
ETA		73,5	99,7		-75,5	0
CTI		6,9	0,5		83,3	92,2
LTA		72,4	85,9		64,3	63,5
LLPGL		-0,3	0		0,3	100
TEATA		78,2	2,4		50,8	0
MS		20,3	74,3		13,6	85,8

NA: no disponible.

ciales. El coeficiente de la variable log (TA) es negativo tanto para los bancos comerciales como para los no comerciales, lo que significa que los bancos más grandes tienden a tener menores márgenes de intermediación. Un signo negativo ha sido interpretado como consistente con la existencia de economías de escala (Demirgüç-Kunt *et al*., 2004).

La relación estimada entre las variables continuas específicas bancarias y los NIM está recogida en el cuadro n.º 3. Dada la existencia de términos cuadráticos, la forma de la relación es o una U o una U invertida. En el cuadro n.º 3 se observan la forma de la relación, el valor de la variable específica bancaria para la cual el impacto es maximizado o minimizado y el porcentaje de las observaciones de la muestra para el cual la variable específica bancaria está por debajo del mínimo o el máximo. Por ejemplo, CTI y NIM exhiben una relación de U invertida tanto para los bancos comerciales como para los no comerciales. Para los bancos comerciales, el valor CTI que lleva al máximo NIM es CTI = 6,9. Hay un 0,5 por 100 de las observaciones de la muestra con CTI < 6,9 (y un 99,5 por 100 con CTI > 6,9). Así pues, puede concluirse que la forma relevante es el segmento de pendiente hacia abajo de la U invertida.

Por lo que respecta a las actividades bancarias basadas en comisiones, el término cuadrático para los bancos no comerciales no es significativo, y esto significa que los bancos no comerciales con una mayor diversificación de producto (esto es, mayor actividad fuera de balance) exhiben menores márgenes de intermediación. Esto es consistente con la existencia de subvenciones cruzadas entre las actividades bancarias (7). Sin embargo, los resultados para los bancos comerciales son diferentes. De hecho, los bancos comerciales con menores actividades que conllevan comisiones (menos del 13 por 100 de la muestra) parecen realizar subvenciones cruzadas de actividades, pero ése no es el caso para el restante 87 por 100 de los bancos.

Con independencia de la especialización, los bancos menos apalancados (esto es, con mayor ETA) obtienen mayores márgenes de intermediación. Esto concuerda con teorías que subrayan que los bancos mejor capitalizados cobran más por los préstamos y/o pagan menos por los depósitos porque afrontan menores riesgos quiebra.

Observando ahora la calidad de la gestión, las más altas ineficiencias de los bancos comerciales están asociadas a menores márgenes para las magnitudes relevantes de la ratio costes/ingresos. Esto significa que los bancos no son capaces de trasladar sus ineficiencias a los clientes. También significa que gestores más eficientes, capaces de conseguir una composición del activo más rentable y unos menores costes de financiación, obtienen unos mayores márgenes. Los bancos no comerciales exhiben un patrón ligeramente diferente: los que tienen una ratio CTI por debajo del 83,3 por 100 son capaces de traspasar sus ineficiencias relativas a los clientes, pero no así los que presentan mayores ineficiencias.

Todos los bancos son similares en términos de la ratio préstamo/activo total. Son capaces de trans-

formar sus fondos en activos rentables. Sin embargo, hay un nivel crítico de préstamo más allá del cual el margen neto de intermediación decrece. El nivel crítico de préstamo es estimado en un 72,4 por 100 (64,3 por 100) de los activos totales de los bancos comerciales (no comerciales).

Los bancos son también similares en términos del impacto de la ratio de activos generadores de ingresos sobre los NIM para las magnitudes relevantes de la variable TEATA: el incremento del porcentaje de los activos totales generadores de ingresos tiene un impacto negativo sobre los márgenes de intermediación bancarios. Por otra parte, un mayor riesgo es «premiado» con mayores márgenes, lo que significa que todos los tipos de bancos son capaces de cargar mayores tipos de interés *ex-ante*, lo que, a su vez, se traduce en un mayor interés recibido *ex-post*.

La variable cuota de mercado (MS) exhibe una relación de U invertida con la variable NIM. Más del 74 por 100 (85 por 100) de los bancos comerciales (no comerciales) exhiben una relación positiva, lo que significa que son capaces de ejercer alguna forma de poder de mercado. Los mayores bancos, con mayores cuotas de mercado, muestran una relación negativa (8).

Las variables macroeconómicas y reguladoras también afectan a los márgenes de intermediación bancaria, pero la magnitud y el signo de este impacto difieren dependiendo del tamaño de los bancos. Por otro lado, los indicadores macro que parecen afectar a los bancos comerciales no son los que afectan a los bancos no comerciales, o no tienen el mismo efecto.

El impacto estimado de CR5 sobre el margen neto de intermediación es positivo y significativo. Esto significa que una mayor concentración está asociada positivamente a márgenes mayores. Puede concluirse por tanto que el nivel de poder de mercado en la industria bancaria comercial europea era sustancial durante el período analizado (9).

Altas restricciones a la actividad están asociadas a menores márgenes netos de intermediación. Este resultado contradice los hallazgos de Demirgüç-Kunt *et al*. (2004). Por lo que respecta a la libertad bancaria, el efecto es similar para todos los tipos de bancos: mayor libertad se traslada hacia menores márgenes bancarios. Sin embargo, el impacto es más fuerte para los bancos comerciales, lo que significa que el incremento de la libertad bancaria produce mayores niveles de competencia, particularmente en las actividades de los bancos comerciales.

El impacto estimado del nivel de desarrollo del mercado bursátil sobre los NIM es positivo para todos los tipos de instituciones, lo que sugiere que la financiación con acciones y con deuda se complementa. El desarrollo del mercado bursátil puede mejorar los márgenes de intermediación bancaria por cuanto los mercados bursátiles generan información sobre las empresas que es útil para los bancos. Por otro lado, el desarrollo del mercado bursátil requiere un sólido entorno legal y regulador que también puede mejorar el funcionamiento de los bancos.

Los bancos portugueses y españoles sufrieron con la completa liberalización de los movimientos de capital (10). Dado el incremento en la competencia provocado por la liberalización, los bancos se vieron forzados a reducir los márgenes de los tipos de interés, independientemente de su tamaño y tipo. Además, con la mayor competencia provocada por la liberalización, los titulares de fondos buscaron sistemas bancarios más eficientes y aplicaciones más rentables, saliendo así fuera del país. El daño creado por la liberalización financiera (el descenso en los márgenes de intermediación y en la rentabilidad) fue superior a los beneficios obtenidos finalmente por la libertad de movimientos de capital para todos los tipos de bancos, pero más fuerte aún para los bancos no comerciales.

El nivel de desarrollo institucional es importante, pero influye de manera diferente en los bancos dependiendo de la especialización. Para los bancos comerciales, el PIB per cápita (GDPPC) tiene un impacto negativo sobre los NIM. Por el contrario, los bancos no comerciales son influidos positivamente por el nivel de desarrollo institucional.

El ciclo económico afecta a los márgenes netos de intermediación de todas las organizaciones bancarias. Nuestros resultados nos permiten concluir que unas menores tasas de crecimiento agregado pueden debilitar la capacidad de pago de la deuda de los prestatarios internos (y, por tanto, incrementar sus probabilidades respectivas de impago) y contribuir a un incremento del riesgo crediticio. Este incremento en el riesgo es compensado con mayores diferenciales. De manera similar, puede concluirse que una buena evolución en el lado real de la economía trae consigo menores márgenes bancarios.

El impacto de la inflación y de la tasa de desempleo depende de la especialización bancaria. De hecho, el aumento de la inflación y de la tasa de desempleo tiene un impacto adverso sobre los márgenes de intermediación de los bancos comerciales;

sin embargo, los márgenes de intermediación de los bancos no comerciales no muestran reacción a la tasa de desempleo y están influidos positivamente por mayores tasas de inflación. La inflación trae consigo mayores costes, pero también un mayor ingreso. Parece ser que los ingresos de los bancos no comerciales aumentan más que los costes bancarios. La relación negativa encontrada para los bancos comerciales sigue las líneas de investigaciones anteriores (Petersen, 1986), pero contradice estudios más recientes (Claessens *et al*., 2001; Demirgüç-Kunt y Huizinga, 1999 y 2000; Denizer, 2000; Demirgüç-Kunt *et al*., 2004).

El diferencial entre tipos de interés nacionales e internacionales (NSTIR-ISTIR) exhibe una asociación positiva con los NIM para todos los tipos de bancos, pero la evidencia sobre el efecto del riesgo del tipo de interés (NSTIRV y ISTIRV) es variada. La volatilidad del tipo nacional no tiene un impacto significativo sobre el margen de interés neto (11), pero el impacto del riesgo del tipo de interés internacional es similar para los bancos comerciales y no comerciales: una mayor volatilidad del tipo de interés internacional disminuye los NIM. Pese a todo, el impacto sobre los bancos comerciales es más fuerte. Así pues, hallamos evidencia de que tanto el nivel como la volatilidad de los tipos de interés influyen sobre los márgenes netos de intermediación bancarios (12).

Finalmente, observamos el impacto de las variables políticas y macro financieras. Los márgenes tanto de los bancos comerciales como de los no comerciales son sensibles a la vulnerabilidad del país a las crisis en la balanza de pagos y monetarias, pero la manera en que los bancos experimentan el riesgo de un problema de liquidez provocado por esta vulnerabilidad depende de la especialización bancaria: las consecuencias son más fuertes para los bancos comerciales. Desde luego, los coeficientes estimados de BTC/GDP y (1 + M2G)/(1 + RESG) son más grandes para la muestra de bancos comerciales.

El tipo de cambio efectivo real no parece tener un impacto sobre los NIM de los bancos comerciales, pero tiene un impacto negativo y significativo sobre los bancos no comerciales. Sin embargo, este efecto no es el mismo en los países nórdicos que en Portugal, España e Italia. En realidad, el coeficiente de REER relacionado con NORD es significativamente distinto de cero en ambas muestras, y el coeficiente de REER relacionado con PTSPIT es significativo sólo en la muestra de bancos no comerciales. Durante el período de inestabilidad en el tipo de cambio, los bancos comerciales fueron capaces de incrementar su respectivo margen neto de intermediación (el coeficiente de REER relacionado con CRIS es positivo y significativo). Se podría alegar que los bancos comerciales fueron capaces de justificar incrementos en sus tipos activos durante las crisis derivadas de la inestabilidad del tipo de cambio existente en dicho período. Sin embargo, la evidencia es la contraria para los bancos no comerciales. La diferente exposición de los bancos comerciales y no comerciales a los activos denominados en monedas extranjeras podría explicar estos resultados.

Por el contrario, la volatilidad del tipo de cambio tiene un impacto negativo sobre los bancos comerciales y no comerciales. El impacto de VOLDEMMN sobre los NIM de los bancos fue el mismo durante todo el período muestral (años de crisis incluidos).

La crisis del SME de 1992 a 1994 tuvo un impacto negativo sobre los márgenes de intermediación bancarios de los bancos comerciales. Bajo presión, las autoridades monetarias nacionales europeas reaccionaron incrementando los tipos de interés a corto plazo, y eso ha tenido cierto impacto sobre los tipos a medio y largo plazo, lo que ha contribuido a disminuir los márgenes. Pero los bancos no comerciales parecen haberse ajustado mejor, debido posiblemente a una cartera diferente y diversificada en función del vencimiento.

VI. COMENTARIOS FINALES

La influencia de las crisis del tipo de cambio, de la política monetaria y de las políticas de tipo de cambio sobre los márgenes de intermediación en la banca europea es analizada en este trabajo. Encontramos que los márgenes bancarios son sensibles a la vulnerabilidad de un país ante una crisis monetaria y en la balanza de pagos; sin embargo, la forma en la que los bancos experimentan el riesgo de un problema de liquidez provocado por esta vulnerabilidad depende de la especialización bancaria. De hecho, el impacto es más fuerte sobre los bancos comerciales. Encontramos que la volatilidad del tipo de cambio tiene un impacto negativo sobre los márgenes bancarios. Por último, la crisis del SME de comienzos de los años noventa tuvo un impacto negativo sobre los márgenes de intermediación de los bancos comerciales, y positivo para los bancos no comerciales. En resumen, tanto la política monetaria como la cambiaria tienen un impacto importante sobre los márgenes de intermediación bancarios.

También concluimos que tanto las regulaciones bancarias como la estructura de mercado y las condiciones macroeconómicas y del sector financiero influyen sobre los márgenes bancarios. Por otro lado, la evolución tanto en el lado nominal como en el real de la economía tiene un efecto sobre la rentabilidad.

La evidencia empírica presentada, nos permite desvelar algunas implicaciones que son significativas para la banca de nuestros días. Primero, nuestros resultados ayudan a entender algunas de las preocupaciones relacionadas con los recientes sucesos financieros ligados a las crisis de las hipotecas *sub prime*. De hecho, la inestabilidad de los mercados financieros internacionales no es buena para los bancos, por lo menos en lo que concierne al margen de intermediación, por cuanto una mayor volatilidad internacional del tipo de interés y del tipo de cambio tiene un impacto negativo sobre el margen de interés neto. Sin embargo, el impacto es más fuerte para los bancos comerciales, e incluso mayor en el caso de la volatilidad del tipo de interés internacional. Curiosamente, no encontramos impacto alguno de la volatilidad del tipo de interés nacional. Por ello, concluimos que el negocio bancario está volviéndose de naturaleza global/integrada, ya que los bancos reaccionan a la inestabilidad internacional pero no necesariamente ante cambios de ámbito nacional. Esto podría significar que los bancos no han sido capaces de gestionar bien su exposición a la volatilidad de la «curva de rendimiento internacional».

En esta línea, en Europa, la actividad bancaria transfronteriza ha estado creciendo sustancialmente en los últimos años, principalmente vía creación de filiales. Los grupos estratégicos han aumentado también, así como las fusiones y adquisiciones bancarias. Todos estos aspectos contribuyen a una creciente integración en la banca europea. En un mundo integrado, la rentabilidad de los bancos no está probablemente muy relacionada con el ciclo económico nacional porque las actividades de un banco están repartidas entre varios países diferentes. Si estos países exhiben una alta sincronización, entonces la rentabilidad bancaria está relacionada con el ciclo de negocio global. La sincronización ha aumentado en Europa en los últimos años, pero el ciclo económico nacional tiene todavía un impacto importante sobre el margen neto de intermediación de los bancos europeos. Por ello, en el futuro inmediato se obtendrán, con la creciente integración financiera en Europa, beneficios adicionales de la diversificación transfronteriza.

Las recientes tendencias de integración en la banca europea han contribuido a la reducción en el número de bancos que operan en Europa y al tamaño creciente de los bancos más grandes. Dados nuestros resultados, esperamos que el margen neto de intermediación reaccione positivamente (esto es, se incremente) a esta concentración creciente en los mercados locales. Hay, de cualquier forma, signos contradictorios. La relación entre la variable cuota de mercado y NIM es una U inversa, lo que significa que los bancos más grandes necesitan disminuir sus NIM con objeto de ganar cuota de mercado. Dado que los bancos más grandes son probablemente los que tienen mayores relaciones transfronterizas, podemos argumentar que ellos necesitan reducir los NIM en los mercados extranjeros para ser competitivos. Sin embargo, no necesitan hacer lo mismo en su respectivo mercado nacional, lo que significa que aumentará la segmentación del mercado.

Otros estudios (Comisión Europea, 2006) han llegado a la conclusión de que el sector bancario mayorista europeo está más integrado que el negocio bancario minorista. Así pues, será más difícil para los clientes minoristas nacionales beneficiarse de la segmentación del mercado y de la mayor competencia en los mercados internacionales.

En lo que respecta al entorno regulador, anticipamos que en los nuevos países miembros de la UE la apertura y desarrollo de la industria bancaria tendrá efectos contradictorios, cuyo resultado global es incierto. Por un lado, la apertura de la industria bancaria y la mayor libertad que los bancos tendrán para manejar sus negocios creará una presión adicional sobre el margen neto de intermediación debido a los mayores niveles de competencia. Pero, por otra parte, la reducción (o completa eliminación) de las restricciones a la actividad permitirá a los bancos beneficiarse directamente de la diversificación: nuestros resultados indican que los bancos pueden mejorar su desempeño expandiendo sus recursos fuera de sus ya existentes líneas de negocio. Esto es particularmente cierto para los bancos comerciales. Asimismo, el desarrollo del mercado bursátil mejorará los márgenes: no es sólo que los mercados bursátiles generen información sobre las empresas que es útil para los bancos, sino que también el desarrollo del mercado bursátil requiere un sólido entorno legal y regulador, así como el fortalecimiento de los estándares prudenciales, supervisores y contables, lo que también mejorará el funcionamiento de los bancos y la rentabilidad.

El proceso europeo de desregulación financiera y armonización de las leyes bancarias ha permitido aumentar la producción bancaria mediante la mejora en la eficiencia de la intermediación financiera (Romero-Ávila, 2007). A su vez, las mayores eficiencias conducirán a mayores márgenes de intermediación, al menos para los bancos comerciales. Al mismo tiempo, en los nuevos países miembros de la UE esperamos que la completa liberalización de los tipos de interés y la eliminación de los controles de capital y de las restricciones de entrada tengan, sin embargo, un impacto negativo sobre los márgenes de intermediación bancarios, pero incrementarán el bienestar del consumidor.

Por último, los mercados financieros europeos han sido formados de manera que favorece la existencia de un gran número de bancos cooperativos, cajas de ahorros, bancos hipotecarios (*real estate*) y otras pequeñas entidades bancarias independientes (locales y regionales) que concentran sus actividades en determinados segmentos del mercado. De hecho, los grandes bancos están generalmente más diversificados, mientras que los pequeños es más probable que ofrezcan un conjunto más reducido de productos y servicios. Esta característica da a los bancos más pequeños una ventaja comparativa para atender sus mercados (vía banca relacional, por ejemplo). Pero los bancos pequeños son ocasionalmente tentados a diversificar sus actividades mediante operaciones no generadoras de interés. Sin embargo, ellos no han sido siempre eficientes en la diversificación de sus actividades. De hecho, nuestros resultados indican que hay un vínculo negativo entre los ingresos financieros y no financieros para los bancos no comerciales, lo que sugiere que el cambio hacia una actividad no vinculada al interés bancario no necesariamente significaría una mayor seguridad y solidez de los bancos no comerciales en Europa. Esto sería un tema de gran interés para las autoridades reguladoras y supervisoras.

NOTAS

(*) Los puntos de vista recogidos en el presente trabajo son exclusivamente del autor y no los de la Comisión Portuguesa de Valores.

(1) Portugal, España, Bélgica, Holanda, Francia, Italia, Alemania, Reino Unido, Dinamarca, Finlandia, Suecia y Noruega. Irlanda no está incluida en este estudio debido a la falta de suficientes datos específicos bancarios.

(2) Se emplean declaraciones no consolidadas para los bancos comerciales, las cajas de ahorros, los bancos de inversión, los bancos hipotecarios y los bancos cooperativos.

(3) NIM = Ingreso por intereses menos gasto por intereses dividido por el promedio de activos que devengan interés.

(4) *Fuente*: BARTH *et al*. (2001).

(5) Los tipos prestatarios (pedir un préstamo) se caracterizan por una mayor inercia que los tipos prestamistas (ofrecer un préstamo), de modo que los *shocks* en los tipos de interés deberían estar asociados con márgenes mayores.

(6) DEMIRGÜÇ-KUNT y HUIZINGA (1999), y CLAESSENS *et al*. (2001) utilizan un procedimiento similar.

(7) Un resultado similar puede encontrarse en DEMIRGÜÇ-KUNT *et al*. (2004).

(8) BERGER *et al*. (2007) encuentran que las mayores cuotas de mercado de los grandes bancos de los Estados Unidos están asociadas a menores tipos de interés sobre los préstamos a las PYME, conduciendo por tanto a menores márgenes de intermediación.

(9) Este resultado concuerda con la investigación previa sobre la banca europea (MOLYNEUX *et al*., 1994; MOLYNEUX y FORBES, 1995; NEVEN y ROLLER, 1999).

(10) SAMUEL y VALDERRAMA (2006) hallan resultados similares: ellos ofrecen evidencia de que los controles de capital tienen un efecto positivo sobre los diferenciales bancarios en Barbados.

(11) CARBÓ VALVERDE y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ (2007) ofrecen un resultado similar.

(12) ENGLISH (2002) concluye que «los bancos comerciales en los 10 países industrializados considerados han gestionado sus exposiciones a la volatilidad en la curva de rendimientos de manera que han limitado los efectos sobre sus márgenes netos de intermediación» (p. 67).

BIBLIOGRAFÍA

ALLEN, L. (1988), «The determinants of bank interest margins: A note», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 23: 231-235.

ANGBAZO, L. (1997), «Commercial bank net interest margins, default risk, interest-rate risk, and off-balance sheet banking», *Journal of Banking and Finance*, 21 (1): 89-112.

ANGELINI, P., y CETORELLI, N. (2003), «The effects of regulatory reform on competition in the banking industry», *Journal of Money, Credit and Banking*, 35 (5): 663-684.

BANCO MUNDIAL (2003), *Indicadores de desarrollo del Banco Mundial*.

BARTH, James; CAPRIO, G., y LEVINE, R. (2001), «The regulation and supervision of banks around the world: A new database», en Integrating Emerging Market Countries into the Global Financial System, Brookings-Wharton Papers on Financial Services, editado por Robert E. Litan y R. Herring: 183-241, Washington, DC, Brookings Institution Press.

BARTH, J. R.; NOLLE, D. E.; PHUMIWASANA, T., y YAGO, G. (2003), «A cross-country analysis of the bank supervisory framework and bank performance», *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 12 (2): 67-120.

BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y LEVINE, R. (2006), «Bank concentration, competition and crises: First results», *Journal of Banking and Finance*, 30 (5): 1581-1603.

BERGER, A. N.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; LEVINE, R., y HAUBRICH, J. G. (2004), «Bank concentration and competition: An evolution in the making», *Journal of Money, Credit and Banking*, 36 (3): 433-452.

BERGER, A. N.; ROSEN, R. J., y UDELL, G. F. (2007), «Does market size structure affect competition? The case of small business lending», *Journal of Banking and Finance*, 31 (1): 11-33.

CARBÓ VALVERDE, S., y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (2007), «The determinants of bank margins in European Banking», *Journal of Banking and Finance*, 31 (7): 2043-2063.

CLAESSENS, S.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y HUIZINGA, H. (2001), «How does foreign entry affect domestic banking markets?», *Journal of Banking and Finance*, 25 (5): 891-911.

COMISIÓN EUROPEA (2006), *Financial Integration Monitor*, documento de fondo, Dirección General de Mercado Interior y Servicios, julio.

DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y HUIZINGA, H. (1999), «Determinants of commercial bank interest margins and profitability: Some international evidence», *The World Bank Economic Review*, 13 (2): 379-408.

— (2000), «Financial structure and bank profitability», *World Bank Policy Research WP 2430*.

DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; LAEVEN, L., y LEVINE, R. (2004), «Regulations, market structure, institutions, and the cost of financial intermediation», *Journal of Money, Credit and Banking*, 36 (3): 593-622.

DENIZER, C. (2000), «Foreign entry in Turkey's banking sector, 1980-97», *World Bank Policy Research WP 2462*.

DEYOUNG, R.; HUNTER, W. C., y UDELL, G. F. (2004), «The past, present, and probable future for community banks», *Journal of Financial Services Research*, 25 (2/3): 85-133.

ENGLISH, W. B. (2002), «Interest rate risk and bank net interest margins», *BIS Quarterly Review*, diciembre: 67-82.

HANWECK, G., y RYU, L. (2005), «The sensitivity of bank net interest margins and profitability to credit, interest-rate, and term-structure shocks across bank product specializations», *FDIC Documento de Trabajo 2005-02*.

HO, T. S. Y., y SAUNDERS, A. (1981), «The determinants of bank interest margins: Theory and empirical evidence», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 16: 581-600.

MAUDOS, J., y DE GUEVARA, J. F. (2004), «Factors explaining the interest margin in the banking sectors of the European Union», *Journal of Banking and Finance*, 28: 2259-2281.

MOLYNEUX, Phil, y FORBES, William (1995), «Market structure and performance in European banking», *Applied Economics*, 27: 155-159.

MOLYNEUX, Phil; LLOYD-WILLIAMS, D. M., y THORNTON, John (1994), «Competitive conditions in European banking», *Journal of Banking and Finance*, 18: 445-459.

NEVEN, Damien y ROLLER, Lars-Hendrik (1999), «An aggregate structural model of competition in the European banking industry», *International Journal of Industrial Organization*, 17 (7): 1059-1074.

PETERSEN, W. M. (1986), «The effects of inflation on bank profitability», en *Recent Trends in Commercial Bank Profitability - A Staff Study*, Banco de la Reserva Federal de Nueva York: 89-114.

ROMERO-ÁVILA, D. (2007), «Finance and growth in the EU: New evidence from the harmonization of the banking industry», *Journal of Banking and Finance*, 31 (7): 1937-1954.

SAMUEL, W., y VALDERRAMA, L. (2006), «The monetary policy regime and banking spreads in Barbados», *Documento de Trabajo* del FMI, *WP/06/211*.

SAUNDERS, A., y SCHUMACHER, L. (2000), «The determinants of bank interest rate margins: An international study», *Journal of International Money and Finance*, 19: 813-832.

SWAMY, P. A. V. B.; BARTH, J. R.; CHOU, R. Y., y JAHERA, J. S. Jr. (1996), «Determinants of US commercial bank performance: regulatory and econometric issues», *Research in Finance*, 14: 117-156.

WONG, K. P. (1997), «On the determinants of bank interest margins under credit and interest rate risks», *Journal of Banking and Finance*, 21 (2): 251-271.

ZARRUK, E. (1989), «Bank spread with uncertain deposit level and risk aversion», *Journal of Banking and Finance*, 13: 797-810.

COLABORACIONES

III.
INTEGRACIÓN. PRECIOS, MÁRGENES Y VENTA CRUZADA EN EL SECTOR BANCARIO

MOVILIDAD, VENTAS CRUZADAS Y COMPETENCIA EN EL SECTOR BANCARIO MINORISTA DE LA UNIÓN EUROPEA

José Manuel CAMPA
IESE Business School
Julio GARCÍA COBOS
PQAxis

Resumen

La movilidad de usuarios y la importancia relativa de las estrategias de ventas cruzadas en el sector bancario minorista europeo han sido aspectos centrales de diferentes estudios y han estado sometidos a un escrutinio frecuente por parte de las autoridades de la competencia europeas. En este contexto, el presente artículo parte del análisis del papel desempeñado por los costes de cambio o *switching costs* (dentro del contexto de banca minorista europea) para ofrecer, a continuación, evidencia cualitativa y cuantitativa reciente respecto a la movilidad de usuarios bancarios, además de una serie de aspectos de comportamiento de mercado relacionados con las ventas múltiples de la banca minorista en los 25 estados miembros de la Unión Europea. Por otra parte, y a partir de un ejercicio econométrico, se analizan las posibles relaciones existentes entre los indicadores de movilidad bancaria y comportamiento de mercado con indicadores de rentabilidad bancaria minorista. A modo de conclusión, se ofrecen una serie de recomendaciones con la finalidad de delimitar diferentes tipos de estrategias bancarias que podrían incidir negativamente sobre la competencia efectiva en el sector.

Palabras clave: movilidad, costes de cambio, banca minorista europea, rentabilidad.

Abstract

Factors such as bank customers' mobility and the relative importance of the cross-selling strategies and product bundling in the European retail banking sector, have been central regulatory issues in recent reports and have been subjected to scrutiny by the European Competition authorities. In this context, this article begins with the analysis of the role played by switching cost in the European retail banking environment. It then describes recent evidence on the mobility of bank users, in addition to different aspects of market structure related to the cross-selling in retail banking in 25 member states of the European Union. By implementing econometric techniques, the paper shows the possible relationships between the indicators of bank mobility, market structure and profitability in the retail banking sector. A series of recommendations to limit different types of banking strategies that could affect negatively the effective competition in the sector are presented in the conclusion section.

Key words: mobility, switching costs, European retail banking, profitability.

JEL classification: G21, G28, L10.

I. INTRODUCCIÓN

El modelo de banca universal europeo es un modelo esencialmente multi-producto. Los bancos europeos ofrecen un conjunto muy amplio de productos y servicios a los clientes minoristas que incluyen cuentas corrientes y productos similares, instrumentos de crédito (tarjetas, hipotecas, créditos al consumo), gestión de activos (depósitos, fondos de inversión y de pensiones) y hasta productos no estrictamente bancarios (seguros, servicios no financieros). La proliferación en la oferta de estos servicios surge principalmente de la existencia de importantes economías de escala y de alcance en la provisión de servicios financieros, que hacen el coste marginal de la provisión de un producto o servicio adicional a un consumidor sustancialmente menor.

Sin embargo, esta característica del sistema bancario también hace posible el desarrollo de mecanismos endógenos a la estructura del mercado que disminuyen la transparencia de los costes efectivos de cada uno de estos servicios y potencialmente pueden dificultar la libre elección de los consumidores en un entorno competitivo. Debido a esto, la evaluación de los determinantes de la situación competitiva del sector financiero minorista ha sido una prioridad importante de los reguladores financieros.

El interés de los reguladores en el análisis de la competencia en el sector se justifica porque la conducta de los competidores en cualquier mercado está disciplinada por la capacidad de los consumidores de rechazar unas ofertas en favor de otras más atractivas. Para que esta elección tenga lugar, es necesario que los consumidores puedan tomar decisiones racionales e informadas entre productos y proveedores alternativos, y que no se enfrenten a altos costes de transacción asociados al cambio de producto o proveedor.

La identificación de estas dos dimensiones en los mercados de banca minorista puede ser difícil. Por una parte, los servicios bancarios suelen tener un conjunto de atributos adicionales al precio (comisiones y tipo de interés), tales como la ubicación de las oficinas, el trato al cliente, la marca o reputación de la entidad bancaria y la gama de productos adicionales, que no facilitan la identificación de la «oferta más atractiva» para un consumidor. Esta *complejidad* dificulta las comparaciones entre ofertas de distintos competidores.

Pero incluso si las ofertas alternativas son claras y sencillas de interpretar, para que la competencia sea efectiva, el beneficio

neto para el consumidor de rechazar una oferta por otra debe ser positivo. Es necesario pues que el beneficio neto que un consumidor obtenga de un nuevo proveedor sea superior al coste del cambio de proveedor.

Por todo ello el grado de competencia en el sector bancario ha sido objeto de múltiples estudios, y ha estado sometido a un escrutinio frecuente por parte de las autoridades de competencia en numerosos países de la Unión Europea (ver, por ejemplo, Bikker y Haaf, 2002; Fernández de Guevara *et al*., 2003, y Kemppainen, 2003). Como resultado, en fechas recientes la Dirección General de la Competencia de la Unión Europea ha llevado a cabo un análisis del sector en los 25 estados miembros (1), con el objetivo de determinar el grado de competencia efectiva del sector bancario minorista. Un aspecto central de esta investigación ha sido el análisis del grado de movilidad de los usuarios bancarios y la transparencia y complejidad de las estrategias comerciales de los bancos minoristas.

En el resto del artículo proporcionamos y analizamos evidencia cuantitativa sobre la relación entre, por una parte, la intensidad de la competencia en el sector minorista bancario y, por otra, el grado de movilidad de los usuarios y la importancia relativa de las estrategias de ventas cruzadas y ventas ligadas en el sector bancario minorista en Europa. En el apartado II, se desarrolla el concepto de costes de cambio y su importancia en el contexto de la banca minorista; en el III, se describe la evidencia cualitativa y cuantitativa sobre el grado de movilidad de los usuarios y las ventas múltiples de la banca minorista en los 25 estados miembros de la Unión Europea; en el IV, se presenta un análisis econométrico que relaciona estas medidas de comportamiento en el mercado con indicadores de rentabilidad bancaria; por último, en el V, se presentan las conclusiones y algunas recomendaciones para limitar el rango de estrategias de la banca minorista con posibles efectos de reducción de la competencia efectiva.

II. COSTES DE CAMBIO EN BANCA MINORISTA

Los costes de cambio de proveedor, los *switching costs* (2), son los costes, monetarios y no monetarios, en los que un consumidor debe incurrir para sustituir el proveedor de un mismo producto o servicio. Estos costes suponen una barrera a la existencia de competencia efectiva en un mercado, por lo que es importante identificar su naturaleza y cuantificar su importancia. Los *switching costs* existen prácticamente en todos los sectores de la economía, pero su impacto es muy desigual. Mientras en algunos sectores, como los basados en relaciones puramente transaccionales, pueden pasar desapercibidos, en aquellos sectores en los que la relación continuada en el tiempo es importante pueden actuar como factores determinantes en el grado de competencia efectiva. Además, en algunos de esos sectores estos costes no son sólo factores estructurales de la industria, sino que pueden ser inducidos estratégicamente por los propios operadores para limitar el efecto de la competencia.

En los mercados de banca minorista se han identificado *switching costs* significativos, algunos de ellos inherentes a la naturaleza del servicio y otros posiblemente inducidos por las estrategias de los operadores bancarios (Berger, 2004, y Bikker y Haaf, 2002). Entre los *switching costs* más fácilmente observables están los *costes administrativos* por cambio de proveedor. Estos pueden ser explícitos, como las comisiones asociadas al proceso de apertura y de clausura de cuentas o cambio de domiciliaciones, o implícitos, como la percepción de riesgos asociados a posibles errores o retrasos en los procesos de cambio de proveedor bancario (3).

También puede generar importantes costes de cambio de proveedor *la asimetría de información* sobre la calidad del cliente (4). La escasez de información de proveedores bancarios con respecto a nuevos usuarios puede hacer que los primeros tiendan a ofrecer condiciones similares a todos ellos. Como resultado, los «buenos clientes» preferirían mantener su proveedor habitual antes que obtener de otro proveedor condiciones de servicio similares a las de un «cliente de calidad media».

A estos factores por el lado de la oferta pueden también unirse factores por el lado de la demanda, de difícil cuantificación e incluso difícil percepción por el propio consumidor, que favorecen la estabilidad con el proveedor bancario habitual. Entre éstos están la reputación del operador bancario percibida por el consumidor, el trato personal, la credibilidad o la propia historia familiar del usuario bancario.

Por último, un tipo especial de *switching cost* se deriva de la estrategia comercial de las propias entidades de banca minorista al vender más de un producto, ya sea de forma voluntaria, como las *ventas cruzadas* (*cross-selling*), u obligatoria, como las *ventas ligadas o anudadas* (*bundling* y *tying*).

Además de estos argumentos teóricos, que justifican la existencia de costes de cambios de proveedor en el sector de banca minorista, también existe abundante evidencia de que los usuarios, o al menos algunos usuarios, de la UE-25 consideran que estos costes de cambio y las dificultades para comparar entre ofertas alternativas son suficientemente significativos.

En términos generales, los consumidores europeos muestran cierta satisfacción relativa con el servicio recibido de los proveedores habituales de banca minorista. Así, por ejemplo, una encuesta basada en 200.000 entrevistas realizadas en doce países europeos, de los que nueve pertenecen a la UE, mostró que la banca minorista contaba con el mayor grado de satisfacción de las cuatro industrias con las que se comparaba: seguros inmobiliarios, supermercados y telefonía móvil (5). Otras encuestas indican, asimismo, que la satisfacción con el proveedor habitual es la razón por la que no se cambia de banco (6).

Sin embargo, con respecto a la posibilidad de cambiar de banco, otras encuestas han identificado que, aunque la mayoría de los clientes no tiene ninguna dificultad para hacerlo, otros sí las tienen. En agosto de 2005, la UE publicó una versión ampliada del *Eurobarometer*, una encuesta periódica sobre la opinión pública hacia los servicios financieros en los países miembros de la UE, en la que un 69 por 100 de los encuestados describió el proceso de cambio como «fácil» o «muy fácil», mientras que un 20 por 100 lo describió como «difícil» o «muy difícil» (European Commission, *Eurobarometer*, 2005).

Otras encuestas muestran una opinión negativa más contundente. En una reciente encuesta a 3.000 clientes del Reino Unido, un 23 por 100 de los encuestados señaló que estaba descontento con su banco habitual, y casi un 75 por 100 de éstos indicaron que creían que el proceso administrativo para cambiar de banco era muy difícil. En otra encuesta realizada en 2005 por la UK Consumers' Association a 12.000 clientes bancarios, un 44 por 100 de aquellos que habían cambiado de banco experimentaron «ciertas molestias» y un 15 por 100 declaró haber extraviado algún pago.

En relación con los costes monetarios, éstos se reflejan de forma directa en la *comisión de clausura y los costes administrativos*. Estos costes no suelen existir de manera explícita en la mayoría de los países de la UE, aunque sí son comunes en algunos países (en Italia, por ejemplo, se cobra entre 15 y 60 EUR por clausura de cuenta) y tiende a ser un pago fijo (lo cual es consistente con la naturaleza del coste provocado al banco). Sin embargo, sí suelen exigirse pagos, de naturaleza variable, por la cancelación o pago anticipado de algunos servicios como hipotecas, depósitos a plazo o préstamos. La Unión de Consumidores Franceses ha identificado que el coste administrativo de cambio de cuenta es la razón principal de la baja movilidad en Francia (UFC-Que choisir, 2006). En Irlanda una encuesta de la Irish Banking Federation mostró que la falta de información sobre el procedimiento para cambiar de proveedor es un obstáculo importante para el 61 por 100 de los encuestados (LECG, 2004: 35).

Respecto a la *complejidad y claridad de la información*, el Consumer Panel of the Financial Services Authority del Reino Unido identificó que un 39 por 100 de los clientes de banca minorista en su país creían que no existen diferencias en costes y precios entre bancos, debido a la percepción de que éstos no competían (Consumer Panel, 2001). Sin embargo, se comprobó que sí existían diferencias substanciales para el mismo producto entre bancos, e incluso para el mismo banco. Estudios de la FSA muestran que estas diferencias son más notorias en productos de corto plazo (Cook, *et al*., 2002).

En relación con el grado de satisfacción de las PYME, la información más completa puede obtenerse de la ENSR Enterprise Survey. Esta encuesta se llevó a cabo en 2002 para diecinueve países europeos, dieciocho miembros del Área Económica Europea y Suiza, y un total de 7.669 PYME, estratificadas por industria, tamaño y país. Las conclusiones principales de esta encuesta (7) fueron que la mayoría de las PYME no había cambiado de banco en los últimos tres años. España, con un 20 por 100, presentaba el nivel más alto de cambio de banco, seguida de Italia y Austria. De entre las que cambiaron, un 67 por 100 de las PYME lo hicieron para obtener mejores condiciones o mejor servicio.

Respecto al acceso a financiación, la mayoría de las PYME declararon tener un acceso adecuado. Alrededor de un tercio no necesitó un préstamo en los tres años anteriores a la encuesta. De las que lo hicieron, un 15 por 100 en término medio fueron rechazadas. En Portugal, Reino Unido e Irlanda este porcentaje alcanzó aproximadamente el 25 por 100.

Con todas la precauciones que deben derivarse de los resultados de encuestas a consumidores, estas respuestas parecen indicar que en el sector de la banca minorista europea existen factores que podrían estar limitando la capacidad de los consumidores, o al menos

de algunos consumidores, para escoger las mejores ofertas del mercado. En el resto del artículo discutimos si estas limitaciones son cuantitativamente significativas y hasta qué punto afectan al grado de competencia efectiva entre bancos minoristas.

III. MOVILIDAD OBSERVADA DE CONSUMIDORES Y PYME EN LA BANCA MINORISTA DE LA UNIÓN EUROPEA

El grado observado de movilidad de los usuarios de un sector no guarda necesariamente una relación directa con el nivel de competencia efectiva, ni siquiera con la existencia de *switching costs*, pues una baja movilidad puede ser el resultado de un alto grado de satisfacción por parte de los clientes con sus proveedores habituales. Sin embargo, sí es cierto que un alto grado de movilidad podría ser suficiente evidencia de competencia efectiva en estos mercados.

En este apartado presentamos evidencia cuantitativa sobre el grado de movilidad de usuarios de banca minorista en los estados miembros de la Unión Europea, tanto para consumidores como para PYME. Nuestro objetivo es identificar no sólo los niveles medios de movilidad para el conjunto de la Unión Europea, sino las diferencias entre países y entre usuarios (consumidores y PYME). Cuanto mayores sean estas diferencias mayor será nuestra capacidad para analizar si son debidas a características específicas de esos mercados.

Para llevar a cabo este análisis, utilizamos los resultados de la *Encuesta de banca minorista, 2005*, de la Dirección General de la Competencia de la Unión Europea (ver anexo para una breve descripción). Esta encuesta nos permite construir dos indicadores de movilidad que llamamos «grado de rotación» y «edad media» de las cuentas corrientes.

El *grado de rotación* de los clientes de un banco en un año determinado ha sido definido como la suma del número de cuentas corrientes abiertas y el número de cuentas cerradas por el banco ese año, dividido entre dos veces el número de total de cuentas corrientes del banco a principio del año. Para eliminar el efecto del crecimiento de número de cuentas agregado (que asumimos que está más relacionado con el crecimiento económico del país que con la dinámica competitiva entre los bancos minoristas), a este cociente se le dedujo el valor absoluto del crecimiento agregado del número de cuentas corrientes (para cada país) dividido entre dos.

La *edad media* es la media de edad de todas las cuentas corrientes de la entidad bancaria. Dado que la edad de las cuentas se proporciona en rangos de edad (ver anexo), la media se obtiene tomando como valor representativo de cada rango su valor medio (3; 7,5 y 15 respectivamente, salvo para el primer rango para el que el valor tomado fue 0,5, y el último, cuyo valor fue 25) y ponderando ese valor por el número de cuentas corrientes en cada rango.

El cuadro n.º 1 presenta el grado de movilidad estimada para cada estado miembro, tanto para consumidores individuales como para PYME, en el año 2005. Las dos primeras columnas reflejan los indicadores de rotación de clientes, mientras que la tercera y la cuarta presentan los indicadores de edad media. Todos los valores del cuadro son medias para cada país, ponderadas por el número de cuentas corrientes de cada banco.

La movilidad es mayor para las PYME que para los consumidores individuales, con una rotación media para el conjunto de EU-25 de 12,6 y 7,8 por 100 respectivamente. Asimismo, la rotación es también mayor en los nuevos estados miembros (NEM), con una rotación media de 9 por 100 para individuos y 14,8 por 100 para PYME, mientras que en EU-15 la rotación media es de 7,5 y 12,2 por 100 respectivamente. Estos patrones de movilidad son consistentes con la menor edad media de las cuentas de PYME y en los NEM. La edad media de las cuentas de individuos es de 9,7 años en EU-25 (8), mientras que para las PYME es de 7,9 años. En los NEM las edades medias de las cuentas de individuos y PYME son de 6,2 y 4,6 años, respectivamente, mientras que en los EU-15 son de 10,4 y 8,5 años.

Las diferencias entre los EU-15 y los NEM pueden ser explicadas por la reciente entrada de nuevos bancos extranjeros en estos últimos, mientras que las diferencias entre el grado de movilidad de PYME y los individuos puede estar relacionada tanto con la menor vida de las PYME (factor que quizás no haya podido ser eliminado en su totalidad con el ajuste del crecimiento de todas las cuentas de PYME por país) como con un mayor esfuerzo y mayores incentivos de las PYME por obtener mejores condiciones en los servicios bancarios.

Respecto a los valores por país, el grado de rotación anual de los consumidores individuales en la mayoría de los países toma valores entre el 5 y el 10 por 100; Finlandia, Holanda y Grecia, con valo-

CUADRO N.º 1

GRADO DE ROTACIÓN Y EDAD MEDIA DE LAS CUENTAS EN LA BANCA MINORISTA. MEDIAS PARA LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA UE, 2005

	ROTACIÓN (PORCENTAJE)		*EDAD*	
	Individuos	*PYME*	*Individuos*	*PYME*
Austria	6,57	10,42	11,64	8,42
Bélgica	5,27	8,90	10,04	9,99
Chipre	10,33	13,00	6,65	4,63
República Checa	8,61	10,70	7,91	7,87
Dinamarca	10,02	15,43	12,06	9,75
Estonia				
Finlandia	4,23	6,27	17,44	13,98
Francia	6,84	12,26	11,06	8,39
Alemania	8,46	15,15	11,55	9,85
Grecia	2,36	3,55	4,34	5,23
Hungria	10,41	17,59	6,26	4,29
Irlanda	5,44	6,95	8,13	10,14
Italia	7,68	11,23	9,39	8,23
Letonia	6,74	7,13	3,11	4,81
Lituania	7,73	3,34	6,23	4,46
Luxemburgo	6,46	11,29	7,20	6,45
Malta	5,39	6,49	8,83	6,64
Holanda	4,17	8,88	14,33	10,45
Polonia	9,11	17,00	6,18	4,04
Portugal	11,88	15,19	11,21	8,87
Eslovaquia	10,81	15,80	4,49	5,54
Eslovania	5,97	10,89	7,02	3,06
España	12,12	10,34	6,91	6,02
Suecia	5,62	8,80	11,82	12,33
Reino Unido	5,07	13,72	10,66	7,66
Media UE-15	7,55	12,21	10,40	8,56
Media NEM	9,02	14,82	6,28	4,67
Media UE-25	7,78	12,63	9,74	7,93

Nota: Las medias de cada país están ponderadas por el número de cuentas corrientes de cada banco. Las medias de los UE-25, UE-15 y NEM están ponderadas por la población de cada país. Datos para Estonia omitidos por razones de confidencialidad (menos de tres bancos de respuesta).
Fuente: «Report on the retail banking sector inquiry», *Interim Report II*, Comisión Europea.

res de 4,2, 4,1 y 2,3 por 100 respectivamente, tienen los menores grados de rotación de clientes, mientras que Chipre con 10,3 por 100, Portugal con 11,8 por 100 y España con 12,1 por 100 tienen los mayores porcentajes. Aunque existe cierta correlación entre el grado de rotación de individuos y de PYME, ésta no es una correlación perfecta, y en el caso de las PYME son Hungría, Polonia, Eslovaquia, Dinamarca, Alemania y Portugal quienes muestran mayores niveles de rotación, mientras que Grecia y Lituania muestran los menores valores. Tampoco existe una correspondencia exacta entre el grado de rotación y la vida media por país, pero sí se observa que los países con mayores grados de rotación suelen presentar menores edades medias en sus cuentas bancarias, y viceversa.

IV. PREVALENCIA DE VENTAS CRUZADAS EN LA BANCA MINORISTA DE LA UNIÓN EUROPEA

Las ventas cruzadas (*cross-selling*) se definen en este contexto, de manera genérica, como el grado en que los consumidores compran más de un producto bancario, ya sea voluntariamente o de manera obligatoria, como resultado de las condiciones comerciales de sus proveedores. Como hemos indicado en el apartado anterior, el grado de incidencia de las ventas cruzadas puede también ser un factor que afecte la movilidad de los consumidores.

En general, se espera que a mayor grado de ventas cruzadas se observe una menor movilidad. Esto es así porque cuanto mayor sea el conjunto de transacciones que un cliente hace con un proveedor menor será el número de aperturas de cuentas en otras instituciones para realizar un subconjunto de estas operaciones. Además, en el caso de que el cliente considere realizar un cambio de proveedor para todos los productos que actualmente esté consumiendo, las dificultades para cambiar de proveedor se ven multiplicadas por el número de productos. Un usuario que tenga una cuenta corriente y un préstamo con su proveedor habitual tendrá que hacer frente tanto a los costes específicos de traslado y posterior apertura de su cuenta corriente como a los costes de cancelación y negociación de una nueva hipoteca.

La *Encuesta de banca minorista, 2005* permite calcular, para cada banco, el número medio de productos contratados con ese banco por los consumidores que consumen un determinado producto (que denominamos el producto «gancho»). Para consumidores individuales esta medida se puede calcular respecto a tres productos gancho: cuentas corrientes, depósitos a plazo e hipotecas.

El cuadro n.º 2 presenta los indicadores de ventas cruzadas para consumidores individuales y para

CUADRO N.º 2

VENTAS CRUZADAS EN LA BANCA MINORISTA. MEDIAS PARA LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA UE. CONSUMIDORES INDIVIDUALES, 2005

	PRODUCTO GANCHO			
	Cuentas corrientes	*Depósitos a plazo*	*Hipotecas*	*Todos*
Austria	2,25	2,16	3,29	2,27
Bélgica	2,99	2,33	4,53	2,71
Chipre	2,18	1,76	4,01	2,01
República Checa	1,48	1,46	1,91	1,49
Dinamarca	1,97	2,30	2,83	2,17
Estonia	1,57	2,31	4,07	1,72
Finlandia	1,97	2,74	3,54	2,27
Francia	3,15	2,16	4,27	2,63
Alemania	2,10	1,42	2,22	1,63
Grecia	1,42	1,56	2,82	1,55
Hungria	1,70	1,99	2,30	1,81
Irlanda	1,97	1,96	2,95	2,03
Italia	1,99	1,79	2,54	2,01
Letonia	1,41	2,22	3,01	1,55
Lituania	1,71	2,09	2,58	1,87
Luxemburgo	2,25	2,33	3,83	2,33
Malta	2,56	1,78	3,03	2,05
Holanda	2,29	2,17	3,41	2,31
Polonia	1,61	1,33	2,50	1,50
Portugal	1,81	2,21	3,42	2,03
Eslovaquia	1,68	1,41	2,68	1,56
Eslovania	1,79	1,81	1,92	1,80
España	1,89	1,98	3,63	2,07
Suecia	2,65	2,70	3,55	2,79
Reino Unido	2,08	1,70	2,65	1,94
Media UE-15	2,24	1,86	3,07	2,07
Media NEM	1,62	1,54	2,45	1,58
Media UE-25	2,14	1,81	2,97	1,99

Nota: Las medias de cada país están ponderadas por el número de «productos gancho» de cada banco. Las medias de los UE-25, UE-15 y NEM están ponderadas por la población de cada país. Datos para Estonia omitidos por razones de confidencialidad (menos de tres bancos de respuesta).
Fuente: «Report on the retail banking sector inquiry», *Interim Report II*, Comisión Europea.

cada uno de los tres productos gancho, sin distinguir por el tipo de producto que se consume conjuntamente. Las ratios de ventas cruzadas para consumidores individuales toman los valores más altos cuando el producto gancho son las hipotecas (como media, los consumidores con hipotecas tienen dos productos adicionales a ésta, contratados con el mismo banco); ya sea porque las hipotecas resulten de una relación de largo plazo o porque los bancos liguen su concesión a la adquisición de otros productos. En general, la evidencia indica que las cuentas corrientes son el producto que más se consume junto con las hipotecas (dato no mostrado en el cuadro). De los tres productos gancho, los depósitos a plazo son los que, en media, menor ratio de ventas cruzadas presentan. Esto puede deberse a que los depósitos implican una relación más esporádica entre el cliente y el banco o a que la determinación del parámetro de competencia, principalmente «el tipo de interés», suele ser más fuerte y transparente. Los NEM muestran una menor ratio de ventas cruzadas para todos los productos gancho que los EU-15.

En el caso de las PYME (resultados no mostrados en este artículo), las ventas cruzadas se encuentran también más relacionadas con los productos de activo que de pasivo del banco (European Commission, 2006). Aquellas PYME que cuentan con préstamos o líneas de crédito con entidades bancarias consumen de media más productos con ese banco que aquellas empresas que EU-15 y los NEM, con mayor consumo de múltiples productos en el primer grupo de países.

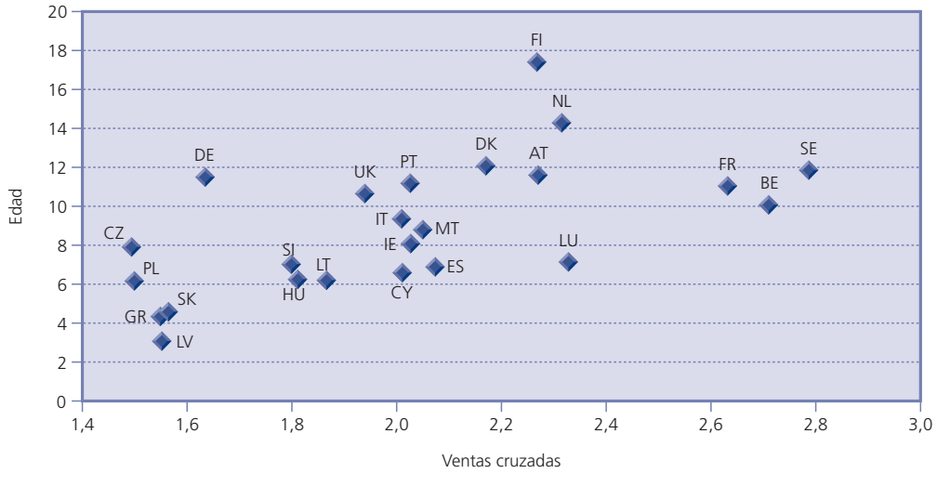
Existe una clara correlación positiva entre la medida de movilidad y las ratios de ventas cruzadas entre países (ver el gráfico 1 y el gráfico 2). Tanto para consumidores individuales como para PYME, aquellos países con menor grado de movilidad agregado (medido por la edad media de las cuentas corrientes), muestran también mayores índices de venta cruzada. En general, existe una menor movilidad y mayor venta cruzada para los países más ricos de la UE, principalmente los escandinavos, aunque el origen de esta relación puede deberse a múltiples factores adicionales al grado de desarrollo, como la demografía, la evolución histórica del sector y el proceso de consolidación bancaria.

Los patrones de ventas cruzadas pueden ser, al menos en parte, resultado de alguna estrategia de *ventas ligadas* (*tying*) por parte de los bancos. Es decir, de una estrategia comercial por parte de las entidades bancarias que obliguen a los consumidores a consumir un producto si se elige el otro (por ejemplo, a abrir una cuenta corriente o adquirir un seguro de vida si se solicita una hipoteca).

Los cuadros n.os 3 y 4 resumen, para consumidores individuales y PYME, respectivamente, y en for-

GRÁFICO 1

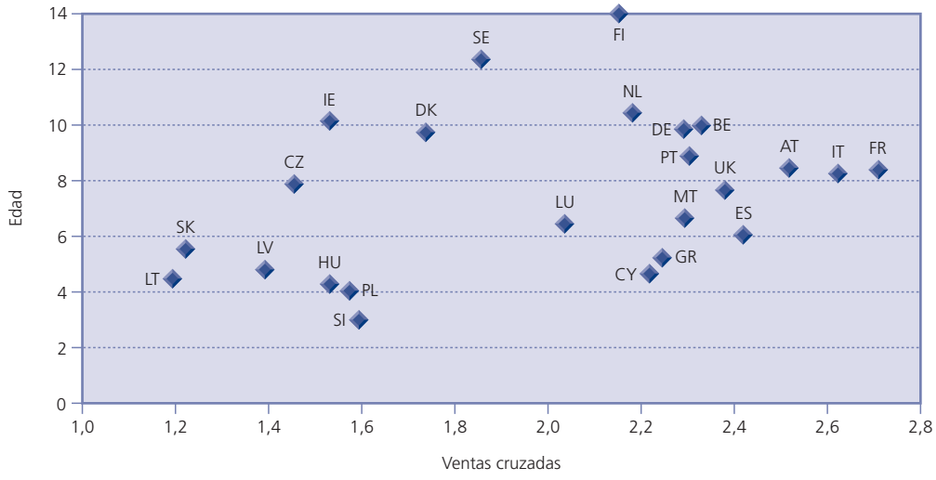
RELACIÓN ENTRE MOVILIDAD Y VENTAS CRUZADAS EN LA BANCA MINORISTA. MEDIAS PARA LOS 25 ESTADOS MIEMBROS DE LA UE. CONSUMIDORES INDIVIDUALES, 2005



Nota: El eje vertical mide la edad media de todas las cuentas corrientes para cada país. El eje horizontal mide la media para cada país del indicador de ventas cruzadas de cada banco (número medio de productos vendidos conjuntamente con cualquier producto gancho) ponderada por el número de ventas de «producto gancho» de cada banco.
Fuente: «Report on the retail banking sector inquiry», *Interim Report II*, Comisión Europea.

GRÁFICO 2

RELACIÓN ENTRE MOVILIDAD Y VENTAS CRUZADAS EN LA BANCA MINORISTA, MEDIAS PARA LOS 25 ESTADOS MIEMBROS DE LA UE. PYME, 2005



Nota: El eje vertical mide la edad media de todas las cuentas corrientes para cada país. El eje horizontal mide la media para cada país del indicador de ventas cruzadas de cada banco (número medio de productos vendidos conjuntamente con cualquier producto gancho) ponderada por el número de ventas de «producto gancho» de cada banco.
Fuente: «Report on the retail banking sector inquiry», *Interim Report II*, Comisión Europea.

CUADRO N.º 3

INDICADORES DE VENTAS LIGADAS EN LA BANCA MINORISTA. PORCENTAJES DE RESPUESTAS POSITIVAS PARA CADA ESTADO MIEMBRO DE LA UE. CONSUMIDORES INDIVIDUALES, 2005

	Hipotecas + cuentas corrientes	*Hipoteca + domiciliación de salario*	*Hipoteca + seguro de vida*	*Préstamos + cuentas corrientes*	*Préstamo + domiciliación de salario*
Austria	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bélgica	33,33	0,00	0,00	0,00	0,00
Chipre	66,67	33,33	33,33	66,67	33,33
República Checa	66,67	0,00	0,00	66,67	0,00
Dinamarca	62,50	37,50	0,00	50,00	50,00
Estonia					
Finlandia	75,00	50,00	0,00	75,00	50,00
Francia	69,70	21,21	9,09	63,64	15,15
Alemania	11,43	8,57	0,00	13,89	11,11
Grecia	83,33	0,00	33,33	66,67	16,67
Hungria	100,00	0,00	0,00	87,50	0,00
Irlanda	14,29	14,29	14,29	14,29	14,29
Italia	68,75	18,75	6,25	62,50	18,75
Letonia	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00
Lituania	100,00	0,00	0,00	100,00	33,33
Luxemburgo	50,00	25,00	0,00	50,00	0,00
Malta	66,67	66,67	0,00	66,67	33,33
Holanda	0,00	0,00	20,00	40,00	20,00
Polonia	50,00	10,00	30,00	30,00	20,00
Portugal	100,00	14,29	42,86	100,00	0,00
Eslovaquia	100,00	14,29	14,29	100,00	14,29
Eslovania	25,00	25,00	12,50	12,50	12,50
España	85,71	14,29	7,14	71,43	14,29
Suecia	20,00	0,00	0,00	40,00	0,00
Reino Unido	7,69	7,69	0,00	7,69	0,00
Media UE-15	43,21	12,58	6,30	40,84	12,06
Media NEM	67,11	7,56	17,17	54,76	13,74
Media UE-25	47,06	11,77	8,05	43,08	12,33

Nota: Las medias de los UE-25, UE-15 y NEM están ponderadas por población de cada país. Datos para Estonia omitidos por razones de confidencialidad (menos de tres bancos de respuesta).
Fuente: «Report on the retail banking sector inquiry», *Interim Report II*, Comisión Europea.

ma de porcentaje medio para cada país, las respuestas dicotómicas dadas por los bancos entrevistados sobre la práctica de ventas ligadas. La incidencia de ventas ligadas en banca minorista es relativamente frecuente, principalmente como condición para la venta de algún producto bancario sujeto a fuerte competencia; en el caso de consumidores individuales, suelen ligarse principalmente hipotecas (47 por 100) o préstamos (43 por 100) con cuentas corrientes, mientras que en el caso de PYME suelen ligarse préstamos (58 por 100) con cuentas corrientes.

V. RELACIÓN ENTRE LOS INDICADORES DE MOVILIDAD Y RENTABILIDAD EN BANCA MINORISTA

De lo descrito en los apartados anteriores se deriva que en la UE hay un grado relativamente alto de ventas cruzadas y un grado de movilidad relativamente bajo. Estas características se acentúan para los consumidores individuales en relación con las PYME, y para los países de la UE-15 en relación con los NEM. Sin embargo, esta evidencia no es suficiente para establecer una relación directa, y mucho menos causal, entre ventas cruzadas o escasa movilidad y bajos niveles de competencia en el sector. Los consumidores pueden simplemente estar decidiendo no cambiar de proveedor porque ya están obteniendo servicios satisfactorios a un precio adecuado, y por este motivo adquieren más de un servicio del mismo proveedor.

Para esclarecer el origen de estos patrones de comportamiento, un primer paso consiste en identificar si existe una relación más o menos directa entre la rentabilidad de las entidades bancarias y

CUADRO N.º 4

INDICADORES DE VENTAS LIGADAS EN LA BANCA MINORISTA. PORCENTAJES DE RESPUESTAS POSITIVAS PARA CADA ESTADO MIEMBRO DE LA UE. PYME, 2005

	Préstamos + cuentas corrientes	*Préstamos + domicialización de gastos*
Austria	50,00	25,00
Bélgica	60,00	20,00
Chipre	100,00	50,00
República Checa	100,00	20,00
Dinamarca	50,00	16,67
Estonia		
Finlandia	75,00	0,00
Francia	75,00	3,13
Alemania	25,00	8,33
Grecia	50,00	33,33
Hungria	100,00	62,50
Irlanda	0,00	0,00
Italia	76,92	23,08
Letonia	100,00	50,00
Lituania	100,00	0,00
Luxemburgo	100,00	33,33
Malta	66,67	66,67
Holanda	75,00	0,00
Polonia	88,89	22,22
Portugal	100,00	57,14
Eslovaquia	100,00	28,57
Eslovania	100,00	33,33
España	75,00	0,00
Suecia	25,00	0,00
Reino Unido	11,11	0,00
Media UE-15	51,37	9,64
Media NEM	94,10	29,94
Media UE-25	58,26	12,92

Nota: Las medias de los UE-25, UE-15 y NEM están ponderadas por población de cada país. Datos para Estonia omitidos por razones de confidencialidad (menos de tres bancos de respuesta).
Fuente: «Report on the retail banking sector inquiry», *Interim Report II*, Comisión Europea.

el grado de movilidad y venta cruzada que experimentan. Además, en la medida en que se puede controlar por otros determinantes de la rentabilidad, como el tamaño de la entidad bancaria si existen economías de escala, nos servirá para tener un mejor conocimiento del impacto de la venta cruzada y la movilidad en la rentabilidad. En este apartado presentamos cierta evidencia sobre este punto.

De acuerdo con el paradigma clásico de organización industrial (Hannan, 1991, es una aplicación de este paradigma al sector bancario), existe una correlación positiva entre la rentabilidad de las competidoras en el mercado y el nivel de concentración y la cuota de mercado de cada empresa. De existir una correlación positiva entre la rentabilidad de cada institución y el grado de ventas cruzadas, y negativa entre rentabilidad y movilidad, dicha evidencia sería consistente con la hipótesis de menor competencia derivada de situaciones de menor movilidad revelada.

Para este análisis utilizamos datos desagregados a escala de banco, a partir de observaciones disponibles para todos los bancos individuales de la muestra de la *Encuesta de banca minorista, 2005*. El indicador de rentabilidad utilizado es el cociente entre beneficio antes de impuestos e ingresos totales, ambos referidos exclusivamente a las actividades minoristas de la institución de crédito (año 2004); la cuota de mercado se mide a través del porcentaje de número de cuentas corrientes por banco respecto del *stock* en el mercado nacional (año 2004), y las ventas cruzadas y la movilidad según los indicadores presentados en los apartados anteriores de este artículo (se utilizan los datos del año 2005, por falta de datos adecuados para el 2004 para esas tres variables). También incluimos en estas regresiones variables dicotómicas, o *dummy*, para cada país (cuyos coeficientes estimados no se muestran en los cuadros para simplificar la exposición de resultados).

El cuadro n.º 5 presenta los resultados de cuatro regresiones. La variable dependiente es siempre el indicador de rentabilidad bancaria, pero cada regresión tiene una distinta especificación en función del tipo de variables explicativas que considera.

En las columnas 1 a 3 aparecen los coeficientes estimados y los estadísticos *t-student* de las regresiones que contienen como variables explicativas la cuota de mercado y una sola medida de movilidad o de ventas cruzadas. La cuota de mercado sólo es estadísticamente significativa, y con signo positivo, cuando excluimos las variables de movilidad e incluimos la de ventas cruzadas.

A su vez, el indicador de ventas cruzadas no es significativo en ninguna de las especificaciones estimadas. Las variables de

CUADRO N.º 5

ESTIMACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE RENTABILIDAD DE LA BANCA MINORISTA Y CARACTERÍSTICAS DE LOS BANCOS EN EU-25. CONSUMIDORES INDIVIDUALES Y PYME, 2005

	RENTABILIDAD, BANCA MINORISTA			
	Reg. 1	*Reg. 2*	*Reg. 3*	*Reg. 4*
Cuota de mercado (nacional)	0,334	0,328	0,443	0,102
	(1,42)	(1,32)	(2,07)*	(0,36)
Rotación (individuos)	-1,132			-1,615
	(-1,87)			(2,48)*
Rotación (SME)	0,323			0,642
	(0,99)			(1,82)
Edad media (individuos)		-0,020		-0,031
		(-1,07)		(-1,71)
Edad media (PYME)		0,039		0,073
		(2,23)*		(3,57)**
Ventas cruzadas (individuos)			0,000	0,044
			(0,01)	(0,55)
Ventas cruzadas (PYME)			0,067	0,055
			(1,35)	(0,87)
Número observaciones	148	147	158	124
R-cuadrado	0,5	0,52	0,5	0,61

Nota: En paréntesis, el valor estimado del estadístico *t*: * significativo al 5 por 100; ** significativo al 1 por 100.
Fuente: «Report on the retail banking sector inquiry», *Final Report*, Comisión Europea.

movilidad sí son significativas en algunas de nuestras especificaciones. En concreto, la variable «edad media» para PYME es significativa con signo positivo en la regresión 2, donde sólo se incluye como variables explicativas la cuota de mercado y la edad media para consumidores individuales. En la regresión 4, donde incluimos todas nuestras posibles variables explicativas, los indicadores de movilidad son significativos con los signos esperados tanto para consumidores individuales (grado de rotación, con signo negativo) como para PYME (edad media, con signo positivo).

En conjunto, pues, estos resultados indican que menor movilidad está asociada a mayores beneficios. Al contrario de lo que podría esperarse, sin embargo, la relación entre rentabilidad y ventas cruzadas y rentabilidad y cuota de mercado, cuando se controla por el grado de movilidad, no es estadísticamente significativa. Es decir, después de controlar por los efectos de la movilidad, no existe una relación significativa entre rentabilidad y cuota de mercado o ventas cruzadas.

Las correlaciones obtenidas son consistentes con la interpretación clásica en organización industrial: bajos niveles de movilidad están correlacionados con altas rentabilidades. Sin embargo, el hecho que la cuota de mercado y las ventas cruzadas no sean estadísticamente significativas debilita el argumento de que menor movilidad se asocia a mayores beneficios debido a un menor grado de competencia. Esto apunta además a que las ratios de concentración, *per se*, no son buenos indicadores de la rentabilidad de la industria, sino que ésta depende de la dinámica competitiva desarrollada dentro de esos mercados por los operadores.

La explicación de que altas rentabilidades en estos mercados se deben a restricciones a la competencia sí podría haberse visto reforzada por una correlación positiva entre la rentabilidad y los ingresos por consumidor, controlando por el número de productos vendidos. Sin embargo, éste es un análisis que no hemos podido realizar con los datos de la *Encuesta de banca minorista, 2005* pues ésta no obtuvo datos suficientemente fiables y completos para poder estimar una medida robusta de la variable «ingresos por consumidor».

VI. CONCLUSIONES

Este artículo presenta evidencia cuantitativa sobre ciertas características de la banca minorista europea que son frecuentemente mencionadas como desincentivadoras de la competencia. El trabajo resalta que la movilidad efectiva de consumidores y PYME en Europa difiere sustancialmente. El trabajo también muestra que las prácticas de ventas cruzadas de productos y de vinculación del consumo de unos productos al consumo de otros, aun estando generalizadas en todos los países de la UE, presentan sustanciales diferencias entre países.

Existe una correlación negativa entre el grado de movilidad observado de los consumidores y la rentabilidad de la banca minorista. Esta correlación es un determinante importante de la rentabilidad, más allá de la cuota de mercado de las empresas o el grado de concentración.

La implicación de esta observación sobre el grado de competencia del sector de banca minorista no es clara. Esta correlación puede indicar tanto que los bancos minoristas tienen incentivos

para desarrollar estrategias de fidelización de sus clientes como que tienen incentivos a limitar estratégicamente la competencia, incrementando las barreras naturales con que sus clientes se enfrentan para tomar decisiones racionales en la elección de proveedor y para ejecutar esas decisiones. En este artículo no podemos distinguir cuál de estas dos estrategias es la que predomina en el sector bancario minorista europeo. Sin embargo, hacemos notar que los incentivos para incrementar barreras a la entrada se ven limitados por la capacidad de competencia potencial vía entrada y salida de operadores nacionales e internacionales en los mercados minoristas. La evidencia existente indica que, aunque el grado de transacciones internacionales en banca minorista es aún muy pequeño, sí se está produciendo una convergencia en precios, particularmente entre los países del área Euro (9).

En todo caso, aunque no es el objeto de este artículo proponer medidas concretas para incrementar la competencia efectiva en la industria, la filosofía que deberían seguir esas prescripciones parece clara. Aquellas medidas dirigidas a disminuir la complejidad y opacidad de la información, así como a disminuir los costes de cambio de proveedor, favorecerán la competencia en el segmento minorista.

Algunos países miembros ya han adoptado algunas medidas en esta dirección, y la conclusión preliminar parece muy positiva. Así, el supervisor financiero del Reino Unido, la Financial Services Authority, publica tablas con información de distintos productos bancarios para facilitar su comparación por parte de los consumidores interesados y disminuir así la complejidad y opacidad de la información al consumidor en estos productos. Respecto a la capacidad para disminuir los *switching costs*, tanto en el Reino Unido como en Irlanda se han aplicado los denominados *códigos de traslado de cuentas*. En esencia, éstos son códigos y procedimientos para facilitar la transferencia de saldos, domiciliaciones y otras operaciones entre el antiguo y el nuevo proveedor del servicio. Estos códigos pueden ser adoptados voluntariamente por el sector o regulados por la autoridad competente. Los primeros resultados de este tipo de estandarización del proceso de transferencia de cuentas son muy favorables para la movilidad efectiva. Las transferencias en el Reino Unido parecen haberse duplicado, desde 460.000 cuentas corrientes trasladadas en 1999 a 920.000 en 2003, después de la aplicación del nuevo British Banking Code en enero del 2001 (LECG, 2004: 36).

NOTAS

(1) «Retail banking enquiry», 2005-2006. Para una descripción de esta investigación, ver http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services/.

(2) Una referencia básica sobre el efecto de los *switching costs* en el grado de competencia es KLEMPERER (1995). Para una discusión sobre los factores principales para la estimación de los *switching costs*, véase KIM *et al*. (2003).

(3) Ver CAPGEMINI (2005, 2006) para una revisión de pagos por clausura de cuentas y GONDAT-LARRALDE y NIER (2006) para un análisis de la relación entre tipo de coste de clausura para el banco y cómo se traslada al cliente.

(4) Para una discusión sobre el uso de la información adquirida por los bancos minoristas sobre la solvencia de sus clientes ver JAPPELLY y PAGANO (2000 y 2005).

(5) UK Competition Commission (2002) y EPSI (2006).

(6) Ver, por ejemplo, Irish Bankers Federation (2006) o KISER (2002).

(7) European Commission (2003) describe con detalle estos resultados.

(8) Como referencia, valga mencionar que la edad media en los EE.UU. es de aproximadamente diez años. Ver KISER (2002).

(9) Ver MARTIN-OLIVER *et al*. (2005), PÉREZ *et al*. (2005) y CAMPA y HERNANDO (2006).

BIBLIOGRAFÍA

BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y LEVINE, R. (2005), «Bank concentration and fragility: Impact and mechanics», *NBER Working Paper número 11500*.

BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y MAKSIMOVIC, V. (2003), «Bank competition, financing obstacles, and access to credit», World Bank, *Policy Research Working Paper n.º 2996*.

BERGER *et al*. (2004), «Bank concentration and competition: An evolution in the making», *Journal of Money, Credit and Banking*, volumen 36: 433-451.

BERGER, A., y HANNAN, T. (1989), «The price-concentration relationship in banking», *Review of Economics and Statistics*, vol. 71, número 2: 291-299.

BIKKER, J. A., y HAAF, K. (2002), «Measures of competition and concentration in the banking industry: a review of the literature», *Economic & Financial Modelling*, 9: 53-98.

CAMPA, J. M., y HERNANDO, I. (2006), «M&A s performance in the European financial industry», *Journal of Banking and Finance*, de próxima aparición.

CAPGEMINI (2005), *World Retail Banking Report 2005*.

— (2006), *World Retail Banking Report 2006*.

CLAESSENS, S., y LAEVEN, L. (2004), «What drives bank competition? Some international evidence», *Journal of Money, Credit, and Banking*, 36, 3, Pt. 2, junio, 563-583.

CONSUMER BANKERS ASSOCIATION (2005), *Survey of Bank-Sponsored Financial Literacy Programs*.

CONSUMER PANEL (2001), *Consumers in the Financial Market*, Annual Survey, Financial Services Consumer Panel, Londres.

COOK, M.; EASLEY, F.; KETTERINGHAM, J., y SMITH, S. (2002), «Losing Interest: How Much can Consumers Save by Shopping Around for Financial Products?», Financial Services Authority, Londres, *Occasional Paper* 19, octubre.

ECA FINANCIAL SERVICES SUBGROUP (2005), *Comparative Study of Competition in Retail Banking and Payment Systems Markets*.

EPSI - EUROPEAN PERFORMANCE SATISFACTION INDEX (2006), *Pan European Customer Satisfaction 2005*, compilado por Rating Editorial Board, Göteborg, Suecia.

EUROPEAN COMMISSION (2003), «SMEs and access to finance», *Observatory on European SMEs*, número 2.

— (2006), «Report on the retail banking sector inquiry», *Interim Report II, Current Accounts and Related Services*, Sector Inquiry under Article 17 Regulation 1/2003 on retail banking 17 July 2006.

— (2007), «Report on the retail banking sector inquiry», Final Report. Commission Staff Working Document, accompanying the

Communication from the Commission - Sector Inquiry under Art 17 of Regulation 1/2003 on retail banking (Final Report) [COM (2007) 33 final].

EUROPEAN COMMISSION, *Eurobarometer* (varios años). http://ec.europa.eu/public_opinion/standard_en.htm.

FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J.; MAUDOS, J. y PÉREZ, F. (2003), «Integration and competition in the European financial markets», IVIE, *WP-EC 2003-12*.

GONDAT-LARRALDE, C., y NIER, E. (2006), «Switching costs in the market for personal current accounts: some evidence for the United Kingdom», Bank of England, *Working Paper*, n.º 292.

HANNAN, T. (1991), «Foundations of the structure-conduct-performance paradigm in banking», *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 23 (1), febrero.

IRISH BANKERS FEDERATION (2006), *The IBF Personal Account Switching Code: 12 months on*, About Banking, Edition 3, mayo.

JAPPELLI, T., y PAGANO, M. (2000), «Information Sharing in Credit Markets: the European Experience, Centre for Studies in Economics and Finance», *Working Paper*, n.º 35, Salerno.

— (2005), «Role and Effects of Credit Information Sharing", *Working Paper*, n.º 136, Salerno.

KEMPPAINEN, K. (2003), «Competition and regulation in European retail payment systems», *Bank of Finland Discussion Papers*, 16/2003.

KIM, M.; KLIGER, D., y VALE, B. (2003), «Estimating switching costs: the case of banking», *Journal of Financial Intermediation*, volumen12, n.º 1: 25-56.

KISER, E. K. (2002), «Household switching behavior at depository institutions: Evidence from survey data», *Antitrust Bulletin*, volumen 47, n.º 4: 619-640.

KLEIN, M. (1971), «A theory of the banking firm», *Journal of Money Credit and Banking*, vol. 3: 205-218.

KLEMPERER, P. (1995), «Competition when consumers have switching costs», *Review of Economic Studies*, 62 (4): 515-539.

LECG (2004), *Study of Competition in the Provision of Non-investment Banking Services in Ireland: Report and Recommendations*, 29 de noviembre.

MARTÍN-OLIVER, A.; SALAS-FUMAS, V., y SAURINA, J. (2005), «A test of the law of one price in retail banking», Banco de España, *Documentos de Trabajo*, n.º 0530.

PÉREZ, D.; SALAS, V., y SAURINA, J. (2005), «Banking integration in Europe», Banco de España, *Working Paper*, n.º 0519.

UFC-QUE CHOISIR (2004), *Etude sur le coût des services bancaires*.

— (2006), *La mobilité bancaire impossible: Identification et estimations des coûts de sortie*.

UK COMPETITION COMMISSION (2002), *The Supply of Banking Services by Clearing Banks to Small and Medium-sized Enterprises*.

ANEXO

LA ENCUESTA SOBRE BANCA MINORISTA EN LA UNIÓN EUROPEA

La mayor parte de la evidencia cuantitativa utilizada en este artículo proviene de la base de datos elaborada por el Departamento de Servicios Financieros de la DG Competencia, Comisión Europea, a partir de las respuestas a la *Retail Banking Survey, 2005*, llevada a cabo por funcionarios de la Comisión con motivo de la investigación sectorial de la banca minorista *Retail banking enquiry, 2005-2006* (1).

La encuesta cubrió un total de 250 bancos minoristas (grupos bancarios consolidados) de los veinticinco estados miembros de la Unión Europea, con un porcentaje de respuesta cercano al 100 por 100. La cobertura muestral fue superior al 80 por 100 del mercado de banca minorista (medido según el volumen de depósitos) para todos los países de la UE-25, salvo para la República Checa, Estonia. España, Italia y Polonia (cobertura entre 70 y 80 por 100), Irlanda y Austria (cobertura entre 60 y 70 por 100), Alemania y Letonia (cobertura entre 50 y 60 por 100), y Luxemburgo (cobertura entre 30 y 40 por 100).

La encuesta cubrió más de 25 bloques temáticos sobre banca minorista entre 2002 y 2005, incluyendo información sobre ingresos y rentabilidad, y sobre características de los principales productos (principalmente, cuentas corrientes y transferencias) tanto para consumidores individuales como para PYME. La encuesta solicita a los bancos que no tengan datos definitivos para el año 2005 que estimen esos valores para final de año.

En relación con los aspectos de la banca minorista que nos ocupan en este artículo, la encuesta obtuvo información sobre número de cuentas corrientes abiertas y cerradas entre 2002 y 2005 (2); número de cuentas corrientes por grupos de antigüedad de la cuenta (a 30 de junio de 2005) (3); incidencia de las ventas cruzadas, el número de productos que se vendieron a clientes que ya habían adquirido otros productos (a fecha de cumplimentación de la encuesta, generalmente finales de 2005) (4), y ventas ligadas, esto es, los bancos que requieren comprar más de un bien obligatoriamente (5).

NOTAS

(1) http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services/.

(2) La solicitud de información de la encuesta a la que se refiere este punto se solicitó, tanto para consumidores individuales como para PYME, requiriendo rellenar las casillas correspondientes a: «Número de cuentas corrientes (al comienzo del año)», «nuevas cuentas corrientes (neto de cambios de organización de la empresa durante el año)», «cuentas corrientes cerradas (neto de cambios de organización de la empresa durante el año)», «número de cuentas corrientes al final del año». Para los años 2002 a 2005.

(3) La solicitud de información relativa a esta cuestión se redactó, de manera idéntica tanto para consumidores individuales como para PYME, de la siguiente manera: «Asigne el número de cuentas corrientes activas a 30/06/2005 según la duración de la relación (excluyendo cuentas sin actividad en los últimos 12 meses): (i) número de cuentas con menos de 1 año (ii) entre 1 y 5 años, (iii) entre 5 y 10 años, (iv) entre 10 y 20 años y (v) más de 20 años».

(4) Para consumidores individuales la pregunta es triple y se redactó como sigue «¿Cuántos de sus clientes con (i) cuentas corrientes, (ii) cuentas a plazo y (iii) hipotecas, también compran otras productos de su banco?» Y posteriormente se proporciona una tabla donde, para cada una de esas tres opciones, se ofrecen diez productos (filas) como opción de compra cruzada (cuentas corrientes o hipotecas, depósitos a plazo, tarjetas de crédito, préstamos personales, seguros de vida del propio banco, seguros de vida externos, otros seguros del propio banco, otros seguros externos, productos de inversión del propio banco, productos de inversión externos.

Para PYME la pregunta es doble y se redactó como sigue «¿Cuántos de sus clientes con (i) cuentas corrientes y (ii) préstamos, también compran otras productos de su banco?» Y posteriormente se proporciona una tabla donde para cada una de esas dos opciones se ofrecen nueve productos (filas) como opción de compra cruzada (cuentas corrientes o préstamos, líneas de crédito, *leases*, tarjetas de crédito, depósitos a plazo, seguros del propio banco, seguros externos, servicios de gestión de caja, servicios de descuento/*factoring*, etcétera).

(5) Para consumidores individuales, esta pregunta se redactó en cuatro partes como sigue: «¿Requiere su banco abrir una cuenta corriente a los clientes que contratan una hipoteca?», «¿En caso afirmativo, requiere a esos clientes domiciliar su salario en esa cuenta?», «¿Requiere su banco adquirir un seguro de vida a los clientes que contratan una hipoteca?», «¿Requiere su banco abrir una cuenta corriente a los clientes que contratan una préstamo?», «¿En caso afirmativo, requiere a esos clientes domiciliar su salario en esa cuenta?». Para todas ellas se proporciona una opción de respuesta de «Sí» o «No».

Para PYME, la pregunta se redactó en dos partes como sigue: «¿Requiere su banco abrir una cuenta corriente a las PYME que contratan un préstamo?», «¿En caso afirmativo, requiere a esos clientes pagar todas su facturas a través de esa cuenta?». Para ambas preguntas se proporciona asimismo una opción de respuesta dicotómica: «Sí» o «No».

¿EXISTEN ECONOMÍAS DE GAMA EN INGRESOS Y COSTES EN EL MODELO DE *ONE-STOP-BANKING*?

David B. HUMPHREY

Florida State University

Resumen

En algunos países, la obtención de un crédito suele estar vinculada a la disponibilidad de un depósito en el mismo banco. Este hecho puede producir una disminución de la financiación bancaria y de los costes de supervisión del préstamo o limitar la competencia e incrementar los beneficios al segmentar el mercado crediticio, o ambas cosas a la vez. En el presente artículo se estiman las economías de gama en costes e ingresos de las entidades bancarias para determinar la existencia de una reducción en los costes y/o un incremento de los ingresos bancarios en países en los que se practica este tipo de vinculación de productos bancarios (Francia y España) y en los que no (Alemania y Reino Unido). Este análisis pretende arrojar luz acerca del grado en que los consumidores o los propios bancos se benefician de lo que se denomina *one-stop banking*.

Palabras clave: economías de escala, costes, ingresos, vinculación de productos bancarios.

Abstract

Obtaining a bank loan in some countries is typically tied to having a deposit at the same bank. This can lower bank funding and loan monitoring costs or reduce competition and raise revenues by segmenting the loan market or both. We estimate bank cost and revenue scope economies to determine if costs are lower and/or if revenues are higher for banks in countries-France and Spain-where tying is common compared to countries-Germany and the U.K.-where it is not. This analysis can clarify the degree that consumers or banks benefit from «one-stop banking».

Key words: scope economies, cost, revenues, tying bank products.

JEL classification: D40, G21.

I. INTRODUCCIÓN (*)

LOS bancos producen de forma conjunta créditos y depósitos. En particular, casi nunca se observa que un banco ofrezca únicamente depósitos o créditos. Una de las razones es que el tipo de interés combinado y el coste de servicio de los depósitos suelen ser más bajos, a lo largo del ciclo de los tipos de interés, que los mostrados por otras fuentes alternativas de financiación y que, en el caso de los créditos, estos suelen producir una mayor rentabilidad en comparación con otros activos financieros. Como consecuencia de ello, los depósitos se convierten en la principal fuente de financiación de los créditos y los bancos ejercitan la venta cruzada de los depósitos, junto a otros servicios a sus clientes, a través de una estrategia de *one-stop banking*, o «banca de una sola parada». Mediante la producción conjunta de depósitos y créditos, los bancos reducen sus costes de financiación a la vez que intentan maximizar sus beneficios. Desde la perspectiva del consumidor, los depositantes pueden consumir conjuntamente servicios de depósitos y de crédito (cuando el prestatario los obtiene de la misma entidad bancaria) o no (en el caso de que sus créditos y depósitos se encuentren vinculados a distintos bancos).

Los bancos argumentan que las sinergias provenientes de la producción y consumo (economías de gama) constituyen la base a partir de la cual proporcionan a sus clientes minoristas servicios de transacción y de ahorro desde el lado de los depósitos, a la vez que ofrecen servicios adicionales de financiación hipotecaria, a plazos, tarjetas de crédito y financiación de descubiertos desde el lado del crédito. En cuanto a las pequeñas empresas, los créditos para financiar los fondos de maniobra y la financiación de inventarios exigen principalmente (a la hora de coordinar los flujos de caja) que los servicios de crédito y depósitos se administren de forma conjunta dentro de la misma institución. En lo que respecta a los clientes corporativos, los servicios de transacción, abono de nóminas, gestión de efectivo y las transacciones en moneda extranjera se proveen de forma conjunta con los créditos en capital circulante, créditos comerciales y *leasing*, con lo que se consigue reducir los costes de supervisión de los créditos y el riesgo crediticio. En este sentido, existen poderosas razones para creer que los costes bancarios podrían ser inferiores incluso cuando los créditos van voluntariamente asociados a los depósitos, y que la vinculación en sí misma puede que no tenga un efecto sustancial sobre la reducción de los costes bancarios. O, considerando los menores costes en que se incurre en la venta cruzada de créditos a los clientes ya existentes (que mantienen depósitos en el banco) en lugar de captar a nuevos prestatarios, tampoco podrían vincularse a un incremento en los

ingresos. En estos casos, la vinculación de ambos servicios podría suponer una limitación, aunque muy fácil de superar y con una escasa repercusión sobre los costes y los ingresos.

Desde el punto de vista del depositante, estas sinergias se pueden materializar mediante la obtención de servicios financieros procedentes del mismo banco y localidad geográfica, ya que este hecho puede minimizar los costes de transacción, transporte y búsqueda en comparación con la búsqueda de servicios de crédito y depósitos de forma separada, vinculados a distintos proveedores y en diferentes ubicaciones geográficas. El depositante debería, en teoría, estar dispuesto (marginalmente) a recompensar la provisión conjunta de servicios financieros hasta como máximo la cantidad de ahorro que ellos obtienen del consumo conjunto. Del mismo modo, en un mercado competitivo, los bancos deberían, en teoría, estar dispuestos (marginalmente) a ceder el ahorro de costes a favor del depositante, ya que atraer nuevos depositantes para financiar los créditos suele resultar más caro que mantenerlos con los ya existentes. Esta especie de compensación puede suponer una mayor remuneración de los depósitos, comisiones más bajas y una reducción de los tipos aplicados a los créditos, a la vez que el banco intenta atraer y mantener a sus depositantes. O puede resultar exactamente lo contrario si los depositantes reciben menos y pagan más por los beneficios percibidos del *one-stop banking*.

El depositante puede vincular voluntariamente sus créditos a sus depósitos porque *a)* cree que su actual banco ofrece un tipo de interés de los depósitos razonablemente competitivo y *b)* valora la conveniencia de los servicios bancarios ofrecidos conjuntamente y los menores coste de búsqueda asociados al crédito. O puede voluntariamente hacer uso de los servicios de crédito y depósitos de la misma institución porque *c)* el coste de cambiarse a otro banco es elevado. Aunque el depositante buscase y encontrase otra entidad bancaria que le ofreciese un tipo de interés más reducido, para mantener la conveniencia de los servicios bancarios ofrecidos conjuntamente tendría que abrir una nueva cuenta de depósito, incurrir en los costes de cierre de su cuenta actual y tendría que revisar la información relativa a sus transferencias crediticias (por ejemplo, nóminas) y restablecer todo lo referente al débito directo (orden permanente de pago) vinculado al pago de sus cuentas. Este gasto que se produce al cambiarse a otra entidad, junto con el esfuerzo invertido en buscar mejores tipos de interés, es lo que puede llegar a «atar» a muchos depositantes a sus bancos actuales. En otras palabras, llegará a preferir los servicios bancarios ofrecidos conjuntamente (*one-stop banking*) por las razones positivas *a)* y *b)* o la razón negativa *c)*, aunque esta vinculación no sea una exigencia del propio banco.

Estudiar las razones que llevan a los consumidores europeos a obtener sus créditos en el mismo banco en el que mantienen sus depósitos sería una forma de juzgar la importancia relativa de las razones *a)* a la *c)*, pero no se podría determinar la magnitud probable de los ingresos o los costes del propio banco o los depositantes. Mediante el análisis estadístico, no obstante, podremos determinar la dimensión global aparente del efecto de los costes e ingresos (economías de gama) de la producción/consumo conjuntos de los créditos con los depósitos; sin embargo, esto no daría respuesta al hecho de que los bancos limiten el crédito al mantenimiento de depósitos en el mismo banco en vez de dejarlo a voluntad del cliente (1).

La existencia de una medida de las sinergias de costes y/o ingresos de los bancos en un sólo país puede ayudar a resolver la cuestión de cómo estas sinergias pueden ser compartidas o divididas entre un banco y sus depositantes. Por el lado de los costes, las economías de gama de los costes operativos se separan de las economías de gama en costes vinculados a los tipos de interés. Aunque ambos pueden reportar ingresos al banco, sólo en el último caso esto indicaría que los depositantes pudiesen hallarse en situación de desventaja. Con respecto a la vinculación de los créditos a los depósitos, se podría esperar que las sinergias de coste de los intereses bancarios fuesen mayores en Francia y España, donde dicha vinculación es una práctica habitual, en comparación con las de Alemania y Reino Unido, donde es poco habitual (véase, European Commission, 2007, figura 11). Si se cumplen estas condiciones, esto indicaría que el poder de mercado (a través de la vinculación de los créditos a los depósitos) pudiera estar contribuyendo a la diferencia en cuanto a sinergias de coste bancario entre los distintos países.

Se podría extraer una conclusión parecida en el caso de que los bancos experimentasen unos beneficios de alcance derivados de los ingresos financieros y no financieros. En este caso, está claro quién está percibiendo las sinergias de los ingresos (el banco) y de dónde proceden con toda probabilidad (del depositante/prestatario). Si estos beneficios en forma de ingresos fuesen superiores en los países en los que se practica la vinculación de productos bancarios, esto apoyaría también la conclusión de que los depositantes pudiesen hallarse en situación desfa-

vorecida (esta vez desde la perspectiva de los ingresos, y no del coste del pago de los intereses). Sin embargo, si los efectos de gama no son diferentes de un país a otro, entonces la vinculación a los depósitos, aunque fuera una práctica habitual, parecería tener poco o ningún efecto sobre los costes del depósito bancario o los ingresos por créditos, y los depositantes tampoco parecerían estar en situación de desventaja por ello.

A continuación, en el apartado II se analizan las economías de gama en costes e ingresos para las entidades bancarias. Se consideran los precios de los *inputs* como dados, además se asume que los bancos no son precio aceptantes en todos los *outputs* que producen. Como consecuencia de ello, se especifica una función de costes estándar y una función de ingresos alternativa, para determinar las economías de gama. Las cuestiones referentes a los datos y la estimación del modelo se ofrecen en el apartado III, mientras que los resultados empíricos se presentan en el IV. Por último, el apartado V subraya las principales conclusiones y su relevancia dentro del marco de la política de competencia bancaria.

II. ECONOMÍAS DE GAMA EN COSTES E INGRESOS

1. Medición de los efectos de gama

Las economías de gama en costes e ingresos permiten realizar contrastes entre la producción especializada y la producción conjunta (vinculando los créditos a los depósitos de forma voluntaria u obligatoria). Las economías de gama en costes (*CSCOPE*) se basan en una función de coste $C = f(Q, P)$ que relaciona los costes (C) con los niveles de producción de servicios financieros (Q) y los precios de los factores de (P), reflejando así el porcentaje de reducción en los costes en que incurren los bancos cuando todos los servicios financieros se proveen de forma conjunta $C(Q1, Q2, ..., Qm; P)$, en comparación con la situación en la que cada servicio se produce y provee de forma individual (cuando todos menos un Qm son iguales a cero):

$$CSCOPE = [C(Q1, 0, ..., 0; P) + C(0, Q2, 0, ..., 0; P) + C(0, ..., 0, Qm; P) - C(Q1, Q2, ..., Qm; P)]/C(Q1, Q2, ..., Qm; P) \quad [1]$$

Las economías de gama en ingresos (*RSCOP E*) emplean una función de ingresos alternativa $R = g(Q, P)$, que se desarrolla más abajo, y miden el incremento porcentual de los ingresos cuando todos los servicios financieros se proveen de forma conjunta, en comparación a cuando se realizan por separado:

$$RSCOP\ E = [R(Q1, Q2, ..., Qm; P) - R(Q1, 0, ..., 0; P) - R(0, Q2, 0, ..., 0; P) - R(0,..., 0, Qm; P)]/R(Q1, Q2, ..., Qm; P) \quad [2]$$

Las estimaciones de las economías de gama se hacen a partir de los valores extrapolados de las funciones de costes e ingresos subyacentes que corresponden al valor de cada uno de los *outputs*. En la práctica bancaria, no existe prácticamente ninguna evidencia empírica de este tipo de producción, ya que, como se señalaba anteriormente, simplemente es poco común encontrar bancos que sólo acepten depósitos y no proporcionen créditos, o viceversa. Para evaluar la sensibilidad que tienen nuestros resultados hacia este problema, se amplían las fórmulas *SCOPE* para que incluyan puntos de provisión «cuasi-especializada» de servicios financieros (Pulley y Humphrey, 1993). La expresión técnica de las economías de gama en costes (*QCSCOPE*) es mostrada en la ecuación [A1] del apéndice. En este sentido, especificamos tres categorías de *output* o producción bancaria (depósitos, créditos y valores); por su parte, la cuasi-especialización permite un 10 por 100 de producción conjunta (en vez del valor cero que es equivalente a la producción conjunta que aparece en la ecuación [1]) y queda expresada como sigue:

$$QCSCOPE = [C(.80Q1, .10Q2, .10Q3; P) + C(.10Q1, .80Q2, .10Q3; P) + C(.10Q1, .10Q2, .80Q3; P) - C(Q1, Q2, Q3; P)]/C(Q1, Q2, Q3; P) \quad [3]$$

Con una similar forma para el caso de cuasi-especialización de los ingresos (*QRSCOPE*, no se incluye).

Dado que no se pueden evaluar las funciones logarítmicas de costes e ingresos cuando algunos de los factores de producción bancaria son iguales a cero, no se pueden usar ni la función translogarítmica ni las formas funcionales de Fourier para calcular [1] o [2]. Además, no debería utilizarse ninguna de estas funciones para valorar [3] (u otra medida equivalente a *QRSCOPE*), a menos que los datos contengan verdaderamente un conjunto suficiente de bancos en los que los depósitos comprendan un 10 por 100 o menos del pasivo total, a la vez que los créditos comprendan un 10 por 100 del activo total (ambos considerados dentro del mismo país), ya que las funciones logarítmicas presentan problemas a la

hora de predecir los costes y los ingresos cuando se evalúan fuera del rango de los datos. En nuestra muestra, ningún país tiene una cuota nula de créditos o depósitos. Sin embargo, Francia, España y Reino Unido tienen un banco que durante algunos años ha mantenido una cuota de créditos inferior al 10 por 100, mientras que Italia tiene ambos tipos de bancos. En contrapartida, sólo Alemania posee algunos bancos (dos de ellos) con una cuota en el mercado de depósitos inferior al 10 por 100. Por todo ello, no existe evidencia, dentro del mismo país, de la existencia de cuotas de mercado reducidas por el lado del crédito y los depósitos simultáneamente, por lo que adoptamos una función compuesta que ha demostrado tener pocos problemas a la hora de evaluar los efectos de gama, pudiéndose expresar los *outputs* en términos absolutos, en vez de en logaritmos (Pulley y Humphrey, 1993).

2. Especificación de las funciones de costes e ingresos

Los beneficios derivados de los costes operativos que obtienen los bancos al ofrecer depósitos y créditos de forma conjunta se pueden calcular empleando la función de coste estándar $C = f(Qm, Pi)$. En ella, se supone que se minimiza el coste operativo (C) dados los niveles de *outputs* en balance producidos por el banco (Qm = depósitos, créditos, valores) y los precios de los factores a los que se enfrentan (Pi = precio medio del trabajo y una aproximación al precio del capital físico). De forma parecida, los beneficios en forma de ingresos que los bancos obtienen de la oferta de créditos y depósitos de manera conjunta se pueden valorar con la ayuda de una función de ingresos, pero no a través de la función indirecta de ingresos estándar derivada del supuesto de un comportamiento precio aceptante donde se asume la maximización de beneficios dado el nivel de los precios de la producción (exógena) y las cantidades de factores de producción.

Para que los bancos obtengan mayores ingresos en la provisión conjunta de servicios de depósitos y créditos, los precios de producción tienen que variar con diferentes combinaciones de producción. Las economías de gama en ingresos solo existirían en un entorno de producción perfectamente competitivo si el consumidor está dispuesto a pagar una prima por la provisión conjunta de servicios bancarios —nuestra razón *b)* de más arriba—, y además los bancos experimentan deseconomías de gama en costes, de forma que los costes aumenten con la producción conjunta. Con unos costes más elevados de producción conjunta, los precios de la producción en un mercado competitivo serían también superiores, conduciendo esta situación a que los ingresos fuesen superiores ante un consumo conjunto (y unas aparentes economías de gama en ingresos). Sin una justificación vía costes a la hora de cargar unos precios más altos sobre la producción y el consumo conjuntos, la competencia entre los bancos eliminaría las posibles economías de gama en ingresos aunque los consumidores valorasen esta oferta conjunta de productos. Por otro lado, si existiesen deseconomías de gama en costes pero los consumidores no valorasen el consumo conjunto de ambos servicios, los bancos se especializarían, en un mercado competitivo, en lugar de producir créditos y depósitos de forma conjunta. Por tanto, para que existan economías de gama en ingresos en un mercado bancario competitivo tienen que cumplirse dos condiciones: tienen que existir deseconomías de gama en costes y los consumidores tienen que valorar la provisión de servicios integrados (*one-stop banking*) por parte de los bancos (Berger, Humphrey y Pulley, 1996).

Aunque existen buenas razones para creer que muchos consumidores valoran la conveniencia de la banca integrada, los estudios referentes a las economías de gama en costes bancarios no encuentran deseconomías significativas de alcance (Hunter, Timme y Yang, 1990; Pulley y Braunstein, 1992; Pulley y Humphrey, 1993; Noulas, Miller y Ray, 1993; Carbó y Rodríguez, 2005). Por este motivo, no parece haber ninguna justificación vía costes para que los bancos experimenten sinergias de ingresos empleando una función de ingresos estándar en la que se asume que los mercados son competitivos y que los precios de los productos son exógenos. Sin embargo, si los bancos tuviesen el suficiente poder de mercado como para que los precios de la producción fuesen endógenos, se podrían obtener unos mayores ingresos de la provisión conjunta de servicios de depósitos y créditos, ya que los bancos podrían variar sus precios según la valoración que hacen de la combinación de productos que ofrecen a sus clientes. Los consumidores, a su vez, tienen que evaluar muy positivamente el consumo conjunto y estar dispuestos a pagar más por la banca integrada; es decir, las razones *a)*, *b)* y *c)* que se especificaban anteriormente.

La capacidad de los bancos para fijar precios, además de la preferencia del consumidor por el consumo conjunto, es lo que puede crear una relación entre la combinación de productos, las cantidades de producción y los ingresos percibidos, los cuales sólo

pueden estimarse suponiendo que son las cantidades de producción, y no los precios, lo que son exógenos en la función de ingresos. El poder de mercado que ostente el banco es condición necesaria, pero no suficiente, para que estas economías de escala en consumo estén presentes en los ingresos del banco. Si existen importantes economías de escala en ingresos, esto quiere decir que están presentes tanto las economías de consumo como el poder de mercado. Sin embargo, la ausencia de efectos de gama de los ingresos no descarta la existencia de poder de mercado en el establecimiento de precios. Los bancos podrían utilizar el poder de mercado para fijar los precios de la producción independientemente de la combinación dominante de producción, generando ingresos, pero sin variar estos precios según suba o baje la producción conjunta.

La función estándar de ingresos indirecta se expresa como $R = g\ (Po, Pi)$, donde los ingresos (R) se maximizan teniendo en cuenta los precios de los productos (Po) y de los factores de producción (Pi) dentro de un mercado competitivo. Dejando que los bancos fijen los precios de la producción, pero tomando como dados los precios de los factores, se obtiene la función alternativa de ingresos $R = g\ (Qm, Pi)$, donde los precios de la producción se supone que son endógenos y la producción (Qm) es exógena (Berger, Humphrey y Pulley, 1996) (2). Por supuesto, la endogeneidad del precio de la producción no se aplica realmente a toda la producción de los bancos, ya que los títulos valores del Estado, la financiación interbancaria y el crédito comercial a grandes prestatarios corporativos de alto riesgo se establecen dentro de un marco más competitivo, siendo así mucho más exógenos. Sin embargo, las comisiones de depósitos y los tipos de interés, los requisitos mínimos de balance, las tarifas que se aplican sobre los créditos al consumo a plazos y de tarjeta de crédito, así como los que se cargan sobre los créditos a empresas agrícolas y PYME, difieren y están condicionados, en cierto grado, al control bancario, siendo más probable que sean endógenos que exógenos. Para estos productos, los bancos tienen la capacidad de diferenciar los precios de la producción por grupos de clientes, áreas geográficas y temporalmente. La información particular acerca de los clientes de créditos suele ser costosa de duplicar por otras entidades crediticias (Diamond, 1984; Boyd y Prescott, 1986), y los bancos con una mayor concentración local tienden a pagar unos tipos más bajos al pequeño ahorrador (Berger y Hannan, 1989) y a cargarle unas comisiones más elevadas al pequeño prestatario (Hannan, 1991) (3). En la práctica, la función alternativa de ingresos tiene mayor probabilidad de identificar economías de gama en ingresos, si es que existen, que la función estándar, en la que se supone que todos los precios de la producción se fijan en el mercado. En resumen, aplicamos una función estándar de costes y la función alternativa de ingresos para estimar tanto las economías de gama en costes como de ingresos de los países europeos que experimentan diferentes grados de vinculación de los créditos a los depósitos para valorar así su importancia.

3. Funciones compuestas de costes e ingresos alternativos

La función compuesta de costes especifica los valores de la producción sin emplear logaritmos (lo cual mide mejor las economías de gama) con logaritmos al precios de los factores (para imponer homogeneidad de grado *uno* en los precios de los factores de producción). Se estima utilizando una transformación Box y Cox (1964) a ambos lados de la ecuación, representada mediante un parámetro en superíndice que aparece entre paréntesis (φ). Cuando $\phi = 0$, $C^{(\phi)} = ln\ C$ y [4], se refleja una función de costes *translogarítmica*. Cuando $\phi \neq 0$, $C^{(\phi)} = (C^{\phi} - 1)/\phi$ y [4], se reflejan los costes y la producción sin logaritmos (4). La función compuesta, en su forma cuadrática no separable, es:

$$\begin{aligned} C\ (\phi) = f^{(\phi)}\ (\underline{Q}, \underline{ln\ P}) = \{[\alpha_0 + \sum\nolimits_{t-1}^{2} \alpha_t Q'_1 + \\ + 1/2 \sum\nolimits_{t-1}^{3} \sum\nolimits_{j-1}^{2} \alpha_{t,j} Q'_1 Q'_j + \\ + \sum\nolimits_{t-1}^{3} \sum\nolimits_{k-1}^{2} \delta_{t,k} Q'_1 lnP_k] \bullet \\ \bullet\ exp\ [\beta_0 + \sum\nolimits_{k-1}^{2} \beta_k lnP_k + \\ + 1/2 \sum\nolimits_{k-1}^{2} \sum\nolimits_{m-1}^{2} \beta_{n,m} lnP_k lnP_m + \\ + \sum\nolimits_{t-1}^{3} \sum\nolimits_{k-1}^{2} \mu_{t,n} Q'_1 lnP_k]\}^{(\phi)} \end{aligned} \qquad [4]$$

donde:

C = coste total operativo para las economías de gama del coste operativo o el coste total por intereses para la estimación de las economías de gama en costes financieros (5);

$Q'_{1,j}$ = tres clases de tipos de productos bancarios son incluidos (i, j = 1, 2, 3) compuestos por créditos, depósitos y valores. En [4], $Q' = Q - 1$; y

$P_{k,m}$ = precios del trabajo y el capital físico (además de materiales), definidos como el coste medio laboral por empleado bancario y todos los costes

operativos no laborales como porcentaje del valor de los activos fijos más el capital social-empleado al determinar los efectos de gama del coste operativo (k, m = 1, 2) o el precio de la financiación definido como el gasto medio por intereses de todo el pasivo bancario cuando se determinan los efectos de gama del coste por intereses (k, m = 3).

Los datos bancarios proceden de la base de datos BankScope, además de datos de empleo bancario, procedentes de los informes anuales (6).

La función compuesta alternativa de ingresos se expresa de forma parecida, salvo en que los ingresos (R) sustituyen al coste (C) de [4] como la variable dependiente, y tanto $Q'_{1,j}$ como $P_{k,m}$ incluyen los tres tipos de producción bancaria y los tres precios de los factores que se especificaban anteriormente (7). En la práctica, R refleja todos los ingresos financieros en los efectos de gama de los ingresos por intereses o todos los ingresos no financieros (comisiones, cargos por servicio) en los efectos de gama de ingresos. La estimación se simplifica cuando se eliminan los términos de interacción en los precios de los factores y productos $\mu_{t,k}$ de la porción exponencial de los precios de los factores [4]; sin embargo, los términos ... de la interacción de los precios de los factores y productos de la porción no exponencial de [4] se conservan. En la estimación, [4] es modificada pasando a la ecuación [A2] del apéndice.

En resumen, estimamos dos economías de gama en costes (costes operativos y financieros, de forma independiente) para cada uno de los cinco países europeos y dos economías de gama en ingresos —para ingresos procedentes de intereses (financieros) y no procedentes de intereses (no financieros—, de forma separada) para los mismos cinco países.

III. LAS ECONOMÍAS DE GAMA Y LOS EFECTOS DE VINCULAR LOS CRÉDITOS A LOS DEPÓSITOS

1. Economías de gama en costes e ingresos

Nuestros resultados en la estimación *cross-country* de las economías de gama en costes e ingresos de 136 grandes bancos de cinco países europeos entre 1996 y 2002 se muestran en los cuadros n.os 1 y 2 (8).

Ordenados bajo su aparente grado de vinculación de los créditos a los depósitos, Francia y España son los países en los que esta práctica es más común, en Italia parece producirse en la mitad de las ocasiones, y por último, Alemania y Reino Unido rara vez la utilizan (European Commission, 2007, figura 11). La primera entrada de cada columna en ambos cuadros refleja la medición de economías de gama estándar, donde no hay producción conjunta de ninguno de los tres servicios bancarios; es decir, *CSCOPE* y *RSCOPE* de las ecuaciones [1] y [2] anteriores. La segunda entrada, entre paréntesis, tiene en cuenta una pequeña cantidad de producción conjunta y actúa como prueba de robustez de la medición de las economías de gama en su forma estándar; es decir, *QCSCOPE* y *QRSCOPE* de la ecuación [3], en la que se permite el 10 por 100 de la producción conjunta.

Estas estimaciones de economías de gama se evalúan en la media de los datos e indican la existencia de efectos significativos de alcance tanto en los costes operativos como en los de interés (cuadro n.º 1), aunque no muestran ningún efecto significativo de alcance en los ingresos procedentes de intereses u otras fuentes de ingresos distintas a los tipos de interés (cuadro n.º 2). De este modo, la producción conjunta de créditos y depósitos parece reducir los costes operativos, así como los costes financieros

CUADRO N.º 1

ECONOMÍAS DE GAMA EN COSTES: CINCO PAÍSES EUROPEOS, 1996-2002
(Evaluadas en la media de los datos)

	Coste operativo	*Coste financiero*	*Grado de vinculación (porcentaje)*	*Número de bancos*	*Tamaño muestral*
Francia	-0,06 (.003)	2,69 * (1.32 *)	85	16	112
España	0,20 (.15)	0,31 ** (0,14 **)	70	42	294
Italia	0,45 (.26)	0,86 * (0,42 *)	50	33	231
Alemania	0,56 * (.34 *)	0,38 * (0,21 *)	5	34	238
Reino Unido	2,82 * (1.40 *)	0,46 ** (0,21)	1	11	77

* Significativo al 0,05.
** Significativo al 0,10.

CUADRO N.º 2

ECONOMÍAS DE GAMA EN INGRESOS: CINCO PAÍSES EUROPEOS, 1996-2002
(Evaluadas en la media de los datos)

	Ingreso financiero	*Ingresos no financieros*	*Grado de vinculación (porcentaje)*
Francia	-0,74 (-0,38)	-80,06 (-40,04)	85
España	0,42 (0,20)	60,54 (30,22)	70
Italia	0,43 (-0,22)	0,74 (0,31)	50
Alemania	-0,06 (-0,04)	-0,73 (-0,41)	5
Reino Unido	0,93 (0,45)	30,42 (10,75)	1

(probablemente al reducirse los intereses pagados por los depósitos), aunque aparentemente parece no haber un efecto significativo sobre la generación de ingresos por intereses (por ejemplo, cargando un mayor tipo de interés por los créditos) o el incremento de los ingresos no procedentes de intereses (por ejemplo, mayores ingresos por concepto de cargos y comisiones).

El mismo patrón de resultados se obtiene si las estimaciones de alcance se evalúan en la mediana de los datos (véase el apéndice), lo que disminuye la influencia de los bancos más grandes en la muestra.

2. ¿En qué influye el condicionamiento de los créditos a los depósitos?

Los depósitos son la principal fuente de financiación de los créditos, y los bancos intentan realizar su venta cruzada entre sus clientes mediante servicios bancarios integrados (*one-stop banking*). Con la provisión conjunta de estos servicios, los bancos pueden reducir sus costes de financiación e intentar incrementar sus ingresos. El presente estudio, con información de varios países, indica que los bancos no parecen obtener unos importantes ingresos de tipo financiero o no financiero derivados de la producción conjunta. Esta afirmación sigue siendo cierta independientemente del grado de vinculación de los depósitos a los créditos en los cinco países, y de si los efectos de gama se calculasen en la media (cuadro n.º 2) o en la mediana (apéndice) del conjunto de datos. Que la vinculación sea común o no es algo que, aparentemente, no influye en los ingresos de los bancos. Si nuestros datos fuesen más detallados, como que incluyesen información sobre los créditos hipotecarios y que (más importante aún) sus ingresos directos se observasen por separado de los créditos corporativos u otros créditos, quizá nuestros resultados hubieran sido diferentes (9). Sin embargo, al nivel de los datos referentes a ingresos de los que disponemos, los bancos no parecen obtener mayores beneficios de la vinculación de los créditos a los depósitos. Aunque existan costes de búsqueda por parte de clientes que pretenden obtener un crédito en condiciones más ventajosas en aquellos bancos que no les exijan a cambio mantener un depósito, parece ser que incurrir en estos gastos no les merece la pena, ya que los bancos que ejercen esta práctica no obtienen unos beneficios mucho mayores que los bancos que no lo hacen. Las economías de gama en ingresos son insignificantes en estos dos casos.

El resultado de los efectos de gama de costes es diferente. Como puede verse en el cuadro n.º 1, donde se evalúan los efectos en la media de los datos, los efectos de gama del coste operativo son significativos en los bancos de Reino Unido y Alemania, en los que es rara la vinculación de los créditos a los depósitos. Evaluarlos en la mediana (como puede verse en el apéndice) pone de relieve unos efectos de gama del coste operativo que son significativos en el caso de Alemania, Italia y España. En estos países, parece que los bancos presentan un coste operativo significativamente inferior. En cuanto a la posible desventaja que pudieran tener los clientes cuando los créditos se supeditan a la disposición de un depósito, cabría esperar que España y Francia (los dos países en los que esta práctica es más habitual) fuesen los que más beneficios obtuviesen. Pero esto no es así. En efecto, los dos países con el grado más bajo de vinculación de servicios son los únicos que se benefician (Reino Unido y Alemania, en el cuadro n.º 1), o los países en el extremo contrario (Alemania y España) e intermedio (Italia) en cuanto a grados de vinculación, parecen también beneficiarse (en el apéndice). Con respecto a los costes operativos, los bancos parecen estar mejor posicionados cuando se producen y consumen de forma conjunta créditos y depósitos, aunque los beneficios parecen ser independientes de la vinculación de los créditos a los depósitos. Así, el argumento de

los bancos de que con ello pueden reducir el coste operativo se ve respaldado, si bien este beneficio se ve materializado con o sin condicionar el crédito al depósito.

¿Y qué sucede respecto a los costes financieros (intereses)? ¿Se reducen los costes de los intereses y quizá se perjudica al cliente ante la producción conjunta cuando se vincula la concesión de un crédito al mantenimiento de depósitos en la entidad bancaria? Los costes financieros son indiscutiblemente inferiores en la producción conjunta y, como consecuencia de ello, los consumidores parecen percibir una menor rentabilidad de sus depósitos. Valorando en la media los datos del cuadro n.º 1, los grandes bancos de los cinco países experimentan un menor gasto por intereses abonados con la producción conjunta, mientras que Reino Unido presentaba un gasto menor usando la mediana (apéndice). Es evidente que esta situación no beneficia al depositante, pero 1) la importancia de este beneficio bancario difiere ligeramente según el grado de vinculación experimentado y 2) parece ser superior en los bancos de sólo uno de los países en los que está práctica es común (Francia) cuando se evalúa en la media, pero no en la mediana. De este modo, si hubiese alguna diferencia entre los países en los que los créditos quedan condicionados a la disposición de depósitos, ésta parece ser ínfima, y sólo parece ocurrir cuando los efectos de gama del coste de los intereses se evalúan en la media de los datos. Hubiéramos deseado que el punto de evaluación no importase tanto, para poder llegar a conclusiones razonablemente contundentes y tolerables con respecto a la política de competencia.

Aun así, los consumidores de todos los países parecen verse perjudicados en términos de los intereses que reciben a partir de sus depósitos cuando los bancos producen de forma conjunta créditos y depósitos. Por eso, aún queda por demostrar si las ventajas que percibe el consumidor de la banca de servicios integrados se corresponden con los costes en los que, aparentemente, incurren (recibiendo una rentabilidad más baja) o si, como aseguran los bancos, financiar los créditos con una mayor proporción de depósitos, en comparación la con financiación, vía fondos alternativos más costosos, es la principal fuente de beneficio de las economías de gama en términos de coste financiero de los bancos.

IV. CONCLUSIONES

Vincular la obtención de un crédito al mantenimiento de un depósito en el mismo banco ¿es una restricción importante que beneficia al banco y perjudica al consumidor? Como sólo se dispone de información bancaria, y no del consumidor, la hipótesis que mantenemos es que los bancos de un país en los que esta vinculación es una práctica habitual experimentan un gasto por intereses menor y/o unos mayores ingresos financieros o no financieros (comisiones) mediante la producción conjunta de depósitos y créditos, en comparación con los países que no lo hace. Entonces, los bancos se estarían beneficiando, mientras que los consumidores tendrían muchas probabilidades de verse en desventaja. Como la integración de servicios implica la producción y el consumo conjuntos, estimamos las economías de gama en costes e ingresos de grandes bancos en Francia y España, en los que se aplica dicha práctica, en Italia, en donde sucede en la mitad de los casos, y por último, en Alemania y Reino Unido, donde esta costumbre es muy poco habitual (véase European Commision, 2007). Si los bancos de los países en los que la vinculación de servicios es una costumbre habitual experimentan unas economías de gama en costes y/o ingresos superiores que los países en los que esta costumbre es muy poco habitual, esto apoyaría la conclusión de que integración de los servicios bancarios podría beneficiar a los bancos. La consecuencia sería que la integración de servicios, como clara limitación a las opciones del cliente, parece ir asociada a unos tipos activos o comisiones de servicio superiores y/o unos tipos de interés pasivos inferiores. Aunque el consumidor pueda obtener, en cualquier caso, ventajas de los servicios bancarios integrados (a causa de su conveniencia, reducidos o inexistentes costes de búsqueda, etc.), son los bancos los que también parecen estar beneficiándose de la venta conjunta de sus servicios, al reducir el excedente del consumidor mediante la vinculación obligada de ambos productos.

Nuestros resultados indican que ninguno de los cinco países (Francia, España, Italia, Alemania y Reino Unido) experimentan economías de escala en ingresos estadísticamente significativas procedentes de intereses o por comisiones en nuestros 136 grandes bancos a lo largo del período 1996-2002. Esta conclusión sigue siendo cierta ya se evalúen las estimaciones en la media o en la mediana de los datos. Al no existir ninguna diferencia entre estos dos tipos de economías de gama en ingresos entre los países que ejercen la práctica integrada y los que no lo hacen, esta condición no parece afectar de forma significativa a los ingresos de los bancos y, como consecuencia de ello, no parece perjudicar a los consumidores en cuanto a los tipos de interés de sus créditos o a las comisiones de servicios que tienen que

pagar. Las razones por las que posiblemente se produce esta conclusión podrían ser las siguientes: que el consumidor valora la banca de servicios integrados, pero la competencia impide que los bancos puedan sacar provecho de esta demanda a su favor; los bancos poseen poder de mercado y fijan sus precios, pero, si los clientes no valoran la oferta conjunta de servicios, los precios no podrán apoyar la existencia de economías de gama en ingresos, o en el caso de que los bancos no posean poder de mercado ni los clientes valoren la oferta conjunta de servicios bancarios. No podemos discriminar entre estas razones, pero sí podemos afirmar que si los consumidores valoran la banca integrada (el consumo conjunto de productos), no parecen pagar por ello mediante unos tipos de interés activos más elevados o mayores gastos por comisiones.

Por el contrario, los bancos obtienen beneficio desde el lado de los costes al proveer de forma conjunta créditos y depósitos, ya que tanto sus costes operativos como sus costes financieros son significativamente inferiores en la producción conjunta. Para el caso en el que el consumidor se vea perjudicado cuando su crédito se vincula a un depósito, se esperaría que en España y Francia (los dos países con mayor incidencia de estos casos) los bancos sean los más beneficiados. Sin embargo, esto no sucede. Según la forma en la que se evalúen las economías de gama (la media o la mediana de los datos), los dos países con el menor grado de vinculación de estos productos (Alemania y Reino Unido), o los tres países que poseen tanto un nivel bajo como alto de vinculación (Alemania, Italia y España) experimentan un coste operativo significativamente inferior. De este modo, los argumentos de los bancos que defienden que su coste operativo es más bajo con la producción conjunta se ven respaldados, si bien este hecho parece ser independiente de si los bancos vinculan sus créditos a los depósitos o no.

Los bancos también obtienen beneficios derivados de unos menores costes financieros mediante la producción conjunta, aunque, de nuevo, esto parece ser independiente del grado de vinculación: los costes financieros (intereses) son significativamente inferiores en los grandes bancos de los cinco países (utilizando la media de los datos) o inferiores en todos ellos menos en Reino Unido (usando la mediana). Aunque los menores costes financieros no vayan a devenir en un beneficio para los depositantes, estos beneficios bancarios tampoco parecen guardar relación con el grado de vinculación de los créditos a los depósitos. En resumen, resulta evidente que al nivel de agregación de productos bancarios y con los datos disponibles sobre costes e ingresos que se han empleado en este estudio, vincular los créditos a los depósitos no parece representar un perjuicio importante para el consumidor. Los bancos pueden tener unos costes financieros más bajos y algunos de ellos ver reducido el coste operativo, pero esto parece ser independiente de la vinculación de los créditos a los depósitos.

Con respecto a la política de competencia bancaria, «La vinculación de productos...en un determinado Estado Miembro puede constituir un abuso excluyente de posición dominante en virtud del Artículo 82 CE... (European Commission, 2007: 165)». Aunque no sean definitivos, nuestros resultados no apoyarían la teoría del abuso de posición dominante. Como consecuencia de ello, la política de competencia bancaria podría ser orientada de forma más productiva hacia observar si el consumidor se beneficia de la banca de servicios integrados y si esto se corresponde con los costes en los que incurre (pagándosele una menor rentabilidad por sus depósitos), o si, como dicen los bancos, la financiación de los créditos con una mayor proporción de depósitos en comparación con más costosas fuentes de financiación sería la principal fuente de beneficio de las economías de gama de los costes financieros para los bancos. La vinculación de créditos y depósitos parece no influir en ello.

NOTAS

(*) El autor agradece los comentarios recibidos de los profesores Santiago Carbó Valverde y Francisco Rodríguez Fernández, ambos pertenecientes a la Universidad de Granada y FUNCAS.

(1) Los reducidos niveles de movilidad de la población entre y dentro de los países europeos reduce la incidencia de los costes por cambio de entidad (*switching costs*), si se comparan con los datos de EE.UU., donde el 14 por 100 de las familias se trasladan cada año. Aunque la vinculación de los créditos a los depósitos no existe como requisito en EE.UU., se puede animar a la empresa comercial prestataria a abrir una cuenta de depósitos para disminuir el riesgo del crédito bancario y facilitar la transferencia de fondos.

(2) Maximizar los ingresos por medio de una función alternativa de ingresos equivale a maximizar los beneficios, ya que se asume que las cantidades de factores de producción (y, por tanto, los costes) son fijadas en sus niveles óptimos. Esto es análogo al modelo de función estándar de costes, en el que los costes se minimizan y los niveles de producción se supone que se fijan en sus niveles óptimos, además de que minimizar los costes tiene como consecuencia una maximización de los beneficios.

(3) Los estudios que contrastan el comportamiento de los bancos como precio aceptantes en comparación con los que ostentan cierto poder de mercado en la fijación de precios suelen preferir ésta (HANCOCK, 1986), y respaldan el uso de una función de ingresos alternativa.

(4) El valor de φ fue significativamente distinto de cero en 6 de las 10 funciones compuestas separadas de costes que se indican en la parte inferior, lo que indica que la estimación *translogarítmica* no sería apropiada incluso si el problema de evaluar las economías de gama con ni-

veles de producción cero no existiese. En 10 estimaciones independientes de la función de ingresos, φ era significativamente diferente de cero en 4 de 10 estimaciones. En todos los casos, φ era inferior a 0,50, y por eso más cercano a la igualdad $\varphi = 0{,}0$ que $\varphi = 1{,}0$.

(5) El coste operativo se compone de todos los costes laborales, consumo de capital y materiales, mientras que el coste por intereses se compone de todos los gastos por intereses. Como es habitual, los costes fijos se presentan en forma de gastos por consumo de capital, en vez del valor descontado del arrendamiento de todos los activos fijos.

(6) BankScope no recoge información sobre la cantidad de empleados bancarios, aunque esto sea necesario para determinar con exactitud el precio medio del factor trabajo. Estos datos están disponibles en los informes bancarios anuales o en fuentes de datos nacionales. Algunos han confiado exclusivamente en BankScope y han intentado aproximar el precio del factor trabajo mediante la ratio costes laborales/valor total de los activos bancarios. Sin embargo, la relación bivariante entre esta medida y la correcta es negativa e insignificante con un $R2 \approx 0$. Así, desafortunadamente no es apropiado, ya que el precio del trabajo es un importante determinante del coste operativo y su medición errónea bien podría tergiversar los resultados obtenidos en el caso de que sólo se utilicen los datos de BankScope.

(7) Una función de coste requiere homogeneidad de grado uno en los precios de los factores de producción, puesto que duplicar estos precios supondría duplicar los costes. Esta limitación se conserva en la función alternativa de ingresos, ya que, con unos precios de producción endógenos, los incrementos de costes se pueden cubrir por completo con incrementos de los ingresos, y así maximizar la rentabilidad. Sin embargo, la función de ingresos no tiene por qué ser homogénea de grado uno en las cantidades de la producción, ya que, con unos precios de los factores de producción constantes, los ingresos no tienen por qué duplicarse, puesto que la producción se duplica a causa de la existencia de economías de escala (razón por la que no se duplican los costes).

(8) El tamaño de las muestras de cada país se muestran en el cuadro n.º 1 y son las mismas que para el cuadro n.º 2 y los cuadros del apéndice.

(9) Cuando, en ocasiones, se dispone del valor de las diferentes categorías de préstamos, sus ingresos correspondientes no suelen comunicarse por separado.

BIBLIOGRAFÍA

BERGER, A., y HANNAN, T. (1989), «The price-concentration relationship in banking», *Review of Economics and Statistics*, 71: 291-99.

BERGER, A.; HUMPHREY, D., y PULLEY, L. (1996), «Do consumers pay for one-stop banking? Evidence from an alternative revenue function», *Journal of Banking and Finance*, 20: 1601-1621.

BOX, G., y Cox, D. (1964), «An analysis of transformations», *Journal of the Royal Statistical Society*, Series B, 26: 211-246.

BOYD, J., y PRESCOTT, E. (1986), «Financial intermediary-coalitions», *Journal of Economic Theory*, 38: 211-232.

CARBÓ, S., y RODRÍGUEZ, F. (2005), «New evidence of scope economies among lending, deposit-taking, loan commitments and mutual fund activities», *Journal of Banking and Finance*, 57: 187-207.

DIAMOND, D. (1984), «Financial intermediation and delegated monitoring», *Review of Economic Studies*, 51: 393-414.

EUROPEAN COMMISSION (2007), «Report of the retail banking inquiry», *Commission Staff Working Document*, SEC (2007) 106, enero: 31.

HANCOCK, D. (1986), «A model of the financial firm with imperfect asset and deposit elasticities», *Journal of Banking and Finance*, 10: 37-54.

HANNAN, T. (1991), «Bank commercial loan markets and the role of market structure: Evidence from surveys of commercial lending», *Journal of Banking and Finance*,15: 133-149.

HUNTER, W.; TIMME, S., y YANG, W. (1990), «An examination of cost subadditivity and multiproduction in large U.S. banks», *Journal of Money, Credit, and Banking*, 22: 504-525.

NOULAS, A.; MILLER, S., y RAY, S. (1993), «Regularity conditions and scope estimates: the case of large-sized U.S. banks», *Journal of Financial Services Research*, 7: 235-248.

PULLEY, L., y BRAUNSTEIN, Y. (1992), «A composite cost function for multiproduct firms with an application to economies of scope in banking», *Review of Economics and Statistics*, 74: 221-30.

PULLEY, L., y HUMPHREY, D. (1993), «The role of fixed costs and cost complementarities in determining scope economies and the cost of narrow banking proposals», *Journal of Business*, 66: 437-62.

APÉNDICE

Economías de gama cuasi-especializadas

Para m diferentes productos, un banco está cuasi especializado cuando, para una proporción positiva $\in$, éste proporciona $1 - (m - 1) \in$ de un servicio bancario y $\in$ de todos los demás $m - 1$ servicios. Este ajuste garantiza que el nivel total de cualquier Qm que se produzca, tanto sea de forma independiente como conjunta, sigue siendo el mismo para asegurar que la comparación sea adecuada.

Para las economías de gama en costes, el resultado es:

$$QCSCOPE = [C(\{1 - (m - 1) \in\} Q_1, \in Q_2, \ldots, \in Q_m; P) + C(\in Q_1, \{1 - (m - 1) \in\} Q_2, \ldots, \in Q_m; P) + \\ + C(\in Q_1, \in Q_2, \ldots, \{1 - (m - 1) \in\} Q_m; P) - C(Q_1, Q_2, \ldots, Q_m; P)]/C(Q_1, Q_2, \ldots, Q_m; P) \quad [A1]$$

Cuando $\in = 0$, *QCSCOPE* se obtiene *CSCOPE* en [1]. Podría obtenerse una expresión parecida para las economías de gama cuasi-especializadas de ingresos (*QRSCOPE*).

Cuando $\in$ va de cero a su máximo en $1/m$, pasamos de la especialización completa ($\in = 0$), en la que cada uno de los m bancos hipotéticamente especializados produce todo de cada de uno de los m productos, al caso en que la especialización es nula ($\in = 1/m$), y cada banco produce la proporción $1/m$ de todos los productos m de forma conjunta. En el límite cuando $\in = 1/m$, *QCSCOPE* compara el coste de un gran banco hipotético que produce todos los productos de forma conjunta con los costes m de los bancos más pequeños, que producen cada uno la proporción $1/m$ de cada nivel de producción del banco grande. Dado que todos estos bancos poseen la misma combinación de productos, *QCSCOPE* en $\in = 1/m$ se convierte en una medida de las economías de escala de costes por semirrectas de la empresa bancaria. Con los tres productos bancarios, $m = 3$ y $\in = 1/m = 0{,}33$ para las economías de gama en costes por semirrectas. Como nuestro objetivo son los efectos de gama y no los de escala, nuestros resultados parten de que $\in = 0$ (una economía de alcance pura) y $\in = 0{,}10$ donde el 10 por 100 de cada producto es producido conjuntamente en comparación con la producción conjunta completa.

Ecuación de la estimación de la función compuesta

La función compuesta es no lineal y se estima de forma iterativa (1) Según Pulley y Braunstein (1992), supongamos que $D = 0$ y $GM\varphi - 1$ es la media geométrica del coste operativo C; entonces el modelo compuesto se estima a partir del «pseudo modelo» que se detalla a continuación (2):

$$D = [-(C^{(\phi)}/GM^{\phi-1}) + f^{(\phi)}(\underline{Q}, \underline{lnP})/GM^{\phi-1}] = [-\{(C^{\phi-1})/\phi GM^{\phi-1}\} + (\{[\alpha_0 + \sum_{t-1}^{3}\alpha_t Q'_1 + 1/2\sum_{t-1}^{3}\sum_{j-1}^{3}\alpha_{t,j}Q'_1Q'_j + \\ + \sum_{t-1}^{3}\sum_{k-1}^{2}\delta_{t,k}Q'_1 lnP_k] \bullet exp[\beta_0 + \sum_{k-1}^{2}\beta_k lnP_k + 1/2\sum_{k-1}^{3}\sum_{m-1}^{2}\beta_{k,m}lnP_k lnP_m + \sum_{t-1}^{3}\sum_{k-1}^{2}\mu_{t,k}Q'_t lnP_k]\} \phi - 1)/\phi GM^{\phi-1}] \quad [A2]$$

APÉNDICE (*continuación*)

Economías de gama evaluadas en la mediana de los datos

CUADRO N.º A.1

ECONOMÍAS DE GAMA EN COSTES: CINCO PAÍSES EUROPEOS, 1996-2002
(Evaluados en la mediana de los datos)

	Coste operativo	*Coste financiero*	*Grado de vinculación (porcentaje)*	*Número de bancos*	*Tamaño muestral*
Francia	0,12 (0,12)	0,23 * (0,11 *)	85	16	112
España	0,27 * (0,26 *)	0,10 ** (0,04)	70	42	294
Italia	0,25 ** (0,21 *)	0,32 * (0,17 *)	50	33	231
Alemania	0,34 * (0,30 *)	0,05 * (0,02)	5	34	238
Reino Unido	10,48 (0,78)	0,30 (0,12)	1	11	77

* Significativo al 0,05.
** Significativo al 0,10.

CUADRO N.º A.2

ECONOMÍAS DE GAMA EN INGRESOS: CINCO PAÍSES EUROPEOS, 1996-2002
(Evaluados en la mediana de los datos)

	Ingresos financieros	*Ingresos no financieros*	*Grado de vinculación (porcentaje)*
Francia	-0,17 (-0,13)	-0,77 (-0,38)	85
España	0,12 (0,05)	20,15 (10,07)	70
Italia	-0,19 (-0,08)	-0,08 (-0,28)	50
Alemania	-0,005 (-0,003)	-0,01 (0,07)	5
Reino Unido	0,84 (0,48)	20,41 (10,24)	1

Notas

(1) La estimación se inició empleando los valores de partida obtenidos de una función *translogarítmica*, y luego fue transformada a través de fases más complejas en la forma compuesta final.

(2) Generalmente no es posible estimar los interceptos α_0 y β_0. Como estamos más interesados en las cantidades de producción que en los precios de los factores, y por cuestiones de estimación, establecemos la igualdad $\beta_0 = 0$ y conservamos el parámetro α_0 en la estimación.

COLABORACIONES

IV.
COMPETENCIA, RIESGO Y ESTABILIDAD FINANCIERA

COMPETENCIA Y RIESGO EN LOS BANCOS. ¿EXISTE ALGUNA RELACIÓN?

Gabriel JIMÉNEZ

Banco de España

Jose A. LÓPEZ

Federal Reserve Bank of San Francisco

Jesús SAURINA

Banco de España

Resumen

En la literatura académica y entre los supervisores bancarios el valor de la ficha bancaria juega un papel clave a la hora de limitar el riesgo de las entidades de depósito. Tradicionalmente, la fuente habitual de valor de la ficha bancaria ha sido el poder de mercado de la entidad. Por lo tanto, se considera que un excesivo grado de competencia (o una baja concentración) puede llevar a los bancos a adoptar un nivel de riesgo demasiado elevado (Keeley, 1990). Frente a esta idea, Boyd y De Nicoló (2005) proponen una visión alternativa. En concreto, estos autores afirman que una mayor concentración en el mercado de créditos, y por tanto una menor competencia, se traduciría en un aumento del coste de la financiación bancaria, lo que empeoraría la situación financiera de las empresas y aumentaría su probabilidad de impago y su morosidad. Más recientemente, Martínez-Miera y Repullo (2007) han desarrollado un modelo que contempla ambas posibilidades. Utilizando una base de datos muy detallada para el caso español, que nos permite construir índices de Lerner, podemos contrastar cuál es la relación entre competencia bancaria y riesgo de forma precisa. Los resultados del trabajo muestran que las medidas usuales de concentración no afectan a la medida de riesgo. Sin embargo, utilizando los índices de Lerner, cuanto mayor es el grado de competencia en el mercado de créditos mayor es el riesgo que toman las entidades.

Palabras clave: competencia, riesgo, valor de la ficha bancaria, índice de Lerner.

Abstract

The value of the opening license plays a key role in academic literature and among bank supervisors when it comes to limiting the risk of deposit institutions. Traditionally, the usual source of value of the opening license has been the market power of the institution. It is therefore believed that excessive competition (or low concentration) can lead banks to adopt an ecessively high level of risk (Keeley, 1990). In contrast to this idea, Boyd and De Nicoló (2005) propose an alternative point of view. To be more precise, they state that greater concentration in the credit market and therefore less competition, would lead to an increase in bank finance costs that would worsen the financial situation of companies and increase their probability of unpaid debts and delinquency. More recently, Martínez-Miera and Repullo (2007) have developed a model that considers both possibilities. Using a very detailed database for the case of Spain, which allows the creation of Lerner indices, we can precisely identify the relationship between bank competition and risk. The results of the work show that the usual concentration measurements do no affect risk measurement. However, the Lerner indices show that the greater the degree of competition in the credit market, the greater the risk taken by institutions.

Key words: competition, risk, value of the opening license, Lerner index.

JEL classification: G21, L11.

I. INTRODUCCIÓN (*)

UN principio extendido entre los supervisores bancarios es que un exceso de competencia entre bancos podría llegar a amenazar la solvencia de algunas entidades, e incluso poner en peligro la estabilidad del conjunto de un sistema bancario. La competencia proveniente, por ejemplo, de la liberalización y desregulación del sector bancario podría erosionar el valor de las fichas bancarias, lo que a su vez podría llevar a las entidades a aumentar el nivel de riesgo para intentar alcanzar su nivel previo de beneficios. Ejemplos de políticas más arriesgadas son la asunción de mayor riesgo en las carteras crediticias, la disminución de las ratios de capital, o ambas a la vez. Por el contrario, si la competencia se restringe, las entidades deberían tener más incentivos a proteger el mayor valor de su ficha bancaria y, por lo tanto, a perseguir políticas menos arriesgadas, que deberían traducirse en menores insolvencias y en una mayor estabilidad para el conjunto del sistema bancario.

El paradigma del valor de la ficha bancaria (*franchise value* en inglés) se sustenta en numerosos trabajos teóricos y empíricos a lo largo del tiempo. Marcus (1984), Dermine (1986), Chan *et al*. (1986), Furlong y Keeley (1989), Keeley (1990), Besanko y Thakor (1993), Suárez (1994), Matutes y Vives (1996 y 2000), Hellmann *et al*. (2000) y Repullo (2004) contienen modelos teóricos que contemplan un intercambio entre competencia y estabilidad financiera.

En dichos modelos, una mayor competencia se traduce en sistemas bancarios más arriesgados. A nivel empírico, hay mucha evidencia a favor del paradigma del valor de la ficha bancaria. Keeley (1990) muestra que el riesgo de los bancos estadounidenses aumentó después de la liberalización de su sistema bancario debido a la disminución del poder de mercado de las entidades. Demsetz *et al*. (1996), Brewer y Saidenberg (1996), Saunders y Wilson (1996) también encuentran apoyo para dicho paradigma. Hellmann *et al*. (2000) consideran que la liberalización de los mercados financieros durante la década de los noventa del siglo pasado aumentó la competencia y redujo la rentabilidad y el valor de las fichas bancarias en numerosos países, lo que, unido a otros factores, desencadenó la crisis asiática y contribuyó a debilitar el sistema financiero en Japón. En Europa, Salas y Saurina (2003) encuentran evidencia a favor del paradigma del valor de la ficha bancaria al estudiar la liberalización bancaria en España y el consiguiente aumento de la competencia y el nivel de riesgo.

Recientemente Boyd y De Nicoló (2005) han puesto en duda el paradigma del valor de la ficha bancaria. Argumentan que un menor grado de competencia entre los bancos podría implicar unos mayores tipos de interés en los créditos a empresas, lo que a su vez aumentaría el riesgo de crédito de éstas y, al final, el volumen de activos dudosos y de insolvencias de los bancos. Las empresas enfrentadas a mayores tipos de interés podrían convertirse en más arriesgadas por los mayores intereses a pagar, o porque dichos tipos refuercen su riesgo moral (*moral hazard*). Ambos autores argumentan que el paradigma del valor de la ficha bancaria se centra sólo en el lado de los depósitos, es decir, que las rentas obtenidas por los bancos de los depositantes son el único incentivo para adoptar políticas conservadoras. No obstante, también argumentan que, además del canal de los depósitos, hay un canal de los préstamos que podría eliminar la relación de intercambio entre competencia y riesgo. De hecho, ellos defienden un nuevo paradigma para los supervisores bancarios: un aumento de la competencia disminuye el riesgo de crédito y aumenta la estabilidad financiera. Beck *et al*. (2006), utilizando información sobre 69 países para el período 1980-1997, encuentran evidencia robusta a favor de una relación negativa entre la concentración en el mercado bancario y la probabilidad de experimentar una crisis bancaria. No obstante, señalan que la concentración puede ser una medida insuficiente del grado de competencia en un mercado.

Boyd, De Nicoló y Al Jalal (2006) proporcionan cierta evidencia empírica de una relación positiva entre una medida de riesgo bancario (el *Z-score*) y un índice de concentración en el mercado bancario (el índice Herfindahl-Hirschmann). Además, argumentan que la literatura empírica no es clara en relación con el paradigma del valor de la ficha bancaria. Jayaratne y Strahan (1998) encuentran que las ratios de morosidad se reducen con posterioridad a la relajación de la prohibición de apertura de oficinas bancarias en todo un Estado. Sin embargo, Dick (2008) encuentra evidencia de una relación positiva entre desregulación y aumentos del riesgo de crédito.

Allen y Gale (2004) muestran que diferentes modelos pueden proporcionar resultados distintos en términos del intercambio entre competencia y estabilidad financiera. Por su parte, Martínez-Miera y Repullo (2007) extienden el modelo de Boyd y De Nicoló permitiendo una correlación imperfecta entre los impagos de las empresas. Asimismo, detectan un efecto de aumento en el nivel de riesgo (*risk-shifting effect*) que explica el incremento de los impagos cuando los tipos de interés son mayores (esto es, cuando el entorno es menos competitivo), pero, al mismo tiempo, obtienen que hay un efecto margen que implica que el banco obtiene mayores ingresos de aquellas empresas que siguen pagando sus créditos (a tipos más altos). Por lo tanto, la relación entre grado de competencia y fragilidad financiera tiene forma de U; es decir, a medida que el número de bancos aumenta, la probabilidad de quiebras bancarias primero se reduce y luego aumenta otra vez.

El objetivo de este trabajo es contrastar cuál de los dos paradigmas (*franchise value* o *risk-shifting*) se ajusta mejor a la realidad bancaria española. Queremos contrastar la relación entre competencia y riesgo, centrándonos en el mercado bancario español, para poder explotar las bases de datos de que disponemos y que nos permitirán construir las variables más adecuadas para contrastar dicha relación. En concreto, utilizamos una base de datos sobre tipos de interés que contiene información mensual sobre los tipos de interés marginales aplicados por cada banco a un conjunto de productos, en particular, créditos y depósitos de empresas. También se utiliza la Central de Información de Riesgos (CIR) para extraer las primas de riesgo de los tipos de interés marginales de los préstamos y para obtener las ratios de morosidad del crédito a empresas. Utilizando esta información sobre tipos de interés podemos obtener índices de Lerner que miden el poder de mercado de los bancos en el segmento de negocio del crédito a empresas, de tal forma que

podamos acercarnos lo más posible a contrastar el modelo de Boyd y De Nicoló con el de Martínez-Miera y Repullo. Además de esta medida de poder de mercado, también utilizamos medidas estándares de concentración bancaria, tales como el índice de Herfindahl-Hirschmann, las cuotas de mercado de las cinco primeras entidades (C5) y el número de bancos operando en un mercado.

La medida utilizada de riesgo bancario es la ratio de morosidad del crédito a empresas (cociente entre los activos dudosos y el crédito total). Al contrastar la relación entre competencia bancaria y riesgo (o estabilidad financiera), algunos trabajos contienen evidencia para diferentes países. Aunque este tipo de análisis permite hacer inferencia considerando sistemas bancarios muy diversos, esto puede ser a costa de perder comparabilidad entre las variables (tanto dependientes como independientes) utilizadas en las pruebas, así como de lograr una menor precisión y calidad en las variables utilizadas. Al centrarnos sólo en el sistema bancario español, los problemas anteriores desaparecen.

La contribución de este trabajo es llevar a cabo un contraste limitado (sólo centrado en España), pero muy preciso, de la relación entre competencia y riesgo bancario. De acuerdo con nuestros resultados, rechazamos el modelo de Boyd y De Nicoló en la mayoría de las especificaciones; en particular, en aquellas que utilizan el índice de Lerner como medida de poder de mercado. Por lo tanto, encontramos apoyo para el paradigma tradicional del valor de la ficha bancaria, sobre el que se asienta buena parte del trabajo que han desarrollado los supervisores bancarios en las últimas décadas (liberalización y, al mismo tiempo, reforzamiento de los requerimientos de capital, creciente atención a una adecuada medición y gestión de los riesgos, regulación de la entrada y la salida en el negocio bancario, etcétera).

El resto del trabajo se organiza como sigue: en el apartado II presentamos las bases de datos, las variables y la metodología utilizada para contrastar la relación entre competencia y riesgo bancario; en el III mostramos los resultados, y en el IV concluimos.

II. DATOS Y DESCRIPCIÓN DEL MODELO

1. Datos

La variable dependiente que mide el riesgo de los bancos en este trabajo es la ratio de morosidad de los créditos a empresas (*RM*). Los activos morosos son una medida *ex post*, ampliamente utilizada, del nivel de riesgo en el que ha incurrido el banco. Nos centramos en el riesgo de crédito derivado de la financiación a empresas por dos motivos. En primer lugar porque los modelos de Boyd y De Nicoló y de Martínez-Miera y Repullo se basan en el comportamiento de las empresas y, en segundo lugar, porque el riesgo de crédito es el más importante que afecta a un banco, aunque, obviamente, otros riesgos están también presentes. Las ratios de morosidad provienen de la CIR, que contiene información sobre todos los créditos de más de 6.000 euros concedidos por cualquier banco que opere en España. Por lo tanto, contiene la práctica totalidad del crédito a empresas. Aunque la información es mensual, por cuestiones prácticas utilizamos sólo los datos de diciembre.

Como ya se ha mencionado, en la literatura se utilizan diferentes variables para medir el grado de competencia bancaria. Aunque muchos trabajos han utilizado medidas de concentración como aproximaciones al grado de competencia, nosotros compartimos la preocupación de Claessens y Laeven (2004) sobre el significado real de dichas variables de concentración. Para este trabajo, utilizamos una base de datos del Banco de España que contiene el tipo de interés marginal que cada banco aplica a un conjunto amplio de productos bancarios (líneas de crédito, descuento comercial, préstamos con garantía hipotecaria, depósitos a plazo, cesiones temporales de activos, etc.) cada mes desde 1989 hasta 2003. Así, para cada banco y cada producto bancario, tenemos el tipo de interés promedio aplicado a las nuevas transacciones realizadas durante el mes (1).

Utilizando la información sobre tipos de interés antes descrita, podemos obtener un índice de Lerner para créditos a empresas para cada banco de nuestra muestra. El índice de Lerner es una medida de poder de mercado, utilizada comúnmente, que captura el grado en el que una empresa puede aumentar su precio marginal por encima del coste marginal del producto. En nuestro caso, mide en qué medida los bancos aplican tipos de interés a los créditos por encima de su coste marginal. Por lo tanto, nosotros intentamos acercarnos lo máximo posible al modelo de Boyd y De Nicoló y al de Martínez-Miera y Repullo al centrar nuestro interés en los créditos a empresas. No obstante, para evitar críticas sobre una estrechez de enfoque excesiva, también construimos un índice de Lerner para el conjunto de las operaciones de crédito (empresas y familias) y para los depósitos.

El índice de Lerner es una medida de poder de mercado mucho más precisa que cualquier medida de concentración (2). Sin embargo, el cálculo de los índices de Lerner requiere una estimación adecuada del coste marginal del producto en cuestión. En el caso de los préstamos, se requiere evaluar y extraer la prima de riesgo aplicada. Si dicha prima no se controla adecuadamente, los resultados de la medición del poder de mercado pueden estar significativamente sesgados (3).

Si el tipo de interés de un préstamo es R_1, el índice de Lerner se define como $(R_1 - R)/R_1$, donde R es el coste marginal del préstamo. El mercado interbancario permite separar las decisiones de fijación de precios de los préstamos y de los depósitos si introducimos el supuesto, realista, de que los costes marginales de producir un préstamo o un depósito son, o bien casi fijos a muy corto plazo, o bien imposibles de calcular de forma separada para cada uno de los múltiples productos y servicios suministrados por el banco. Por lo tanto, suponemos que los bancos tienen una cota mínima para el coste marginal de los préstamos que conceden igual al tipo de interés del mercado monetario o interbancario (4).

Sin embargo, los bancos deben hacer frente al riesgo de crédito (pues existe una probabilidad positiva de que el préstamo se convierta en moroso en el futuro). Sea *PD* la probabilidad de que un préstamo, con un valor nominal normalizado de 1, sea moroso, y sea *LGD* la cantidad del valor nominal del préstamo que no puede recuperarse en caso de impago (conocida como la pérdida en caso de impago). Si el tipo de interés interbancario es *r*, entonces el coste de oportunidad marginal del préstamo para un banco neutral al riesgo será el tipo de interés *R* que permite satisfacer la igualdad entre el valor libre de riesgo del préstamo y el valor esperado de dicho préstamo, dado el riesgo de impago, es decir, el coste marginal viene dado por la expresión $R = (r + PD \cdot LGD)/(1 - PD \cdot LGD)$. Por lo tanto, el cálculo del coste marginal requiere conocer el tipo de interés interbancario y estimaciones de la *PD* y la *LGD* para cada banco.

En este trabajo, el tipo de interés interbancario *r* es el promedio anual del tipo de interés interbancario diario. La *PD* específica de cada banco se obtiene directamente de la CIR: para un banco dado y un producto concreto en el año *t*, la *PD* es el cociente entre el número de préstamos a empresas impagados y el número total de préstamos a empresas. Dado que no disponemos de información detallada sobre la *LGD*, utilizamos el valor del 45 por 100 fijado por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea en su nuevo marco de determinación de los requerimientos de capital.

Centramos nuestro interés en dos tipos de financiación a empresas: descuento comercial y líneas de crédito. Sin embargo, también calculamos índices de Lerner para el conjunto de los préstamos, para algunos tipos de depósitos y para el conjunto de préstamos y depósitos, con el objetivo de aumentar la robustez de los resultados. Además de estas medidas precisas del poder de mercado, también examinamos variables estándar de concentración bancaria tales como el C5, el índice Herfindahl-Hirschmann (HHI) y el número de bancos que operan en cada mercado, como variables que pudieran aproximar el poder de mercado de las entidades. Hay que señalar que el número de bancos es efectivamente la variable utilizada por Boyd y De Nicoló y por Martínez-Mieva y Repullo en sus modelos. Dado que nuestra variable dependiente es el nivel de riesgo de crédito de cada banco y que el mercado de crédito español está segmentado geográficamente en 50 provincias, las medidas de concentración reflejan el grado de concentración que cada banco enfrenta en cada uno de los mercados provinciales en los que está presente. Para cada banco construimos una medida agregada utilizando una media ponderada, donde la ponderación es la participación relativa que el banco tiene en cada mercado. Si un banco sólo opera en una provincia, se enfrenta a los indicadores de concentración de dicha provincia; mientras que si un banco opera en todo el territorio nacional, tiene un índice ponderado de concentración para cada una de las variables que miden dicha concentración. Las medidas de concentración se refieren al mercado de crédito a empresas para ser consistentes con el resto de medidas de riesgo y poder de mercado empleadas en el trabajo.

Finalmente, también utilizamos una base de datos de balances y cuentas de resultados de las entidades con la finalidad de controlar por las características individuales de los bancos. El período analizado incluye todos los diciembres desde 1989 hasta 2003, donde acaba la base de datos de tipos de interés. Nos centramos en bancos y cajas de ahorros, que representan el 95 por 100 del total de créditos a empresas. Las cooperativas de crédito y los establecimientos financieros de crédito se excluyen debido a la falta de datos sobre tipos de interés, aunque su peso relativo es muy reducido (5 por 100).

Tenemos información de 1.007 bancos y cajas de ahorros, con un conjunto de 1.262 observaciones (5). La ratio de morosidad media ronda el 4,4 por 100,

pero con una gran dispersión entre bancos, algunos de los cuales mantienen una ratio superior al 38 por 100, al tiempo que otros, para algún año en concreto, casi no presentan dudosos. Existe una gran variabilidad en el tiempo de esta variable, con una media del 1 por 100 en los últimos años, sobre el 2 por 100 al principio de la muestra, hasta alcanzar un valor cercano al 7 por 100 en 1993. Este comportamiento está ligado al ciclo económico español, con una profunda recesión en 1993 y dos importante períodos expansionistas justo antes de esa fecha y desde la segunda parte de los años noventa. Por su parte, los tipos de interés han decrecido ininterrumpidamente durante todo el período como consecuencia de la convergencia hacia la euro-zona.

Hay un número relativamente elevado de bancos operando en cada provincia. Sin embargo, hay mucha dispersión entre provincias: en algunas sólo operan 22 entidades, mientras que en otras se acercan al centenar. En general, hay una elevada correlación entre el tamaño de una provincia (en términos de su población) y el número de entidades que operan en ella. Madrid y Barcelona, las dos provincias más pobladas en España con diferencia, tienen un número de bancos mucho mayor. El coeficiente de correlación simple entre población y número de bancos era 0,88 en 1990 y 0,85 en 2000. Entre provincias se observan diferentes patrones de comportamiento.

C5, la cuota de mercado de las cinco primeras entidades, es relativamente elevada en promedio (58 por 100), con un mínimo del 40 por 100 y un máximo cercano al 75 por 100. En cualquier caso, hay una elevada variabilidad, y ningún mercado geográfico está dominado por un número reducido de bancos. A lo largo del tiempo y de las provincias, de vez en cuando hay saltos significativos en los índices C5 como resultado de fusiones entre entidades de elevado tamaño. En relación con las fusiones, las hemos tratado como una entidad conjunta desde el momento de la fusión, y cada entidad participante por separado hasta el momento de la fusión. Por lo tanto, evitamos el atajo que a veces se toma en los trabajos empíricos de considerar a las entidades participantes en una fusión como una única entidad desde el principio del período analizado.

El índice HHI para los préstamos a empresas está en torno al 8 por 100, lo que aproximadamente significa doce bancos del mismo tamaño por mercado. Puesto que este número está muy por debajo del número medio de entidades por provincia (75), debe ocurrir que hay un número elevado de entidades en cada mercado provincial con una cuota de mercado muy reducida (una o a lo sumo varias oficinas con escasa cuota de mercado). De forma similar, este resultado obliga a tomar con mucha cautela el número de bancos como indicador del grado de competencia en un mercado, a pesar de que sea la variable que sale de los modelos teóricos. El índice de HHI para préstamos no muestra un patrón de comportamiento claro entre provincias, ya que aumentos sostenidos se mezclan con caídas significativas.

El índice de Lerner promedio en el descuento comercial es positivo, aunque relativamente pequeño. Así, los márgenes que obtienen los bancos están en torno al 15 por 100 del tipo de interés del descuento comercial, una vez se considera la prima de riesgo de este tipo de operaciones. Para las líneas de crédito, el índice llega a ser ligeramente negativo en promedio y cero para la mediana, sugiriendo que el tipo de estas operaciones sólo cubre el coste de la financiación y la prima de riesgo aplicada a este producto. El índice de Lerner para el conjunto de los préstamos del banco es, en promedio, positivo, aunque reducido (en torno al 5 por 100). Es importante señalar que para las líneas de crédito el índice de Lerner fue particularmente bajo durante los años recesivos, ya que la prima de riesgo aumentó significativamente el coste marginal de dichas operaciones. Con posterioridad, al recuperarse la economía, el índice de Lerner pasó a ser positivo para un número elevado de entidades. Para el descuento comercial durante todo el período y para las líneas de crédito y el conjunto de la cartera crediticia, el índice de Lerner ha mostrado una tendencia creciente, con un máximo en el último año incluido en la muestra. Por otro lado, el índice de Lerner para los depósitos disminuyó ligeramente durante la primera mitad de la muestra y, con posterioridad, fluctuó en torno al 33 por 100 de los tipos de los depósitos en promedio. Para las cesiones temporales de activos, el índice de Lerner está próximo a cero, mientras que para las cuentas a la vista es mayor. Considerando conjuntamente créditos y depósitos, el índice de Lerner se sitúa en torno a 0,4 por 100, con un valor máximo de 1 por 100 y también con valores negativos, donde los tipos de interés no cubren el tipo de los depósitos y la prima de riesgo.

Finalmente, los bancos y las cajas de ahorros tienen una rentabilidad media sobre el activo (ROA) del 0,66 por 100 durante el período analizado, con una volatilidad elevada (con bancos muy rentables y otros muy poco), pero con poca diferencia entre la media y la mediana. En la muestra hay grandes bancos, con una cuota de mercado próxima al 10 por 100, y bancos muy pequeños, con una cuota casi imperceptí-

ble. Hay sustanciales diferencias de especialización entre bancos y cajas, con algunos de ellos concentrando una parte muy elevada de su crédito en empresas (90 por 100 del crédito a empresas) o, por el contrario, sin apenas operaciones en dicho segmento de mercado.

2. Descripción del modelo

Para examinar las diferentes hipótesis respecto al paradigma del valor de la ficha bancaria y del cambio en el nivel de riesgo de Boyd y De Nicoló y Martínez-Miera y Repullo utilizamos el siguiente modelo de regresión:

$$RIESGO_{it} = f\,(ÍNDICE\ COMPETENCIA_{it},\ CICLO_{it},\ VARIABLES\ CONTROL\ BANCO_{it}) \quad [1]$$

donde *i* se refiere a banco, y *t* al año. El modelo establece la relación entre una medida de riesgo del banco y otra de competencia, controlando por las características de los bancos y la posición cíclica de la economía. Una relación positiva y significativa entre las medidas de riesgo y de competencia proporcionaría evidencia a favor del paradigma del valor de la ficha bancaria. El modelo concreto que especificamos es:

$$ln\left(\frac{RM_{it}}{100 - RM_{it}}\right) = \alpha + \beta\, ln\left(\frac{RM_{it-1}}{100 - RM_{it-1}}\right) + \delta_1 COMPET_{it} + \delta_2 COMPET_{it}^2 + \gamma_1 VarPIB_t + \gamma_2 VarPIB_{t-1} + \varphi_1 ROA_{it} + \varphi_2 TAMAÑO_{it} + \varphi_3 ESPECIALIZACIÓN_{it} + \eta_i + \varepsilon_{it} \quad [2]$$

La variable dependiente es la transformación logística de la ratio de morosidad (*RM*) del crédito a empresas del banco. Utilizamos la transformación logística para que el rango de variación de la variable dependiente no se circunscriba al intervalo cero uno, sino que sea infinito. Hay un elevado grado de persistencia en la variable dependiente, con una autocorrelación de primer orden del 0,68. Por lo tanto, incluimos la variable dependiente desfasada un período como variable explicativa (6). El subíndice *i* se refiere al banco, mientras que el *t* recoge el tiempo.

Controlamos por la posición cíclica de la economía introduciendo la tasa de variación del PIB (*VarPIB*) en términos reales, tanto contemporánea como desfasada un período, dado que la ratio de morosidad se mueve significativamente con el ciclo. También controlamos por la rentabilidad del banco (utilizando el *ROA*), su tamaño (a través de su cuota de mercado a nivel nacional, *TAMAÑO* y su especialización (porcentaje que representa el crédito a empresas sobre el crédito total, *ESPECIALIZACIÓN*).

Nuestras variables principales de interés son aquellas relacionadas con el grado de competencia bancaria, denominado $COMPET_{it}$. En el mercado de crédito utilizamos el número de bancos, el C5, el HHI así como el índice de Lerner del descuento comercial, las líneas de crédito y todos los préstamos. En el mercado de depósitos utilizamos el índice de Lerner de los depósitos a plazo, las cesiones temporales y las cuentas a la vista. También examinamos el índice de Lerner para el conjunto de los préstamos y los depósitos. Como queda claro en el modelo especificado, también incluimos la variable $COMPET_{it}$ al cuadrado en nuestras regresiones. Tal como se menciona en el apartado II, Martínez-Miera y Repullo (2007) indican que en un entorno como el del modelo de Boyd y De Nicoló (2005) es posible que la relación entre el número de bancos y el riesgo no sea lineal. Incluimos también un efecto fijo por banco η_i para controlar por características de los bancos inobservables pero constantes a lo largo del tiempo. Finalmente, ε_{it} es un error aleatorio.

Podría ocurrir que las características inobservables de los bancos estuvieran correlacionadas con su ratio de morosidad; por ejemplo, la aversión al riesgo de los gestores o los accionistas del banco. En este caso, una estimación en niveles del modelo [2] produciría estimaciones sesgadas de los parámetros debido a la presencia de la variable dependiente desfasada. De forma similar, una estimación por MCO del modelo [2] también sesgaría los resultados. Para hacer frente a estos problemas de estimación, utilizamos el procedimiento de Arellano y Bond (1991) y estimamos el modelo en primeras diferencias utilizando el estimador del método generalizado de momentos (GMM). Por lo tanto, tratamos las características del banco como endógenas y utilizamos hasta tres desfases de las variables para instrumentarlas. La validez de estos instrumentos se contrasta mediante un test de Sargan. Dado que tomamos primeras diferencias, deberíamos observar autocorrelación de primer orden, pero no de segundo orden, en los residuos.

En la especificación de nuestro modelo, valores positivos y significativos para δ_1 y δ_2 serían evidencia a favor del modelo de Boyd y De Nicoló, mientras que valores negativos y significativos soportarían el paradigma del valor de la ficha bancaria.

Esperamos un valor positivo y significativo para la dependiente desfasada, y un valor negativo y significativo para la tasa de variación del PIB, dado que la morosidad aumenta en las fases recesivas, y viceversa. En principio, no tenemos signos claros para las características bancarias. En general, debería haber una relación positiva entre rentabilidad y riesgo en el largo plazo, pero los bancos con elevadas ratios de morosidad pueden experimentar pérdidas significativas en un año concreto. La especialización de un banco debería ser indicativa de una mayor capacidad de selección de los prestatarios, aunque, al mismo tiempo, es posible que los bancos más especializados estén dispuestos a incurrir en mayores riesgos. Finalmente, no hay una relación clara entre el tamaño de un banco y su nivel de riesgo. Un banco grande puede beneficiarse de una mayor diversificación geográfica, pero, al mismo tiempo, los gestores de dicha entidad podrían aprovecharse de dicha diversificación para aumentar el perfil de riesgo de la entidad (7).

III. RESULTADOS

El cuadro n.º 1 muestra los resultados de la estimación del modelo [2]. Sus seis columnas difieren en cuál es la medida de competencia utilizada. Los test de autocorrelación de los residuos y de validez de los instrumentos se pasan satisfactoriamente.

En las seis regresiones la variable dependiente desfasada es significativa al 1 por 100, con un valor del parámetro que confirma la persistencia de las ratios de morosidad de las entidades. La tasa de variación del PIB contemporánea es negativa y significativa al 1 por 100, mientras que la desfasada un año es siempre negativa, pero sólo significativa en las cuatro últimas columnas. En cualquier caso, los parámetros de la tasa de variación del PIB retrasado un año son siempre menores (en valor absoluto) que la mitad del parámetro contemporáneo, indicando que el ciclo se traslada bastante rápidamente a las ratios de morosidad de las empresas (8).

Los bancos de mayor tamaño tienen menores ratios de morosidad en las seis regresiones. Por lo tanto, parece que la diversificación de las carteras crediticias, y quizá también una mayor capacidad de gestión del riesgo en las entidades grandes, juegan un papel en la mitigación del riesgo de crédito en España. Cuanto más especializado está un banco en crédito a empresas, menores son las pérdidas en dichos

CUADRO N.º 1

RESULTADO DE LA ESTIMACIÓN DEL MODELO

$$ln\left(\frac{RM_{it}}{100-RM_{it}}\right)=\alpha+\beta\, ln\left(\frac{RM_{it-1}}{100-RM_{it-1}}\right)+$$

$$+\delta_1 COMPET_{it}+\delta_2 COMPET_{it}^2+\gamma_1 VarPIB_t+\gamma_2 VarPIB_{t-1}+\varphi_1 ROA_{it}+\varphi_2 TAMAÑO_{it}+\varphi_3 ESPECIALIZACIÓN_{it}+\eta_i+\varepsilon_{it}$$

RM es una variable que mide el importe de riesgos dudosos sobre el importe total del crédito de la entidad, *VarPIB* recoge la variación interanual del PIB real, *ROA* es la rentabilidad del banco sobre el activo, *TAMAÑO* mide el tamaño de la entidad a través de su cuota de mercado, *ESPECIALIZACIÓN* mide el grado de especialización de la entidad en el mercado de las empresas a través del cociente entre el volumen de los créditos concedidos a empresas sobre el importe total concedido, η controla por las características inobservables de la entidad que se mantienen constantes en el tiempo y, finalmente, ε es el término de error.

VARIABLE DEPENDIENTE: Ln [RM_t/(100 – RM_t)]	*ACTIVO*					
$COMPET_{it}$	*Ln (# bancos)*	*C5*	*Herfindahl*	*Descuento comercial*	*Lerners Cuentas de crédito*	*Préstamos*
Ln [RM_{it-1}/(100 – RM_{it-1})]	(+) ***	(+) ***	(+) ***	(+) ***	(+) ***	(+) ***
$VARPIB_t$	(–) ***	(–) ***	(–) ***	(–) ***	(–) ***	(–) ***
$VARPIB_{t-1}$	(–)	(–)	(–) **	(–) ***	(–) ***	(–) ***
$COMPET_{it}$	(–)	(–)	(–) *	(–) ***	(–) ***	(–) ***
$COMPET^2_{it}$	(+)	(+)	(+)	(–) ***	(–) ***	(–) ***
$TAMAÑO_t$	(–) ***	(–) ***	(–) ***	(–) ***	(–) ***	(–) ***
$ESPECIALIZACIÓN_{it}$	(–) ***	(–) ***	(–) ***	(–) ***	(–)	(–) *
ROA_{it}	(–)	(–)	(–)	(–)	(–)	(–)

***, **, *, indica que el coeficiente es significativo al 1 por 100 (5, 10 por 100, respectivamente).

préstamos. Este resultado es estadísticamente significativo en las cuatro primeras regresiones al 1 por 100, y al 10 por 100 en la última. En general, nuestros resultados ponen de manifiesto que la especialización mejora la selección de prestatarios por parte de los bancos. Finalmente, el ROA no es significativo, aunque es negativo en las seis regresiones.

En relación con las variables de mayor interés en este trabajo, la primera columna del cuadro n.º 1 muestra que el número de bancos que opera en un mercado no tiene ningún efecto en el riesgo de las entidades. Por lo tanto, la predicción del modelo de Boyd y De Nicoló se rechaza claramente. Ya hemos argumentado que las medidas de concentración son aproximaciones burdas del poder de mercado de los bancos. Los resultados de las regresiones para C5 y HHI confirman dicha afirmación. Las columnas 2 y 3 del cuadro n.º 1 muestran que el C5 no tiene ningún impacto en las ratios de morosidad, mientras que el HHI es sólo significativo al 10 por 100 (el término lineal sólo), aunque el signo negativo sugiere que un aumento en la concentración provoca una disminución en el riesgo de crédito, lo que está en línea con el paradigma del valor de la ficha bancaria si aceptamos que la concentración es una variable que aproxima el poder de mercado.

Más interesantes son las tres últimas columnas basadas en el índice de Lerner; δ_1 y δ_2 son ambos negativos y significativos al 1 por 100 en los tres casos. Un aumento del poder de mercado, medido por un aumento del índice de Lerner en el descuento comercial, las líneas de crédito y el conjunto de los créditos, produce una disminución del nivel de riesgo del banco. Por lo tanto, encontramos evidencia clara y muy significativa a favor del paradigma del valor de la ficha bancaria. Además, dado que nos hemos centrado específicamente en los créditos a empresas, tanto en la medida de riesgo como de competencia, podemos rechazar claramente los resultados del modelo de Boyd y De Nicoló (9).

IV. CONCLUSIONES

En la literatura académica, el paradigma dominante es que el valor de la ficha bancaria juega un papel clave a la hora de limitar el nivel de riesgo de cada banco y, por tanto, del conjunto del sistema bancario. A medida que el valor de la ficha bancaria aumenta, los gestores del banco y sus accionistas típicamente limitarán, o incluso reducirán, su nivel de riesgo para preservar dicho valor. La fuente de valor para la ficha bancaria se supone, normalmente, que responde al poder de mercado de las entidades. Por lo tanto, un nivel de competencia bancaria reducido, o, equivalentemente, una mayor concentración, se considera que promueve la estabilidad financiera.

En un trabajo reciente Boyd y De Nicoló (2005) proponen una visión alternativa. Argumentan que una mayor concentración en el mercado bancario podría afectar a su estabilidad de forma diferente, dependiendo del efecto neto entre los mercados de depósitos y de créditos. En particular, argumentan que la visión tradicional ha ignorado el canal del mercado de crédito, lo que puede llevar a conclusiones erróneas. Específicamente, los autores mencionados sugieren que la concentración en el mercado de crédito podría llevar a aumentos en los tipos de interés de los préstamos que, a su vez, aumenten la fragilidad financiera de los prestatarios y sus probabilidades de impago, así como sus incentivos a adoptar inversiones más arriesgadas. Martínez-Miera y Repullo (2007) presentan un modelo que permite reconciliar el valor de la ficha bancaria y el cambio en el nivel de riesgo de tal forma que la relación entre competencia bancaria y riesgo puede tomar la forma de U.

Utilizando bases de datos muy específicas y detalladas sobre los bancos españoles, en este trabajo contrastamos explícitamente si el paradigma de cambio en el nivel de riesgo de Boyd y De Nicoló está presente o no en nuestros datos. Nuestra variable dependiente es la ratio de morosidad en el crédito a empresas de cada banco, que es la variable que aparece en los modelos de Boyd y De Nicoló y de Martínez-Miera y Repullo. Controlando por las condiciones macroeconómicas y por las características de los bancos, examinamos el impacto de varias medidas de concentración, tanto en el mercado de créditos como en el de depósitos. Encontramos que el número de bancos compitiendo en un mercado, que es la medida de competencia señalada en Boyd y De Nicoló y en Martínez-Miera y Repullo, no tiene ningún efecto en las ratios de morosidad. Además, otras medidas de concentración bancaria como el C5, la cuota de mercado de los cinco primeros bancos, o el índice Herfindahl-Hirschmann, tampoco afectan a las ratios de morosidad ni, por tanto, al nivel de riesgo en que ha incurrido el banco.

Estas medidas de concentración se usan tradicionalmente como aproximaciones al poder de mercado de las entidades, pero no son medidas directas de éste. En este trabajo somos capaces de construir me-

didas de poder de mercado basadas en los índices de Lerner construidos a partir de información sobre los tipos marginales que cada banco aplica a un conjunto de productos crediticios. Nuestros resultados indican que los índices de Lerner que miden el poder de mercado en los créditos tienen una relación negativa con el riesgo del banco, es decir, al aumentar el poder de mercado, las ratios de morosidad disminuyen. Este resultado es evidencia directa a favor del paradigma del valor de la ficha bancaria.

En definitiva, nuestros resultados empíricos muestran evidencia a favor del paradigma del valor de la ficha bancaria, es decir, muestran que un elevado grado de competencia en un sistema bancario aumenta la inestabilidad financiera. Aunque nuestro trabajo se limita solo a un país, el largo período analizado y la proximidad de las variables utilizadas a los modelos teóricos debilitan las versiones alternativas al mencionado paradigma.

NOTAS

(*) Las opiniones expresadas en este trabajo son de los autores, y no son necesariamente compartidas por el Banco de España o la Reserva Federal de San Francisco.

(1) Una descripción más detallada de la base de datos aparece en MARTÍN *et al*. (2007).

(2) Bajo hipótesis convencionales, TIROLE (1988) muestra que el índice de Lerner está relacionado con las medidas de pérdida de bienestar habitualmente utilizadas en la literatura (triángulos de HARBERGER, 1964).

(3) A continuación seguimos a MARTÍN *et al*. (2006) para construir adecuadamente los índices de Lerner.

(4) FREIXAS y ROCHET (1997) revisan los modelos de fijación de precios en diferentes entornos competitivos.

(5) Éste es el número final de observaciones utilizado para ejecutar las regresiones, una vez tomadas diferencias y permitiendo los convenientes desfases en los instrumentos. El número inicial de observaciones es de 1.632. Dichas observaciones están uniformemente distribuidas a lo largo de los catorce años analizados.

(6) Véase SALAS y SAURINA (2002) para el caso español.

(7) Véase, por ejemplo, HUGHES *et al*. (1996) para este último resultado.

(8) Probablemente, si tuviéramos como variable dependiente los morosos del crédito a familias (en particular, de los créditos con garantía hipotecaria), el impacto del ciclo tardaría más en reflejarse.

(9) Numerosos análisis de robustez confirman los anteriores resultados. Un análisis más detallado puede verse en JIMÉNEZ *et al*. (2007).

BIBLIOGRAFÍA

ALLEN, F., y GALE, D. (2004), «Competition and financial stability», *Journal of Money, Credit and Banking*, 36, 3, junio, parte 2: 453-480.

ARELLANO, M., y BOND, S. (1991), «Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations», *Review of Economic Studies*, 58: 277-297.

BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y LEVINE, R. (2006), «Bank concentration, competition, and crises: first results», *Journal of Banking and Finance*, 30: 1581-1603.

BESANKO, D., y THAKOR, A. (1993), «Relationship banking, deposit insurance and bank portfolio choice», en MAYER, C., y VIVES, X. (eds.), *Capital Markets and Financial Intermediation*, Cambridge University Press.

BOYD, J. H., y DE NICOLÓ, G. (2005), «The theory of bank risk taking and competition revisited», *Journal of Finance*, 60: 1329-1343.

BOYD, J. H.; DE NICOLÓ, G., y AL JALAL, A. (2006), «Bank risk taking and competition revisited: New theory and new evidence», manuscrisito, Carlson School of Management, Universidad de Minnesota.

BREWER III, E., y SAIDENBERG, M. R. (1996), «Franchise value, ownership structure, and risk at savings institutions», Federal Reserve Bank of New York, *Documento de trabajo 9632*.

CHAN, Y.; GREENBAUM, S., y THAKOR, A. (1986), «Information reusability, competition and bank asset quality», *Journal of Banking and Finance*, 10: 243-253.

CLAESSENS, S., y LAEVEN, L. (2004), «What drives bank competition? Some international evidence», *Journal of Money, Credit and Banking*, 36, 3, junio parte 2: 563-583.

DEMSETZ, R. S.; SAIDENBERG, M. R., y STRAHAN, P. E. (1996), «Banks with something to lose: The disciplinary role of franchise value», *FRBNY Economic Policy Review*, octubre: 1-14.

DERMINE, J. (1986), «Deposit rates, credit rates and bank capital», *Journal of Banking and Finance*, 10: 99-114.

DICK, A. (2008), «Nationwide branching and its impact on market structure, quality and bank performance», *Journal of Business*, 79; de próxima aparición.

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

FURLONG, F. T., y KEELEY, M. C. (1989), «Bank capital regulation and risk taking: A note», *Journal of Banking and Finance*, 13: 883-891.

HARBERGER, A. C. (1964), «The measurement of waste», *American Economic Review*, 54, 3: 58-76.

HELLMANN, T. F.; MURDOCK, K. C., y STIGLITZ, J. E. (2000), «Liberalization, moral hazard in banking, and prudential regulation: Are capital requirements enough?», *American Economic Review*, 90, n.º 1, marzo: 147-165.

HUGHES, J. P.; LANG, W.; MESTER, L. J., y MOON, C. (1996), «Efficient banking under interstate branching», *Journal of Money, Credit and Banking*, 28, 4, noviembre: 1045-1071.

JAYARATNE, J., y STRAHAN, P. E. (1998), «Entry restrictions, industry evolution, and dynamic efficiency: evidence from commercial banking», *Journal of Law and Economics*, XLI, abril: 239-273.

JIMÉNEZ, G.; LÓPEZ, J. A., y SAURINA, J. (2007), «How does competition impact bank risk taking?», manuscrito.

KEELEY, M. C. (1990), «Deposit insurance, risk and market power in banking», *American Economic Review*, 80: 1183-1200.

MARCUS, A. J. (1984), «Deregulation and bank policy», *Journal of Banking and Finance*, 8: 557-565.

MARTÍN, A.; SALAS, V., y SAURINA, J. (2006), «Risk premium and market power in credit markets», *Economics Letters*, 93: 450-456.

— (2007), «A test of the Law of One Price in retail banking»; de próxima aparición en *Journal of Money, Credit and Banking*.

MARTÍNEZ-MIERA, D., y REPULLO, R. (2007), «Does competition reduce the risk of bank failure?», mauscrito, CEMFI.

MATUTES, C., y VIVES, X. (1996), «Competition for deposits, fragility, and insurance», *Journal of Financial Intermediation*, 5: 184-216.

— (2000), «Imperfect competition, risk taking, and regulation in banking», *European Economic Review*, 44: 1-34.

REPULLO, R. (2004), «Capital requirements, market power, and risk-taking in banking», *Journal of Financial Intermediation*, 13: 156-182.

SALAS, V., y SAURINA, J. (2002), «Credit risk in two institutional regimes: Spanish commercial and savings banks», *Journal of Financial Services Research*, 22, 3: 203-224.

— (2003), «Deregulation, market power and risk behavior in Spanish banks», *European Economic Review*, 47: 1061-1075.

SAUNDERS, A., y WILSON, B. (1996), «Bank capital structure: Charter value and diversification effects», *Working Paper S-96-52*, New York, University Salomon Center

SUÁREZ, F. J. (1994), «Closure rules, market power and risk-taking in a dynamic model of bank behavior», *Discussion Paper 196*, LSE, Financial Markets Group.

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

RIESGO BANCARIO, COMPETENCIA Y REDES DE SEGURIDAD EN LA UNIÓN EUROPEA

Santiago CARBÓ VALVERDE

Universidad de Granada y FUNCAS

Edward J. KANE

Boston College

Francisco RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ

Universidad de Granada y FUNCAS

Resumen

La competencia bancaria en la Unión Europea se ha visto afectada considerablemente por la integración y la consolidación financiera que se manifiesta crecientemente en un ámbito transfronterizo. Las implicaciones de las grandes operaciones de consolidación entre distintos países miembros pueden tener efectos considerables sobre la estabilidad bancaria. En este entorno, las redes de seguridad pueden definirse como contratos sociales que adjudican determinados beneficios y cargas fiscales a los contribuyentes de los distintos países miembros. Para ayudar a los responsables de las administraciones de los distintos países a valorar las exposiciones de sus respectivos contribuyentes frente a las pérdidas de otros países miembros, este estudio desarrolla un método para estimar la calidad con que mercados y reguladores de 14 de los 15 países miembros de la UE han controlado los incentivos al riesgo de las entidades de depósito en el período 1993-2004. La principal conclusión es que las entidades bancarias con un elevado nivel de subvención de la red de seguridad y un bajo nivel de control son los que se han beneficiado en mayor medida de los procesos de fusiones y adquisiciones (F&A) transfronterizos. El impacto sobre la eficiencia, la estabilidad y los efectos distributivos de permitir a bancos de países con diferentes niveles de subsidios de la red de seguridad expandir sus operaciones en otros países miembros interpone una serie de implicaciones de política económica que la UE debería afrontar.

Palabras clave: redes de seguridad, seguro de depósitos, bancos, supervisión.

Abstract

Bank competition in the European Union has been considerably affected by integration and consolidation processes of an increasing cross-border scope. The implication of these large cross-country activities may pose very important implications on the banking institutions. In this context, EU financial safety nets are social contracts that assign uncertain benefits and burdens to taxpayers in different member countries. To help national officials to assess their taxpayers' exposures to loss from partner countries, this paper develops a way to estimate how well markets and regulators in 14 of the EU-15 countries have controlled deposit-institution risk-shifting during 1993-2004. We conclude by showing that banks from high-subsidy and low-restraint countries have initiated and received the lion's share of cross-border M&A activity. The efficiency, stabilization, and distributional effects of allowing banks to and from differently subsidized environments to expand their operations in partner countries pose policy issues that the EU ought to address.

Key words: safety net, deposit insurance, banks, supervision.

JEL classification: G28, G21.

I. INTRODUCCIÓN (*)

La competencia en los sectores bancarios europeos se establece en numerosas dimensiones territoriales, en función del tipo de banca desarrollada (desde la banca minorista de carácter local a la gran banca de inversión internacional) y del ámbito territorial de la actividad y de las operaciones de consolidación (nacionales o transfronterizas) que les afectan. Con el desarrollo de la integración financiera, la consolidación —y en particular las fusiones y adquisiciones (F&A) transfronterizas— se ha considerado como uno de los principales indicadores de integración y, en los últimos años, se viene observando una creciente proliferación de estos procesos y la aparición de grandes conglomerados financieros. Los supervisores y reguladores no han permanecido ajenos a estos movimientos, y la realidad de una pluralidad de supervisores (tantos como estados miembros) en la UE no ha facilitado la tarea de monitorización y prevención de riesgos asociados a los grandes movimientos transfronterizos.

En cada país, las insolvencias bancarias tienen su origen en las dificultades existentes para controlar la medida en que las entidades bancarias adoptan ciertos niveles de riesgo o modifican las pautas de asunción de riesgo. La variación del riesgo (*risk-shifting*) se produce cuando los accionistas o los interesados (*stakeholders*) de una determinada entidad bancaria no se ven compensados de forma suficiente con respecto a los riesgos a los que están expuestos. Sin em-

bargo, las directivas de la UE y los acuerdos de Basilea distinguen de forma arbitraria, desde un punto de vista económico, la posibilidad de detectar, prevenir y resolver las insolvencias bancarias. Por ejemplo, si un banco multinacional europeo quebrara, la directiva de 1994 de la UE sobre modelos de garantía de depósitos hace responsables a los países anfitriones de la liquidación a los clientes, al menos a los de su país, de todas las oficinas bancarias con las que hubiese operado la entidad en quiebra dentro de su jurisdicción.

Aunque el país anfitrión tiene a su cargo la supervisión de las entidades bancarias que operan dentro de sus fronteras, los acuerdos de Basilea adjudican a las autoridades del país de procedencia la responsabilidad de supervisar los estados contables consolidados de las entidades multinacionales, a las que deben remitir sus informes las autoridades del país anfitrión. Esta política deja en manos de los reguladores de los dos países la autoridad para influir en el grado de exposición a las pérdidas y en la resolución de problemas de insolvencia. Así, unas pérdidas de tal envergadura que pudieran llevar incluso a una entidad bancaria ubicada en el país anfitrión a la quiebra, podrían ser absorbidas por una entidad matriz si ésta posee la suficiente astucia, o bien podría evitar este «naufragio» camuflando sus pérdidas entre los activos que maneja con intención de transferirlos a su país de origen con un cierto sobrevalor. Aunque no parezca equitativo, las diferencias existentes en los procedimientos de quiebra de los distintos países y en la eficacia de la disciplina reguladora y de mercado que se ejerce en las diferentes jurisdicciones podría obligar a los contribuyentes del país anfitrión o de origen a pagar «a medias» la factura debida por los actos negligentes de los responsables, auditores y acreedores de la red de seguridad en un país miembro (Eisenbeis, 2004 y 2006; Eisenbeis y Kaufman, 2006).

En este estudio se desarrolla un método para que los reguladores de la UE calculen las exposiciones de sus contribuyentes a las pérdidas de países miembros. El método valora la calidad media con que mercados y reguladores de los países gestionan y controlan la variación del riesgo de las instituciones de depósito durante un período de tiempo determinado. En el apartado II de este artículo se explica el modelo, que consta de dos etapas. Primero se elabora una serie temporal para el coeficiente de endeudamiento, la volatilidad de la rentabilidad y los beneficios de la red de seguridad para cada una de las entidades bancarias de la UE. En lo que respecta a los bancos comerciales, de propiedad accionarial, nuestros cálculos utilizan los datos de capitalización del mercado de valores del período 1993-2004. Para generar estos datos para las instituciones de tipo fundacional o mutualista (cajas de ahorros y cooperativas de crédito), se recurre a los valores contables, que se comunican con menos frecuencia, para elaborar (con menor precisión, no obstante) las series temporales de las tres variables señaladas. El apartado III muestra los datos y la metodología que se sigue en el estudio, mientras que el IV ofrece los principales resultados. En el apartado V, finalmente, se muestran las principales conclusiones y se desarrolla un conjunto de valoraciones sobre el proceso actual de creciente actividad interfronteriza entre los bancos de la UE. En este sentido, se muestran algunas debilidades de la política comunitaria de la UE, que permite que los bancos se fusionen dentro y fuera de entornos con diferentes tipos y grados de subvención y control, sin tener en cuenta las implicaciones de estas fusiones sobre la eficiencia, la estabilidad y los efectos distributivos.

II. RIESGO Y REDES DE SEGURIDAD BANCARIAS

La competencia bancaria en la Unión Europea se ha trasladado, en gran medida, al ámbito transfronterizo, en particular en procesos de fusiones y adquisiciones de grandes entidades. Estos y otros procesos, sin embargo, poseen implicaciones en la estabilidad y estructura de mercado de varios países e invitan a realizar algunas reflexiones sobre el funcionamiento de las redes de seguridad financieras en los estados miembros. Resulta instructivo concebir la red de seguridad financiera de un país como un contrato que va evolucionando y es incompleto, cuyas partes son los sectores que protagonizan la economía de ese país. Este contrato posee dos dimensiones. La primera de ellas es la asignación en la práctica de la responsabilidad de controlar la asunción de riesgos por parte de los bancos y recapitalizar las instituciones insolventes a determinados reguladores y accionistas bancarios. La segunda es la de amortiguar las pérdidas de los clientes en circunstancias económica y políticamente arduas y autorizar a los autoridades a asignar a los accionistas algunos de los costes de resolver las insolvencias bancarias que la presión supervisora y la disciplina de mercado no pueden impedir.

Las redes de seguridad financiera disminuyen los incentivos de los depositantes y otros agentes privados para supervisar y vigilar el riesgo que asumen los bancos. Los costes y beneficios que recibe un país

de su red de seguridad dependen de la cantidad de disciplina de mercado que la red desplaza y del éxito que tengan los gestores de la red en este papel de «sustitutos» de la disciplina que desplazan.

Todas las redes de seguridad de la UE incluyen fondos de garantía de depósitos. Al ejercer presión como *lobby*, el sector bancario de un país puede (y, en efecto, llegamos a la conclusión) pretender que a estas garantías se les asigne todo su precio. El resultado es que un incremento de la exposición general al riesgo bancario puede ocasionar, prácticamente en todos los casos, un incremento paralelo de los beneficios que recibe de la red de seguridad. Con ello, se crea un estímulo para detectar y explotar las debilidades de los acuerdos en materia de control de riesgos. Cuando llega a buen término un intento de variar el riesgo, el sector bancario apoya la asunción de este riesgo en parte a través de capital «fuera de balance», que extraen de la red de seguridad de los contribuyentes y otros bancos menos audaces (Kane, 1995; Honohan y Klingebiel, 2002).

El flujo periódico de beneficios de la red de seguridad que disfruta un determinado banco puede definirse como una prima «equitativa» de seguro de depósitos (*fair insurance Premium*, o *IPP*) expresada en términos porcentuales por euro depositado en la entidad. Considerando las garantías de la red de seguridad como una opción de compra de un solo período que los reguladores adquieren sobre el activo bancario, Merton (1977, 1978) demuestra que la *IPP* aumenta tanto con el coeficiente de endeudamiento bancario como con la volatilidad de su rendimiento. En el modelo de Merton, el coeficiente de endeudamiento se mide como ratio del valor de mercado (*D*) de los depósitos y otra deuda sobre el valor de mercado de los activos bancarios (*V*). La volatilidad se define como la desviación estándar del rendimiento de los activos bancarios (σ_V). Siguiendo el procedimiento habitual, los cálculos preliminares sustituyen *D* por su valor contable (*B*). Este planteamiento básico no reconoce de forma explícita que los contratos de deuda y garantía de depósitos confieran la potestad de supervisar las cláusulas de los contratos y controlar las pérdidas a sus acreedores y administradores de la red de seguridad, que les otorgan la capacidad de restringir directamente el riesgo (Kane, 1995). Para analizar el proceso de traslación del riesgo en países y bancos concretos, hemos considerado una versión del modelo de dos ecuaciones ideado por Duan, Moreau y Sealey (1992). Para estudiar si los acuerdos de restricción de préstamos de la red de seguridad limitaban los incentivos a trasladar riesgos, y hasta qué medida lo conseguían, Duan *et al*. (1992) reformulan el modelo Merton para endogeneizar la ratio de deuda sobre activos, *B/V*, concibiéndolo como un lugar geométrico de puntos potenciales de equilibrio de mercado:

$$B/V = \alpha_0 + \alpha_1\sigma_V + \varepsilon_2 \qquad [1]$$

Al sustituir [2] por [1] se consigue la siguiente ecuación en forma reducida:

$$IPP = \beta_0 + \beta_1\sigma_V + \varepsilon_3 \qquad [2]$$

La intuición subyacente es la de un juego de expectativas racionales: cada banco establece su coeficiente de endeudamiento y volatilidad de los activos, consciente de que los acreedores y los responsables de la red de seguridad van a supervisar estos valores y a limitar el endeudamiento como recurso para hacer disminuir las prácticas de cambio en las pautas de riesgo. A su vez, estos acreedores y reguladores esperan que los bancos reaccionen a priori y a posteriori frente a la disciplina externa que ellos imponen. La ecuación [2] expresa la hipótesis de que, en una situación de equilibrio, la supervisión externa obliga a los bancos a elegir los puntos de ese lugar geométrico de pares mutuamente aceptables de coeficientes de endeudamiento y volatilidad.

Teniendo en cuenta la disciplina externa a la que se enfrentan los bancos, el signo de β_1 en la ecuación [2] indica si el entorno de contratación acordado por un banco permite incrementos en la volatilidad de los activos que aumenten el valor de las garantías de la red de seguridad. De una forma empírica, la derivada total de β_1 debe ser no positiva para que los incentivos a cambiar el riesgo en un determinado país sean completamente neutralizados.

Para restringir en general la asunción de riesgo, las limitaciones externas al coeficiente de solvencia deben ser sensibles al riesgo lo suficiente como para dominar al valor «de reserva» del coeficiente de solvencia que tienen los accionistas bancarios, de forma que se establezca un lugar geométrico con curva negativa de unos valores *B/V* y σ_V aceptables. Sin embargo, un α_1 negativo implica que la regulación de capitales y la disciplina complementaria de mercado frenan de forma parcial los beneficios realizables de la red de seguridad. El parámetro α_1 nos dice si, en el margen, la disciplina es lo suficientemente poderosa como para convencer al banco de que restrinja la volatilidad de su rendimiento al aumentar los requisitos externos de capital. Para neutralizar los incentivos al cambio en el riesgo en el margen, la presión externa debe producir un descenso de *B/V*,

suficiente como para que con ello se produzca una compensación de la *IPP* que generaría de otro modo un σ_V superior.

Así, para establecer una disciplina coherente con la presión reguladora y del mercado (y neutralizarla potencialmente), es preciso que se cumplan dos condiciones:

El capital debe incrementarse con la volatilidad: $\alpha_1 < 0$.

El valor de las garantías (*IPP*) no debe subir con la volatilidad: $\beta_1 \leq 0$.

Aunque los valores de los activos, garantías y volatilidad se encuentran incluidos en el precio de las acciones de los bancos, ninguna de estas variables es observable de forma directa. Sin embargo, Marcus y Shaked (1984) demuestran que se pueden usar expresiones numéricas a partir de métodos de teoría de opciones para que el valor de la garantía de depósito estime y registre estas variables de forma sintética. Como la teoría financiera tiende a centrarse en valores inobservables, las regresiones consecutivas sobre conjuntos sintéticos de datos es una práctica habitual en economía. Este enfoque en dos etapas pone a prueba hipótesis de peso sobre la valoración de los activos, a la vez que la hipótesis secundaria de que las observaciones sintéticas son estimaciones fiables de las auténticas variables. Para la interpretación de nuestros experimentos de regresión, no podemos descartar la posibilidad de que el error de cálculo y el sesgo de la ecuación simultánea distorsionen los resultados. Murphy y Topel (1985) demuestran que los errores estándar en los parámetros fundamentales suelen infraestimarse en los modelos en dos etapas. Estas consideraciones indican que deberíamos interpretar los valores *t* (de significación) de forma conservadora y condicionar nuestros resultados a pruebas adicionales de robustez.

La primera etapa del procedimiento de Marcus-Shaked es generar valores de *V* y σ_V mediante métodos numéricos. Estos valores se utilizan para calcular la *IPP* como el valor de la opción de venta sobre los activos bancarios. El procedimiento comienza entonces resolviendo la formula de la opción de venta de las acciones, cuyo valor se denomina *E* (1). En el último paso, se emplea el lema de Îto para relacionar σ_V con *E*, *V* y σ_E (la desviación instantánea estándar de la rentabilidad sobre fondos propios).

El procedimiento sigue la teoría de Merton (1977) y Ronn y Verma (1986) en tanto que interpreta a la garantía de los depósitos como una opción de venta europea de plazo único sobre los activos bancarios. Merton considera el patrimonio bancario como la suma de una opción de compra europea (sin dividendos) y el valor actual de los dividendos que se distribuyen antes de que expire la fecha de vencimiento de la opción. Se supone que la deuda bancaria vence al año, que es también la fecha de ejercicio supuesta para el asegurador. El modelo expresa el valor del patrimonio bancario como *E*, y el valor de la prima equitativa de seguros como *IPP*.

III. DATOS Y METODOLOGÍA

El principal objetivo empírico es comparar la calidad de la gestión de la red de seguridad no sólo entre países, sino también entre la banca comercial y las entidades de naturaleza mutualista y fundacional.

Como los bancos comerciales son propiedad de los accionistas, los datos de la regresión se pueden calcular a partir de los precios de las acciones bancarias que están registrados en la base de datos Bankscope. Sin embargo, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito son instituciones fundacionales, no por acciones. Esto tiene tres consecuencias. La primera de ellas, que los valores *E*, *B/V* y σ_V se deben calcular a partir de valores contables. Teniendo en cuenta que los datos del balance se comunican con menor frecuencia que los precios de las acciones, la variación de los rendimientos estará necesariamente infraestimada en el caso de las instituciones mutualistas y fundacionales. La segunda, que en las entidades mutualistas los incentivos a la asunción de riesgos están en cierto modo atemperados, dado que ni los propietarios ni los gestores pueden separar las ganancias potenciales de los cambios en las pautas de riesgo redactando contratos indirectos de fácil aplicación. La tercera de las consecuencias es que las entidades fundacionales y mutualistas no abonan dividendos. Suponiendo que los tipos de interés que determina el mercado se abonan sobre préstamos y depósitos, consideramos el valor expresado de «beneficios distribuidos» (contribuciones a la obra social y a los fondos sociales) como un equivalente. Al interpretar los tests estadísticos, debemos reconocer que la fiabilidad de las estimaciones de coeficientes de las ecuaciones *IPP* referentes a cajas y cooperativas se ve oscurecida por estas dificultades. Para proporcionar valores representativos al valor de mercado de las instituciones de tipo fundacional y mutualista, experimentamos con dos alternativas: la

primera emplea los valores contables para *E*, *B/V* y σ_V; la segunda genera datos sintéticos del valor de mercado empleando el modelo y los parámetros estimados por la banca comercial.

Para todos los países menos cuatro (Austria, Suecia, Italia y Alemania) el número de observaciones de los bancos comerciales supera a los de las entidades fundacionales y mutualistas. Para algunos de ellos, los datos de las cajas y cooperativas son muy escasos. Los problemas de información disponible en el caso de Grecia aconsejaron no considerar este país en el estudio.

En cuanto a los valores medios de nuestras tres principales variables de análisis para los bancos comerciales de cada país, *B/V* oscila desde el 83 por 100 en el caso de España al 94 por 100 en el caso de Luxemburgo. La volatilidad media de la rentabilidad varía desde el 1,30 por 100 de Italia al 3,22 por 100 del Reino Unido. Lo más importante es que el valor medio de los beneficios de la red de seguridad oscila entre los trece puntos básicos por euro de Luxemburgo y los veintiocho puntos básicos de Dinamarca.

Para las instituciones de tipo fundacional y mutualista, el Modelo I aplica el procedimiento *RV* directamente a los valores contables que comunican estas empresas. El Modelo II, en cambio, estima los datos para las entidades de tipo mutualista y fundacional como una estimación a partir de los valores estimados en las ecuaciones empleadas para generar la *IPP* y el σ_V de los bancos comerciales de cada país. En la mayoría de los casos, el segundo procedimiento hace disminuir enormemente los valores de los beneficios de la red de seguridad y la volatilidad de las entidades de tipo mutualista.

IV. RESULTADOS: LA EFECTIVIDAD DE LAS REDES DE SEGURIDAD

Independientemente de lo elevado o reducido que pueda resultar el valor medio de los beneficios de la red de seguridad en un determinado país, el problema estratégico es controlar el cambio en el riesgo, o *risk-shifting*, en el límite. En efecto, los gestores de los bancos con más riesgo establecen una carrera sin fin con reguladores y acreedores. A medida que acreedores y reguladores desarrollan formas de contrarrestar la capacidad de un banco para transmitirles la responsabilidad, la banca diseña nuevas estrategias para ocultar e infravalorar su exposición a las pérdidas. La naturaleza dialéctica de este juego hace que resulte aconsejable estimar las ecuaciones [1] y [2] en primeras diferencias.

1. Estimaciones por países

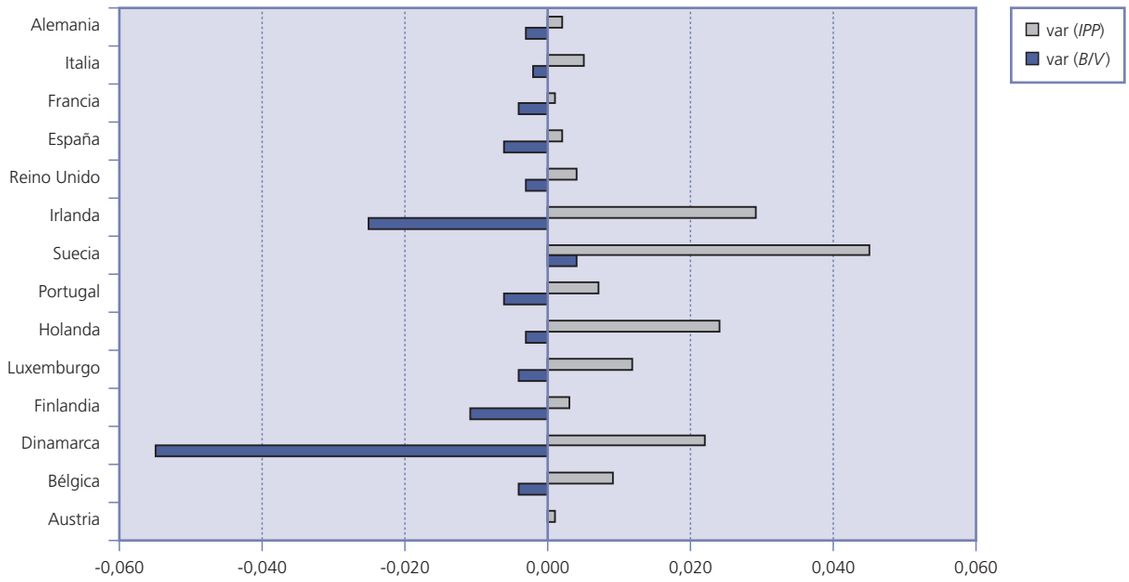
Utilizando la especificación de datos de panel con efectos fijos para los bancos de cada país, los gráficos 1 y 2 resumen las estimaciones del coeficiente de endeudamiento y las ecuaciones de prima «equitativa» del seguro de depósitos de los bancos comerciales y las cajas y cooperativas de crédito de forma separada.

En el caso de los bancos comerciales, α_1 es negativo y significativo al 1 por 100, salvo en el caso de Austria, Holanda, Suecia e Italia. En los otros diez países, la disciplina sobre el capital limita enormemente el riesgo. Sin embargo, β_1 sigue siendo negativo en todos los países, oscilando del 0,001 en Austria y Francia al 0,045 en Suecia. Con una relevancia del 1 por 100, sólo en el caso de Austria, Finlandia y Francia podemos rechazar la hipótesis de que existen subvenciones en la red de seguridad. Los resultados indican que el control incremental de la red de seguridad es más débil en Suecia, Irlanda, Holanda y Dinamarca.

Con excepción de Suecia, los valores de α_1 y β_1 estimados para las entidades mutualistas y fundacionales en el gráfico 2, por medio del Modelo I, presentan diferencias significativas con los estimados para los bancos comerciales. Cuando se usa el Modelo II para ajustar los datos contables (no mostrado), α_1 se torna incluso más negativo, pero β_1 normalmente sigue la senda opuesta, siendo aún más positivo. Esto indica que, en sí misma, la disciplina de control de capital podría ser una forma fiable de controlar el desplazamiento del riesgo tanto en la banca comercial como en las entidades de tipo fundacional y mutualista.

Aun así, a juzgar por las estimaciones del Modelo I, parece que la disciplina de capital influye de forma significativa en la asunción del riesgo en las instituciones de ahorro. Salvo en el caso de Holanda e Italia, α_1 demuestra ser negativo y significativo al 1 por 100. Sin embargo, con el mismo nivel de significación, la hipótesis de los subsidios incrementales de la red de seguridad (es decir, de un β_1 positivo) debe rechazarse en el caso de Finlandia y Francia. En cualquier caso, la magnitud de los beneficios estimados de la red de seguridad en las cajas y cooperativas es relativamente pequeña, superando los siete puntos básicos únicamente en el caso de Dinamarca, Luxemburgo, Holanda, Suecia e Italia.

GRÁFICO 1
ESTIMACIONES DE LA ECUACIÓN INDIVIDUAL QUE MIDE LA EFICACIA DE LOS CONTROLES DE LA RED DE SEGURIDAD EN LOS BANCOS COMERCIALES DE CATORCE PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
Parámetros de las regresiones de efectos fijos con datos de panel que relacionan los cambios experimentados en el apalancamiento bancario, ($\Delta B/V$), y los cambios experimentados en su prima equitativa de depósitos, (ΔIPP) con la posibilidad de riesgo de sus activos ($\Delta\sigma_V$)



2. Efectividad en la resolución de tensiones financieras y efectos de aprendizaje

Junto a las estimaciones anteriores, es necesario analizar por qué estas asimetrías en los costes de resolución de la tensión financiero-institucional podrían pasar desapercibidas en los distintos países. Para ello, resulta útil dividir los catorce países analizados en tres clases según los grupos observables del valor medio de sus *IPP* de los bancos comerciales. Los países en los que la *IPP* de los bancos es de quince puntos básicos o menos se codifican como «*IPP* reducido». Los países cuya *IPP* es de veinte puntos base o superior se califican como «*IPP* elevado». Los otros cinco países (Austria, Finlandia, Irlanda, Holanda y Suecia) se califican como «*IPP* medio».

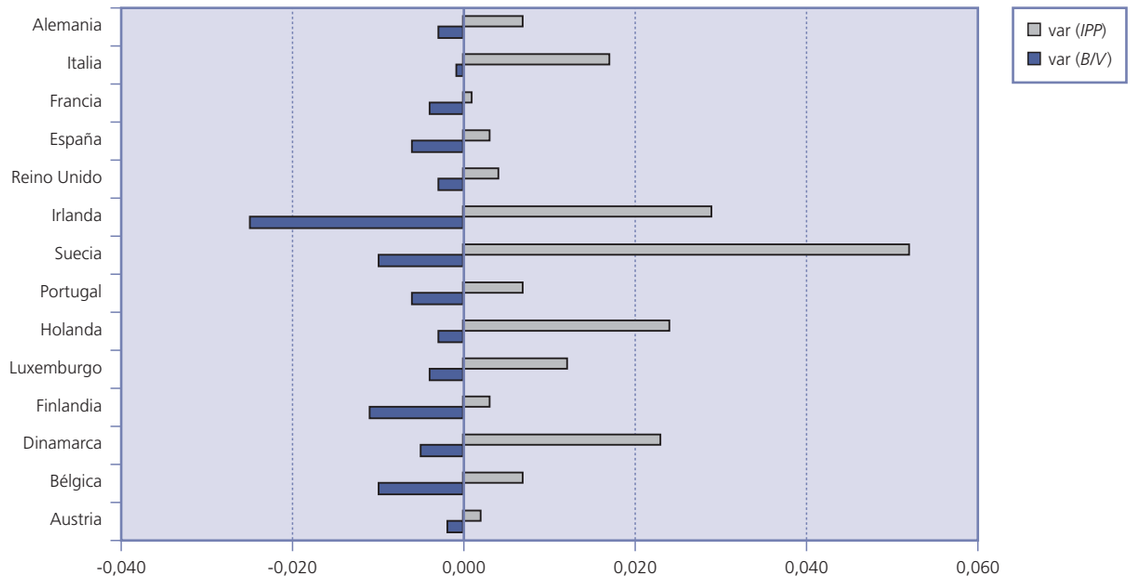
El aspecto doctrinal radica en si los impactos económicos adversos pueden obligar a contribuyentes y reguladores a pagar por las debilidades de la supervisión reguladora y de mercado ejercida sobre las instituciones por países con un β_1 elevado. Para explorar este aspecto, se pueden emplear las estimaciones de β_1 anteriores, dividiendo las muestras de bancos comerciales y cajas de ahorros y cooperativas en tres grupos: $\beta_1 \leq .05$; $.05 < \beta_1 < .012$; $\beta_1 \geq .012$.

Tanto en el caso de los bancos como en el de los responsables de la supervisión, los incentivos a desplazar riesgo se intensifican cuando una institución entra en dificultades financieras (Marcus, 1984; Kane, 1989). Para proteger a los contribuyentes de los países de procedencia y anfitrión, los mercados y las autoridades de los países con un β_1 elevado deben gozar de autoridad para someter a estos bancos con dificultades a disciplinas más duras. Para investigar esta cuestión, se introducen dos variables ficticias: la que denominamos variable «de capital reducido» es igual a uno en aquellas instituciones que se incluyen en la mitad con menor nivel de capitalización (es decir, más apalancada) de la muestra durante el período anterior al de la observación, y toma el valor cero en los demás casos. Como comprobación de su solidez, empleamos una variable ficticia «de prima alta elevada» que es igual a cero en el caso de las instituciones cuya prima equitativa de garantía

GRÁFICO 2

ESTIMACIONES DE LA ECUACIÓN QUE MIDE DE LA EFICACIA DE LOS CONTROLES DE LA RED DE SEGURIDAD EN LAS CAJAS DE AHORROS Y COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Parámetros de las regresiones de efectos fijos con datos de panel que relacionan los cambios experimentados en el apalancamiento bancario, ($\Delta B/V$), y los cambios experimentados en su prima equitativa de depósitos, (ΔIPP) con la posibilidad de riesgo de sus activos ($\Delta\sigma_V$)



de depósitos supera el valor intermedio registrado durante el período anterior.

Los resultados son muy distintos dependiendo del tipo de institución. En las ecuaciones *IPP* de los bancos de las muestras secundarias de β_1 más elevado, el valor de acceso a los subsidios de la red de seguridad desciende en el caso de los bancos con más dificultades, y el descenso es significativo en tres de los cuatro grupos. Por otro lado, en las ecuaciones *IPP* de las cajas y cooperativas, la disciplina se refuerza en el caso de las instituciones con mayores problemas (aunque solo a un 5 por 100 de trascendencia) para los países de β_1 bajo, si bien se reduce de forma significativa en las jurisdicciones con un alto β_1. Esto se cumple aunque las restricciones al apalancamiento se refuercen notablemente en momentos de dificultades financieras.

Teniendo en cuenta que pocas cajas de ahorros y cooperativas son los suficientemente grandes como para disponer de beneficios que aseguren comprometerse en una actividad financiera interfronteriza importante, parece improbable que su capacidad de traslación de riesgos pueda crear exposiciones importantes al riesgo a los reguladores y contribuyentes de los países miembros. La mayor preocupación podría estar, sin embargo, en los grandes bancos comerciales que operan en el propio país o en el anfitrión, cuya red de seguridad no está aún preparada para intensificar su acción.

Otro factor que puede tener una incidencia significativa es la fecha de entrada en vigor de los modelos de fondos de garantía de depósitos de cada país. Hovakimian, Kane y Laeven (2003) sugieren que en los años precedentes a la implantación de un sistema de garantía de depósitos, las autoridades no consiguen de forma efectiva ejercer ese poder de disciplina. En este sentido, se investiga este aspecto en relación con los catorce países de la UE analizados, divididos según la eficacia de la gestión de su red de seguridad.

Tanto en el caso de los bancos comerciales como en el de las instituciones mutualistas y fundacionales,

los resultados indican que los países cuya administración de la red de seguridad es muy eficaz establecieron un estrecho control desde el principio. La importancia estadística de la «duración del fondo de garantía» en las otras dos muestras secundarias indica que los responsables de la red de seguridad de otros países tendían a mejorar su control a medida que el sistema envejecía.

V. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA

Las teorías de organización industrial recientes otorgan a la impugnabilidad, como capacidad para penetrar en un mercado y variar su estructura competitiva, gran relevancia, y destacan la importancia de los costes de entrada y salida en estos mercados. En los últimos años, se viene observando que en la UE existen incentivos para que los gobiernos protejan a las instituciones nacionales de la entrada de competidores foráneos, y resistan la salida de importantes entidades nacionales mediante la opción del «rescate financiero» cuando éstas sufren imprevistos por insolvencia. La fuerza y anticipación de estos incentivos inducen a que los especuladores estimen primas equitativas de seguros de depósitos de los bancos comerciales, cajas y cooperativas de cada país. En países como Holanda, en los que tres grandes instituciones financieras dominan los mercados bancarios y la competencia extranjera ha sido evitada hasta hace muy poco tiempo, los beneficios pueden ser muy importantes.

Aunque el valor medio de los beneficios de la red de seguridad que se estima en esta investigación oscila entre los trece y los treinta y dos puntos básicos, estas estimaciones se tornan más moderadas si se utiliza un modelo que asuma que las mejoras de la red de seguridad se extinguen cuando pasa sólo un año. Por el contrario, las estimaciones del índice a partir del cual los beneficios se incrementan según crece la volatilidad (β_1) sugieren que no es esta la tendencia. La magnitud de este coeficiente oscila de diez a cuatrocientos cincuenta puntos básicos en el caso de los bancos comerciales y de cuarenta a setecientos sesenta puntos básicos en el de las instituciones mutualistas y fundacionales.

Algunos de los países de β_1 elevado (por ejemplo, Suecia) han sufrido ya crisis sectoriales, pero otros (por ejemplo, Holanda) aún no. En cualquier caso, es peligroso para la UE tanto permitir que algunas entidades cambien su sede social de países con un β_1 bajo a otros con β_1 alto, como permitir que los bancos de países con *IPP* y β_1 elevados exploten el marco de licencia única para expandirse a países de β_1 reducido.

Si se analizara la intensidad de estas operaciones, podría comprobarse que los beneficios estimados de la red de seguridad, la actividad de F&A, parecen moverse «arriba y abajo». En particular, los bancos de países con elevados *IPP* y β_1 han iniciado y recibido la mayor «tajada» de la actividad de fusiones y adquisiciones transfronterizas. Desde una perspectiva global, la entrada de los bancos procedentes o con destino a países con primas elevadas o bajo control puede generar consecuencias no muy deseables sobre a la eficiencia, la estabilidad y la distribución de los recursos. Más tarde o más temprano, las autoridades de la UE tendrán que afrontar los aspectos de coordinación que estas repercusiones suscitan.

NOTAS

(*) Este artículo ofrece los principales resultados y visiones de política económica de una investigación más profusa realizada por los autores para la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), cuyos apoyo y financiación agradecen.

(1) Para establecer si los resultados son concluyentes respecto a las diferencias en la forma de modelizar la tolerancia, resulta útil llevar a cabo regresiones utilizando valores representativos para *V*, σ_V y *IPP*, procedentes de diferentes modelos del valor de la opción de seguro de depósito. HOVAKIMIAN y KANE (2000) proporcionan una detallada deliberación acerca de los tres modelos de este tipo.

BIBLIOGRAFÍA

DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y KANE, E. J. (2002), «Deposit insurance around the World: Where does it work?», *Journal of Economic Perspectives*, 16: 175-195.

DUAN, J-C.; MOREAU, A. F., y SEALEY, C. W. (1992), «Fixed-rate deposit insurance and risk shifting behavior of banks», *Journal of Banking and Finance*, 16: 715-742.

EISENBEIS, R. A. (2004), «Agency problems and goal conflicts», Atlanta, *FRB of Atlanta Working Paper n.º 2004-24*, octubre.

— (2006), «Home país versus cross-border negative externalities in large banking organization failures and how to avoid them», Atlanta, *FRB of Atlanta Working Paper n.º 2006-18*, octubre.

EISENBEIS, R. A., y KAUFMAN, G. G. (2006), «Cross-border banking: Challenges for deposit insurance and financial stability in the European Union», Atlanta: *FRB of Atlanta Working Paper n.º 2006-15*, octubre.

HONOHAN, P., y KLINGEBIEL, D. (2002), «The fiscal cost implications of an accommodating approach to banking crises», *Journal of Banking and Finance*, de próxima publicación.

HOVAKIMIAN, A., y KANE, E. J. (2000), «Effectiveness of capital regulation at U.S. commercial banks, 1985-1994», *Journal of Finance*, 55: 451-469.

HOVAKIMIAN, A.; KANE, E. J., y LAEVEN, L. (2003), «How país and safety-net characteristics affect bank risk-shifting», *Journal of Financial Services Research*, 23: 177-204.

KANE, E. J. (1989), «Changing incentives facing financial-institution regulators», *Journal of Financial Services Research*, 2: 263-272.

— (1995), «Three paradigms for the role of capitalization requirements in insured financial institutions», *Journal of Banking and Finance*, 19: 431-454.

MARCUS, A. J. (1984), «Deregulation and bank financial policy», *Journal of Banking and Finance*, 8: 557-565.

MARCUS, A. J., y SHAKED, I. (1984), «The valuation of FDIC deposit insurance using option-pricing estimates», *Journal of Money, Credit, and Banking*, 16: 446-460.

MERTON, R. C. (1977), «An analytic derivation of the cost of deposit insurance and loan guarantees», *Journal of Banking and Finance*, 1: 3-11.

— (1978), «On the cost of deposit insurance when there are surveillance costs», *Journal of Business*, 51: 439-452.

MURPHY, K. M., y TOPEL, R. H. (1985), «Estimation and inference in two-step econometric models», *Journal of Business and Economic Statistics*, 3: 370-379.

PENNACCHI, G. G. (1987a), «A rexamination of the over- (or under-) pricing of deposit insurance», *Journal of Money, Credit, and Banking*, 19: 340-360.

— (1987b), «Alternative forms of deposit insurance: Pricing and bank incentive issues», *Journal of Banking and Finance*, 11: 291-312.

RONN, E. I., y Verma, A. K. (1986), «Pricing risk-adjusted deposit insurance: An option-based model», *Journal of Finance*, 41: 871-895.

UN ANÁLISIS DE LA CONTRIBUCIÓN DE LA CENTRAL DE INFORMACIÓN DE RIESGOS A LA EFICIENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

Jesús SAURINA
Carlos TRUCHARTE
Banco de España

Resumen

En este trabajo analizamos la contribución de la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIR) a una mejor formación de precios (primas de riesgo y tipos de interés) en el mercado de crédito español. Dicha contribución permite reducir los problemas de selección adversa, naturales en un mercado de crédito, disminuir la subsidiación cruzada entre prestatarios, reducir las potenciales rentas informacionales de los prestamistas, e incluso, vía coste del capital, podría tener un impacto positivo en el volumen de crédito otorgado, en el nuevo marco de Basilea II. Por otro lado, se pone de manifiesto también la contribución de la CIR a estimular la competencia en el mercado bancario español, tanto entre entidades ya instaladas como para los nuevos entrantes nacionales y/o extranjeros, dado el acceso total al que tienen las entidades y la información sobre calidad del riesgo de crédito que contiene.

Palabras clave: centrales de riesgos, información asimétrica, eficiencia, formación de precios, competencia.

Abstract

This study analyses the contribution of the Bank of Spain Risk Information Centre (CIR) towards achieving better price formation (risk premiums and interest rates) in the Spanish credit market. This contribution allows us to reduce the problems of adverse selection natural to credit markets, reduce crossed subsidisation among lenders, reduce the potential informational rents of lenders, and it could even, through the cost of capital, have a positive impact on the volume of credit granted in the new framework of Basel II. It also highlights the contribution of the CIR, given the full access offered to institutions and the information concerning the quality of credit risk it contains, towards stimulating competition in the Spanish banking market, both between institutions that are already implanted and new national and foreign entrants.

Key words: risk information centres, asymmetric information, efficiency, price formation, competition.

JEL classification: E21.

I. INTRODUCCIÓN (*)

LOS precios son el mecanismo básico para asignar recursos de forma eficiente en un mercado. No todos los mercados tienen el mismo grado de perfección. Algunos de ellos están sujetos a problemas de información que entorpecen una asignación óptima de recursos. Los mercados financieros, y en particular el de crédito, estan sujetos a algunas de dichas imperfecciones, relacionadas, en este caso, con la calidad de los prestatarios y con la capacidad que tienen los prestamistas de evaluar dicha calidad. Los prestamistas se enfrentan a un nuevo prestatario en una situación de asimetría de información: desconocen su calidad crediticia. Esto puede llevar al prestamista a restringir el crédito excesivamente, en la medida en la que es incapaz de distinguir el nivel de riesgo en que incurre por cada acreditado potencial, o a aplicar un precio (tipo de interés) común a todos los prestatarios, produciéndose una subsidiación cruzada entre prestatarios (a favor de los más arriesgados y en contra de los menos arriesgados). Por lo tanto, en el mercado de crédito, surgen de forma natural imperfecciones que dificultan la correcta formación de precios y que suponen un coste en términos de asignación eficiente de los recursos y, en definitiva, una pérdida de bienestar. Los instrumentos y medidas que las entidades por sí solas (1), o en colaboración con el regulador bancario, puedan desarrollar para aumentar la transparencia del mercado de crédito deben ser bienvenidos.

El objetivo de este trabajo es explicar el papel que la Central de Información de Riesgos (CIR) del Banco de España juega en el mercado de crédito español y evaluar su potencial contribución a la mejora de la eficiencia en dicho mercado. El papel de las centrales de riesgos (o de los burós de crédito) en el mercado de crédito no ha pasado desapercibido ni a los académicos ni a los organismos internacionales. Existen trabajos que muestran el papel positivo que una institución del tipo de una Central de Riesgos puede jugar a la hora de limitar la selección adversa en el mercado de crédito (una de las imperfecciones más importantes de este mercado), de acotar el nivel de riesgo agregado y el riesgo moral de los prestatarios, contribuyendo, por tanto, a reforzar la estabilidad financiera, o de favorecer la competencia entre las entidades, disminu-

yendo las rentas informacionales de los prestamistas. En este trabajo no se estudian estos aspectos, ya analizados por la literatura, sino que nos centramos en medir el impacto sobre la eficiencia en términos de contribución a una mejor evaluación del riesgo incurrido y, por tanto, a una mejor fijación de precios.

Conviene señalar que la CIR es una de las piezas esenciales en el proceso de supervisión prudencial bancaria de las entidades de crédito españolas. En primer lugar, es una herramienta que permite al supervisor realizar un seguimiento del riesgo de crédito en el sistema y, también, del de cada entidad de manera individual, pues le permite conocer la calidad de sus activos y la posible concentración de sus riesgos: por volumen, sectorial, geográfica, por individuos, etc. La utilidad de la CIR es doble, en este sentido, al facilitar el trabajo de inspección *in situ* de las entidades financieras y, a la vez, contribuir a un seguimiento a distancia del riesgo de crédito y de concentración de cada una de ellas ante posibles señales de alerta que puedan derivarse de variaciones en su actividad: cambio de política ante un rápido crecimiento de su volumen de crédito, aumento brusco de su concentración con clientes, análisis de una posible variación en el perfil de riesgo en el tiempo, con respecto al sistema en su conjunto o con otras entidades similares.

En segundo lugar, la CIR se puede entender como un mecanismo que contribuye a disciplinar a los prestatarios en el adecuado control de su nivel de endeudamiento. En concreto, puede poner en evidencia su exceso de endeudamiento y puede contribuir a aumentar el esfuerzo del prestatario por disminuir el importe de su deuda, en la medida en que la reputación sobre su capacidad de hacer frente a los compromisos se extiende a todas las entidades.

En tercer lugar, y respecto a aquellas entidades que intentan acceder por primera vez al mercado crediticio, y por tanto a un mercado desconocido que comporta riesgos adicionales, motivados fundamentalmente por problemas de selección adversa (los clientes de elevado riesgo, y que son rechazados por las entidades establecidas en el mercado, acuden a solicitar financiación a las nuevas que entran en el mercado), la CIR, a través de su servicio de información sobre posibles nuevos clientes a las entidades, contribuye significativamente a limitar este problema. Esto es particularmente relevante para el caso español, donde en los últimos quince años se ha producido un sustancial proceso de expansión geográfica de las entidades por el conjunto del territorio español.

La CIR contribuye a proporcionar unas condiciones de competencia similares para todas las entidades que participan en el proceso de provisión de apoyos financieros a los agentes económicos y que acuden al mercado crediticio a por aquéllos, facilitando así un acceso más transparente a dicho mercado. Al propiciar un conocimiento más exacto de la calidad crediticia de cada acreditado, se consigue promover una mayor transparencia y, en general, fomentar una mayor eficiencia entre las entidades, que así ofrecerán unos tipos de interés más ajustados al riesgo real en el que incurren. Todo ello, desde un punto de vista macro-prudencial, supone contribuir a una mayor estabilidad del sistema financiero en su conjunto, impulsando el análisis y una más correcta evaluación del riesgo de crédito inherente al mismo, además de contribuir a mejorar el proceso de asignación de recursos en el mercado de crédito y, por tanto, mejorar el bienestar del conjunto de la sociedad.

La información sobre la calidad crediticia global de un acreditado en el sistema es muy valiosa para las entidades. Éstas sólo pueden adquirirla gracias a la función de la CIR como centralizadora de datos y posterior distribuidora de información procesada de retorno a las entidades. Mediante este proceso, se permite a los bancos disponer de una evaluación mucho más exacta de la verdadera calidad crediticia de cada uno de sus acreditados, ya que el análisis parcial por entidad puede no permitir captar posibles conductas diferentes de un acreditado en su operativa con diferentes entidades.

Esta función de la CIR proporciona un valor añadido importante para la correcta evaluación por parte de las entidades de sus riesgos que, de forma aislada, sin una visión general de un acreditado en el sistema, no serían capaces de realizar. El modelo de supervisión que se desarrolla en nuestro país (inspección *in situ* de las entidades) permite realizar una revisión extensiva respecto a la congruencia y veracidad de los datos aportados por las entidades respecto a sus riesgos de obligatoria declaración a la CIR, lo cual contribuye de una manera muy importante a incrementar su contenido informativo.

Por otra parte, la confidencialidad que debe observarse en el uso, gestión y explotación final de este tipo de información debe ser máxima. El Banco de España ha asumido y mantenido este compromiso de confidencialidad con las entidades, contribuyendo de forma esencial a su buen funcionamiento. Las entidades tienen un incentivo para suministrar información puntual y fidedigna sobre la calidad de sus prestatarios, y de las características de las operacio-

nes de crédito mantenidas con ellos, pues cuentan con la garantía plena de un tratamiento totalmente confidencial de dicha información y van a recibir la posterior prestación de un servicio de retorno de información muy valiosa para las propias entidades. Además, la supervisión y los propios titulares, a través del acceso a su información y posibles reclamaciones, contribuyen a corregir posibles errores y mejorar la calidad de la información.

Adicionalmente, Basilea II, de aplicación obligatoria en la Unión Europea a partir del año próximo, una vez fueron aprobadas en junio de 2006 la Directiva 2006/48/CE, relativa a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, y la Directiva 2006/49/CE, sobre la adecuación del capital de las empresas de inversión y las entidades de crédito (2), va a suponer un cambio muy profundo respecto a las nuevas exigencias en el cálculo de capital a las que tendrán que enfrentarse las entidades de crédito. Para aquellas que sean capaces de demostrar ante el supervisor la posibilidad de acceder al enfoque de modelos avanzados, gozarán de la ventaja de que cuanto más exactos y precisos sean sus modelos internos, más ajustada será la cifra de capital requerida al verdadero riesgo que conllevan sus operaciones crediticias.

Cierta información contenida en la CIR puede ser muy valiosa para las entidades a la hora de construir sus propios modelos de riesgo de crédito (en particular, para estimar la probabilidad de impago de los clientes bancarios, pieza fundamental, aunque no única, de dichos modelos de riesgo) y para tratar de reducir sus problemas de selección adversa.

A través de una mejora de la capacidad predictiva (poder de discriminación) de los sistemas de clasificación que utilizan las entidades en los procesos de asignación de precios de sus operaciones con sus acreditados, alcanzarán mayor eficiencia, pues serán capaces de estimar de una manera más exacta la capacidad de cada acreditado, o grupo homogéneo de acreditados, para cumplir con sus obligaciones respecto al pago de sus deudas. En la medida en que la información contenida en la CIR, a disposición de las entidades, les permita mejorar sus sistemas de estimación de la calidad crediticia de sus clientes, los problemas de selección adversa podrán verse reducidos y mejorará, por tanto, la eficiencia del sistema financiero.

En este trabajo vamos a determinar el valor económico que supone una mejora en la calidad de los sistemas de clasificación de acreditados (sistemas de *rating*) cuando en éstos se utiliza cierta información contenida en la CIR, que posteriormente se cede a las entidades declarantes (CIR de retorno); en concreto, aquella referente a la morosidad que presenta cada acreditado en el conjunto del sistema crediticio. Sobre la base de la mejora en la capacidad de los sistemas de clasificación de acreditados por parte de las entidades, que permite establecer de una forma más exacta el precio de las operaciones crediticias en función del verdadero riesgo que comporta cada una de ellas, determinaremos la contribución que en este caso realiza la CIR para mejorar la eficiencia del sistema bancario.

Un segundo efecto en la eficiencia vendrá determinado por el posible ahorro en capital que, vía Basilea II, las entidades pueden conseguir cuanto más exactos sean sus modelos a la hora de determinar el verdadero riesgo que comportan las operaciones de sus acreditados. En concreto, cuanto más correcta sea la estimación de las probabilidades de impago (3) que las entidades asignen a sus acreditados, más ajustada será la cifra de capital requerido al riesgo real en que se incurre, y más eficientemente podrá realizarse la asignación de precios a sus operaciones.

Después de esta presentación, en el apartado II se describe, de forma general, la estructura y el contenido de la CIR, para dedicar el III a un repaso rápido de la literatura teórica y empírica sobre centrales de riesgo; el apartado IV está dedicado a evaluar la mejora en la eficiencia del sistema financiero que el aprovechamiento del contenido informativo de la CIR puede proporcionar; se ofrece, finalmente, un resumen de las conclusiones más importantes de este trabajo en el apartado V.

II. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA ESTRUCTURA Y EL CONTENIDO DE LA CIR

La Central de Información de Riesgos del Banco de España se articula de acuerdo con la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, definiéndose como un servicio público cuya función es la de recabar de las entidades de crédito obligadas a declarar ciertos datos sobre el riesgo de crédito en el que éstas incurren en su normal operativa, para, entre otros fines, facilitar a dichas entidades datos necesarios para un más correcto y eficiente ejercicio de su actividad, reforzando en último término su estabilidad individual y la del sistema financiero en su conjunto (4).

Las entidades obligadas a declarar sus riesgos de crédito a la CIR son las siguientes: 1) las entidades de

crédito: bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito, sucursales en España de entidades de crédito no residentes y establecimientos financieros de crédito, incluidas las entidades de crédito españolas filiales de entidades extranjeras; 2) el Banco de España; 3) los fondos de garantía de depósitos de establecimientos bancarios, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, y 4) las sociedades de garantía recíproca, sociedades de reafianzamiento y la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria.

El número de entidades que declaran a la CIR es ligeramente inferior al número de entidades de crédito inscritas en los registros oficiales del Banco de España, pues algunas de ellas o bien no tienen riesgos declarables, o no realizan operaciones de obligatoria declaración, o bien el importe de sus operaciones no alcanza el umbral mínimo de declaración establecido.

Tampoco se declaran a la CIR las operaciones realizadas por las entidades de crédito residentes en el extranjero filiales de entidades españolas. Por su parte, las sucursales en España de entidades de crédito extranjeras sólo deberán declarar los negocios registrados en sus libros en España. Finalmente, y respecto a riesgos en general, sí se habrán de declarar aquellos cuya administración mantenga la entidad, aunque hayan sido transferidos a terceros y, por tanto, cumplan los requisitos para darlos de baja del activo del balance de la entidad (por ejemplo, las titulizaciones que transfieren completamente el riesgo de crédito).

Las entidades declarantes están obligadas a remitir al Banco de España un conjunto de datos respecto a los titulares (5) del riesgo de crédito de las operaciones que realizan, distinguiendo, en primer lugar, si el titular de la operación es una persona física —individuos, o empresarios individuales— o jurídica, y, respecto de ambas, si son residentes o no residentes. Las entidades también proporcionan la siguiente información: para personas jurídicas, el sector institucional al que pertenecen (administraciones públicas, instituciones financieras, sociedades no financieras, etc.), el código CNAE de la principal actividad económica que desarrollan (de esta característica se informa también en el caso de los empresarios individuales) y su situación concursal (normal o en concurso de acreedores); para el caso tanto de personas físicas como de jurídicas, la localización geográfica del riesgo (para los no residentes en España, el país de residencia del titular y, cuando se trate de residentes, la provincia donde se centraliza la gestión y dirección del negocio).

En cuanto a la naturaleza de las operaciones a declarar a la CIR, se distinguen, en un primer estadio, los riesgos directos y los indirectos. Los riesgos directos son aquellos relativos a los préstamos o créditos, de dinero o de firma, concedidos o asumidos por la entidad declarante con sus clientes; las operaciones de arrendamiento financiero, y los valores representativos de deuda suscritos por dicha entidad. Por su parte, los riesgos indirectos son los contraídos por la entidad con quienes garantizan o avalan operaciones de riesgo directo.

Respecto a las principales características que las entidades proporcionan a la CIR en relación con sus operaciones (riesgos), éstas se refieren, fundamentalmente, a su importe y a su calidad crediticia (esto es, si se trata de créditos dañados o no), a la vez que otras particularidades técnicas que van desde la exigencia o no de garantías, hasta el plazo de las operaciones. En particular la información declarada sobre los riesgos es la siguiente: *a)* el tipo de riesgo contraído (créditos comerciales y financieros, valores representativos de deuda, arrendamiento financiero, avales, etc.); *b)* la moneda de denominación en la que se concede la operación (euro u otra moneda extranjera); *c)* el plazo de la operación; *d)* la existencia o no de garantías, y *e)* la situación de riesgo en la que se encuentra cada operación crediticia, esto es: si es normal (activo no dañado), vencida no dudosa (importes impagados por períodos inferiores a tres meses) o dudosa (activo dañado). Cuando una operación es declarada como dudosa, lo puede ser por razones distintas de su morosidad (importes que, sin estar vencidos, presentan dudas razonables respecto a su recuperación) o por ser morosa (presenta importes vencidos desde tres meses de antigüedad, distinguiendo el tiempo transcurrido desde su entrada en mora), o bien, como última posibilidad, porque el crédito está en suspenso o es fallido.

Los importes de los riesgos que las entidades declaran se ajustan a los criterios de contabilización y valoración establecidos en las normas del Banco de España sobre balances reservados. En los créditos se declara tanto el importe dispuesto como el disponible (bien de inmediata disponibilidad o bien condicionada). Los importes de los riesgos declarados se expresan en miles de euros aproximados a la unidad de millar más próxima. Sin embargo, este procedimiento no se aplica a los riesgos cuyo importe (suma de dispuesto más disponible) sea menor de 6.000 euros (umbral mínimo de declaración), los cuales no son declarables (para titulares no residentes el umbral mínimo de declaración es de 300.000 euros).

Como excepción a lo anteriormente comentado, son declarables desde 2004, en miles de euros, los saldos morosos inferiores a 6.000 euros correspondientes a operaciones con importes declarados que se encuentran en situación normal. Los saldos morosos inferiores a 1.000 euros de estas operaciones se deberán declarar explícitamente con importe cero y la correspondiente clave de morosidad (número de meses transcurridos desde su entrada en mora) que los identifique.

Los riesgos de un mismo titular se deberán presentar agregados por operaciones que presenten iguales características, entendiendo por tales aquellas en las que el tipo de la operación y su riesgo (morosidad o no) sean iguales. Dado el nivel tan bajo del umbral de declaración, la CIR ofrece una cobertura muy amplia de las operaciones crediticias y del nivel de riesgo de crédito asumido por las entidades, con mayor incidencia para las operaciones morosas, las cuales, independientemente de su importe, deberán declararse por su naturaleza de activo dañado.

La información facilitada por las entidades declarantes se recibe por vía telemática, lo que, además de garantizar la máxima seguridad en la protección de datos personales, constituye un procedimiento que permite avalar la calidad de la información. La información de la CIR tiene carácter confidencial; sin embargo, por su naturaleza, puede ser utilizada, además de por el Banco de España, por las entidades declarantes y los titulares de riesgos, así como, excepcionalmente, por terceros, según se contempla en el Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio.

El Banco de España, en el desarrollo de su función supervisora prudencial, es el mayor usuario de la CIR. Sin embargo, las entidades declarantes, como receptoras de información de retorno que proporciona la CIR, constituyen su otro gran usuario. A las entidades se les proporciona la información agregada respecto al endeudamiento en el sistema de sus acreditados actuales, distinguiendo por tipo de garantías, distribución por plazos y tipo de operación. También se les ofrece información agregada de sus clientes respecto a su situación de morosidad en el sistema, lo cual constituye un instrumento fundamental para su política de concesión de créditos (posibilidad de minimización de sus problemas de selección adversa), y para el conocimiento de la evolución crediticia de sus clientes a lo largo de la vida de sus operaciones. Asimismo, esta información va a resultar fundamental para las entidades en el desarrollo de sus propios modelos para la gestión eficiente de sus riesgos y el cálculo del capital regulatorio en los términos establecidos por Basilea II en su enfoque más avanzado.

La CIR proporciona a las entidades declarantes dos tipos de informes. Por un lado, los de carácter periódico, que reciben, de forma automática, cada mes (comentada en el párrafo anterior), y por otro lado, informes concretos solicitados por las entidades sobre acreditados que pudieran adquirir la condición de nuevos clientes (potenciales) por haber solicitado a la entidad un préstamo o cualquier otra operación de riesgo. También en este informe los datos de los acreditados solicitados están agregados por operaciones, omitiéndose la denominación de las entidades con las que hayan contraído sus riesgos actuales. Los informes recogen el riesgo total de los acreditados con cierto detalle sobre la clase de riesgo, la moneda de denominación, el plazo medio, las garantías y la situación de riesgo. En relación con esta última, se especifican los importes derivados de las situaciones de incumplimiento de las obligaciones directas o garantizadas.

La información periódica recibida por las entidades declarantes a la CIR tiene, como se ha comentado, carácter confidencial y, salvo consentimiento expreso del interesado, no podrá ser cedida por éstas a ninguna otra persona física o jurídica. Tan solo podrá ser utilizada para la concesión y gestión de créditos, así como, con la finalidad de asegurar el cumplimiento de la normativa sobre concentración de riesgos y de cualquier otra a la que se encuentren sometidas en el ámbito de la supervisión prudencial.

El carácter especialmente sensible de la información que manejan tanto la Central de Información de Riesgos como las entidades que reciben datos de riesgos se refleja en el régimen jurídico que la regula. Por ello, en materia de confidencialidad, es de aplicación lo establecido en la Ley 44/2002 y, a falta de regulación específica, se acudirá a lo establecido en la normativa de carácter general.

Por su parte, las personas físicas y jurídicas que figuren como titulares de un riesgo declarado en la CIR podrán acceder a toda la información que les afecte en los términos establecidos por la Ley 44/2002. Como hemos comentado anteriormente, no tienen derecho de oposición al tratamiento de sus datos de carácter personal siempre que se realice conforme a lo dispuesto en la citada Ley. Asimismo, los titulares con datos declarados en la CIR (tanto personas físicas como jurídicas) que consideren que éstos no son correctos podrán solicitar a las entidades declarantes

que los rectifiquen, o incluso al Banco de España que tramite su rectificación. Todos ellos sin perjuicio de los derechos que asisten a las personas físicas de acuerdo con lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 y en sus normas de desarrollo.

En resumen, la información contenida en la CIR permite mejorar la calidad de la supervisión prudencial en España, pero también contribuye sustancialmente a una adecuada gestión del riesgo de crédito por parte de cada entidad declarante a la CIR. En particular, la información de retorno que reciben las entidades permite hacer frente al problema de selección adversa y, como se muestra en el apartado IV, asignar un precio más adecuado a cada uno de los prestatarios. Nótese que estas ventajas se extienden a todos los declarantes de la CIR, sin ningún tipo de limitación en función de su antigüedad o su procedencia. Esto es particularmente importante en un sistema bancario como el español, que ha visto cómo una parte muy significativa de las entidades de depósito (bancos y cajas, fundamentalmente) locales o regionales han expandido su radio de acción geográfico de forma muy significativa y que, por otro lado, tiene una presencia significativa de entidades extranjeras operando en el mercado de crédito interno.

El acceso ilimitado y en igualdad de condiciones al conjunto de la información sobre la calidad de los prestatarios permite a los nuevos entrantes (entidades nacionales y extranjeras) competir en igualdad de condiciones en todo el mercado de crédito, algo que no ocurre en aquellos países que no disponen de centrales de información de riesgos (6). De hecho, los nuevos entrantes en el mercado (sean entidades extranjeras o nacionales que entran en un mercado geográfico nuevo) aprovechan toda la experiencia sobre calidad del crédito acumulada por las entidades ya establecidas en dicho mercado, una experiencia muy valiosa para ellos, sin coste ninguno, lo que contrasta con el coste pasado en términos de pérdidas por riesgo de crédito de las entidades establecidas. Son estás pérdidas las que han permitido acumular la información sobre activos dudosos en la Central de Información de Riesgos.

III. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE CENTRALES DE RIESGO

La literatura teórica ha analizado el impacto positivo que las centrales de riesgo pueden tener en la limitación de la selección adversa y el riesgo moral (*moral hazard*). Por su parte, la literatura empírica, mucho menos desarrollada, se ha centrado en la contribución de las centrales de riesgo a la disponibilidad del crédito, a la disminución de los tipos de interés aplicados y a la mejora en el análisis del riesgo de crédito.

En el plano teórico, Pagano y Jappelli (1993) muestran que el intercambio de información entre entidades crediticias contribuye a limitar los problemas de selección adversa, lo que se traduce en una disminución de la morosidad media de las entidades. El menor riesgo de crédito se traduce en unos menores tipos de interés, si bien el impacto sobre el volumen de crédito es ambiguo, dependiendo de la severidad de la selección adversa.

La existencia de intercambio de información entre prestamistas contribuye a disminuir las rentas informacionales que obtienen las entidades de su relación con los clientes. La relación entre el banco y el cliente le proporciona al primero información muy valiosa sobre la calidad crediticia del cliente, que puede explotar imponiendo unas condiciones más exigentes a éste (tipos de interés más elevados, más garantías, etc.). Sin embargo, al compartir la información con otros bancos, disminuye la posibilidad de explotar dicha información. Padilla y Pagano (1997) argumentan que al compartir la información disminuye la capacidad de extracción de rentas, y por lo tanto aumenta la rentabilidad del prestatario, lo que, a su vez, incrementa sus incentivos a esforzarse con un resultado final de menor morosidad.

Además del impacto favorable en términos de amortiguar los efectos de la selección adversa, el intercambio de información puede reducir el riesgo moral, al aumentar los incentivos de los acreditados a cumplir con sus obligaciones contractuales. Padilla y Pagano (2000) muestran que el intercambio de información sobre incumplimientos de las obligaciones crediticias ejerce un efecto de disciplina sobre los prestatarios, porque el impago se convierte en una señal de mala calidad crediticia que lleva aparejado un mayor coste de la financiación. Cuando los bancos comparten información, la morosidad disminuye, al aumentar el esfuerzo de los prestatarios preocupados por mantener su reputación (y el coste de la financiación). Si el intercambio de información incluye al volumen de crédito concedido por cada entidad, se consigue un efecto disciplinador adicional que limita los niveles de endeudamiento de los acreditados, y que contribuye también a disminuir la morosidad del sistema bancario y a reforzar su estabilidad.

En el plano empírico Jappelli y Pagano (2001) analizan la contribución de las centrales de riesgos, tanto privadas (*private credit bureaus*) como públicas

(*public credit registries*), encontrando un impacto positivo sobre el volumen de crédito ofrecido por las entidades (en porcentaje del PIB) y una disminución del riesgo de crédito, independientemente del carácter privado o público del mecanismo que sustenta el intercambio de información. Galindo y Miller (2001) encuentran también un impacto positivo de las centrales de riesgo en la accesibilidad al crédito. Kallberg y Udell (2003) encuentran una contribución positiva del intercambio de información mediante un mecanismo privado a la hora de calcular la probabilidad de quiebra empresarial.

En definitiva, el análisis, tanto en el plano teórico como en el empírico, muestra que el intercambio de información entre bancos sobre los prestatarios contribuye a limitar los efectos de la selección adversa y de riesgo moral, reduciendo el riesgo de crédito y aumentando la estabilidad del sistema bancario, además de facilitar el acceso al crédito.

En este trabajo, utilizando un enfoque empírico, intentaremos evaluar el efecto que tiene la utilización de cierta información contenida en la CIR en la mejora de la eficiencia de las entidades de crédito, vía ajuste en los tipos aplicados en sus operaciones, y la posible reducción que tal efecto tendría en los problemas de selección adversa existentes en el mercado crediticio. En concreto, vamos a tratar de demostrar que el uso de la información contenida en la CIR y proporcionada de retorno a las entidades permite mejorar la eficiencia de éstas, entendiendo por tal la capacidad de establecer y aplicar en los precios de sus operaciones el riesgo de crédito que realmente les correspondería en función de una aproximación lo más exacta posible al verdadero riesgo de cada uno de sus acreditados. Esto es, entenderemos por una mayor eficiencia en la asignación de los recursos el aumento, por parte de las entidades, de su capacidad de repercutir adecuadamente en el precio de sus operaciones los costes en los que incurren; en concreto, los derivados del riesgo de crédito inherente de sus acreditados.

IV. ANÁLISIS DEL IMPACTO EN LA EFICIENCIA DE LA CENTRAL DE RIESGOS

Como hemos comentado, nuestra aproximación al análisis en la mejora en la eficiencia vendrá determinada por la posibilidad que la utilización de cierta información contenida en la CIR proporciona a las entidades para una más adecuada y correcta estimación del verdadero riesgo de sus acreditados y, por tanto, para el establecimiento de unos precios (tipos) más ajustados que reflejen, de la forma más exacta posible, los costes (la prima de riesgo, en este caso) en que realmente se ha incurrido.

De esta forma, veremos en primer lugar cómo el tipo de interés que las entidades aplican a sus operaciones viene caracterizado por el riesgo de crédito que éstas conllevan. Siguiendo a Martín *et al*. (2006), y siendo *i* el tipo de interés libre de riesgo, la *PD* la probabilidad de impago de un determinado acreditado y la *LGD* la pérdida en caso de impago, el tipo de interés que la entidades aplican a sus clientes, i_p es el que resuelve la siguiente ecuación:

$$(1 + i_p) * (1 - PD) + PD* (1 - LGD) * * (1 + i_p) = 1 + i \quad [1]$$

En definitiva, el pago esperado de un préstamo debe coincidir con el que se obtendría si se invirtiera en un activo libre de riesgo. Resolviendo la anterior ecuación para i_p, coste de oportunidad de cada préstamo, se obtiene que:

$$i_p = (i + PD * LGD)/(1 - PD * LGD) \quad [2]$$

Centrándonos en la ecuación [2], el tipo que aplican las entidades a sus acreditados depende, entre otros parámetros, de la calidad crediticia de sus clientes, la *PD*. De esta forma, las entidades, en la medida en que conozcan, o puedan estimar, más exactamente el riesgo de sus acreditados, mejor podrán discriminar en el precio que cargan en sus operaciones a cada uno de ellos.

Es un hecho contrastado en las inspecciones *in situ* que las entidades utilizan la información que les proporciona la CIR a la hora de tomar sus decisiones en la concesión de nuevos créditos. Adicionalmente a este proceso, en la medida en que las entidades sean capaces de mejorar el poder estadístico de sus sistemas de clasificación (sistemas de *rating*), a partir de los cuales aproximan la calidad crediticia de sus acreditados, más cierta será la prima de riesgo cargada respecto al verdadero riesgo que comporta cada uno de ellos.

En función de la ecuación [2], si las entidades son capaces de mejorar sus sistemas de clasificación de acreditados, esto es, son capaces de estimar y asignarles una *PD* acorde con el verdadero riesgo que comportan, mejorarán en eficiencia en sus procesos de asignación de precios (7). Por tanto, unos sistemas de *rating* más precisos, permitirán una fijación de precios más eficiente por parte de las entidades.

De esta manera, nuestro enfoque se basará en la determinación del valor económico que supone un aumento en la precisión, esto es, en el poder predictivo (y, por tanto, discriminatorio entre acreditados en función de sus calidad crediticia) de los sistemas internos que las entidades poseen para establecer los precios que fijan a sus productos crediticios.

Así, nuestro análisis se basará en determinar la mejora que supone utilizar un modelo que estima y asigna probabilidades de impago a cada acreditado utilizando cierta información procedente de la CIR (a disposición de las entidades a través de la información procesada de retorno que la CIR les proporciona) respecto de otro que no utilice dicha información. Las probabilidades obtenidas con uno y otro modelo se compararán con las reales, las verdaderamente ocurridas, y, en función de la diferencia encontrada, determinaremos la diferencia en tipos que la utilización de unas u otras supondría.

1. Modelo a estimar

Siguiendo el trabajo de Saurina y Trucharte (2007), nos centraremos en la estimación de un modelo logístico para la determinación de la probabilidad de impago de la cartera hipotecaria del sistema crediticio español. Este modelo de regresión trata de, en función de un conjunto de variables explicativas (incluidas ciertas variables que recogen información procedente de la CIR), predecir el evento del impago (8) de cada acreditado de la forma más correcta posible.

El modelo de regresión logístico estimado proporciona una determinada puntuación (*score*) para cada acreditado, que no es más que el producto de los regresores incluidos en aquél y sus coeficientes respectivos. Mediante una sencilla transformación, dicha puntuación se puede transformar en un valor acotado entre 0 y 1, el cual representa la probabilidad de impago asignada directamente por el propio modelo de regresión a cada acreditado. Dicho modelo de regresión establece que los determinantes del impago, *PD*, de un préstamo hipotecario son los siguientes:

$$PD_{it} = \beta_1 RIESGO_{it} + \beta_2 LIQUIDEZ_{it} + \\ + \beta_3 VAR_MACRO_t + \beta_4 CONTROL_{it} + \eta_{it} \quad [3]$$

esto es, las variables explicativas de la *PD* para cada acreditado *i*, en el período *t* (*t*: 1990-2004), están agrupadas en cuatro vectores denominados: *RIESGO*, *LIQUIDEZ*, *VAR_MACRO* y *CONTROL*. Uno de ellos, *LIQUIDEZ*, hace referencia e incluye a aquellas variables que actúan como aproximativas de las restricciones de liquidez a las que tienen que hacer frente los acreditados en el servicio de su deuda; otro grupo de variables son aquellas comunes a todos los individuos (factores comunes) que reflejan las condiciones macroeconómicas existentes en cada momento del tiempo (*VAR_MACRO*); por otro lado se encuentra un vector, *CONTROL*, de variables que se pueden considerar de control, en general variables dicotómicas que recogen características propias de cada acreditado, como puedan ser la provincia o el tipo de entidad que le concede el préstamo.

Por último, el grupo en el que nos vamos a centrar es el denominado *RIESGO*, el cual es un vector que contiene ciertas variables que caracterizan y permiten definir el perfil de riesgo de cada prestatario en cada período de tiempo. En particular, entre las variables utilizadas e incluidas en este vector se encuentra aquella que informa respecto a si cierto acreditado ha cometido un impago histórico, esto es, si en cualquier período anterior al que está usado para fijar el horizonte temporal para el que se determina la probabilidad de impago, el acreditado en cuestión ha faltado a su obligación con el pago de su deuda crediticia. Además, esta variable se pondera por la distancia en el tiempo desde que el impago ocurrió. Así, cuanto mayor la distancia en el tiempo desde que el impago tuvo lugar, menor importancia se le concede para explicar los impagos actuales.

Otra variable que se utiliza para determinar el perfil de riesgo de cada acreditado, e incluida también en el vector *RIESGO*, es la que recoge la posibilidad de que un prestatario haya visto vencido su crédito (sin llegar a constituirse en moroso) en algún período anterior al utilizado para determinar el impago de cada acreditado. Es decir, esta variable representa a aquellos prestatarios atrasados en sus préstamos que finalmente cumplen con sus obligaciones crediticias antes del umbral de los noventa días, es decir, antes de convertirse oficialmente en morosos. De la misma manera que la variable de impagos históricos, ésta también está ponderada por la distancia en el tiempo desde que ocurrió el último episodio de vencimiento no moroso. Por último, también se incluye como variable explicativa la tasa de variación de la anterior variable, intentando anticipar posibles futuras variaciones en la capacidad de los acreditados de cumplir con el servicio de sus hipotecas.

Vemos, por tanto, que en la ecuación [3] se ha introducido un tipo de información que puede resultar muy valiosa para estimar el impago de los acreditados (información histórica relativa a la situación

de impagos de un acreditado en el sistema) y que hace referencia directamente a su perfil de riesgo.

El ejercicio que planteamos en este trabajo es analizar si el uso de esta información procedente de la CIR por parte de las entidades de crédito les permite discriminar mejor entre prestatarios, pudiéndose acercar en mayor medida al verdadero riesgo que comportan. Esto es, si al incluir esta información en sus modelos de determinación de la calidad crediticia de sus acreditados dichos modelos podrían mejorar, esto es, proporcionar probabilidades de impago más exactas (más cercanas a las reales).

Para ello, volveremos a estimar la ecuación [3], pero en este caso sin las variables incluidas en el vector *RIESGO*, y analizaremos el poder discriminatorio de esta nueva regresión. A partir de ella, obtendremos las probabilidades de impago de cada acreditado y las compararemos con las obtenidas cuando se incluyen todas las variables explicativas, y sobre la base de esta comparación determinaremos, en valor económico (impacto en tipos de interés de las probabilidades de impago obtenidas), el contenido informativo y la capacidad predictiva de las variables omitidas.

2. Resultados

La ecuación [3], tal cual aparece definida, permite clasificar correctamente un 64 por 100 de los impagos observados y alrededor de un 77 por 100 del total de acreditados (impagados o no). Eliminando de ella las variables de riesgo —vector *RIESGO*—, (comportamiento de impago de los acreditados en el sistema), la capacidad de clasificación del modelo disminuye, quedando ligeramente por debajo del 60 por 100 en los impagos y por encima del 65 por 100 respecto al total.

Lo anterior se va a traducir en una pérdida de consistencia de las probabilidades de impago estimadas para cada acreditado (mayor error respecto a las reales). Para analizar esta pérdida en el ajuste del modelo de regresión, compararemos la diferencia en valor de las probabilidades estimadas respecto de las reales cuando, por un lado, utilizamos como determinantes del evento del impago las variables que determinan el perfil de riesgo de los acreditados (vector *RIESGO*) y cuando, por otro lado, no utilizamos dicha información.

Puesto que disponemos de la tasa de impago media observada del sistema para cada año, podemos comparar ésta con las probabilidades de impago medias estimadas para cada período, y obtenidas a partir de los dos modelos de regresión.

En el cuadro n.º 1 se presenta la diferencia en valor, puntos porcentuales, de las probabilidades medias estimadas para cada año respecto al valor real observado, cuando se utiliza toda la información disponible (esto es, incluyendo los datos del impago de cada acreditado en el sistema) y cuando no se utiliza ésta última (regresión con información parcial, excluyendo el vector de variables *RIESGO*).

En dicho cuadro se puede apreciar la menor capacidad predictiva del modelo con información parcial respecto del estimado con información total. Aunque, para ciertos años en particular, el modelo con información parcial pudiera ajustar mejor, en términos globales su bondad es menor. Esto lo podemos comprobar si nos fijamos en la última fila del cuadro n.º 1. Dicha fila informa de la diferencia total (suma para todos los años) en puntos porcentuales de las probabilidades estimadas con los dos modelos respecto de las reales observadas. Para un período de catorce años, la diferencia entre la probabilidad media estimada a partir del modelo con información total respecto de la real observada es de cinco puntos, mientras que esa diferencia para el

CUADRO N.º 1

DIFERENCIA (VALOR ABSOLUTO), EN PUNTOS PORCENTUALES, DE PROBABILIDADES DE IMPAGO MEDIAS ESTIMADAS RESPECTO DE LAS REALES OBSERVADAS

AÑO	*DIFERENCIA RESPECTO A TASA DE IMPAGO REAL*	
	PD *media estimada información total*	PD *media estimada información parcial*
1991	0,68	1,09
1992	0,35	0,88
1993	0,35	0,43
1994	0,65	1,01
1995	0,20	0,18
1996	0,34	0,19
1997	0,34	0,18
1998	0,35	0,30
1999	0,29	0,23
2000	0,07	0,02
2001	0,31	0,37
2002	0,40	0,53
2003	0,43	0,56
2004	0,23	0,37
Media	**0,36**	**0,45**
Suma	**5,00**	**6,35**

modelo con información parcial es de 6,35. Esto es, la diferencia en probabilidades estimadas entre uno y otro modelo es de 1,35 puntos porcentuales. Si nos fijamos en la media anual de las diferencias, vemos que cuando la información es parcial, dicha diferencia es un 25 por 100 superior (0,45 frente a 0,36 por 100). Claramente, la utilización de la información adicional contenida en la CIR supone una mejora en la capacidad predictiva de las probabilidades de impago de los acreditados.

Lo anterior tiene una repercusión inmediata en los tipos de interés cargados por las entidades; en concreto, respecto de los que deberían repercutirse en función del verdadero riesgo de crédito de los prestatarios. Dadas las probabilidades de impago reales y las estimadas con los dos modelos de regresión (información total y parcial) y utilizando la ecuación [2], en el cuadro n.º 2 se puede apreciar cómo las diferencias en tipos del modelo con información total son menores que las obtenidas cuando los tipos se calculan sobre la base de las probabilidades estimadas con información parcial.

Tal como vimos en el cuadro n.º 1, la menor capacidad predictiva del modelo con información parcial se traduce en unas diferencias mayores en los tipos a cargar por parte de las entidades. Este efecto, de nuevo, se aprecia con claridad en la última fila del cuadro n.º 2. Esta fila proporciona la información respecto de la diferencia total (suma para todos los años) en puntos porcentuales en tipos respecto de los que las entidades repercutirían si utilizaran las probabilidades estimadas con los dos modelos de regresión estimados respecto de los que aplicarían si pudieran utilizar probabilidades reales.

Otra vez, para un período temporal de catorce años, la diferencia en tipos aplicados (tipo obtenido con probabilidades de impago reales menos el tipo calculado utilizando el modelo con información total) de las operaciones hipotecarias asciende a 1,35 puntos porcentuales, mientras que esa diferencia cuando se utiliza el modelo con información parcial es de 1,73 puntos porcentuales. En media, la diferencia de tipo de interés es un 20 por 100 superior cuando se utiliza solo una parte de la información.

De esta forma, podemos concluir que si las entidades utilizan en sus modelos la información que la CIR les proporciona de retorno respecto de la condición de impagados de sus acreditados en el sistema, su capacidad predictiva mejora. Esto es, son capaces de estimar de una forma más exacta su probabilidad de impago. Sobre la base de esta mayor precisión, los tipos que aplican en sus operaciones están más cercanos a los que deben repercutir a sus acreditados en función del verdadero riesgo de crédito que éstos comportan. En definitiva, la utilización de la información contenida en la CIR permite mejorar la eficiencia de las entidades a la hora de fijar precios en el mercado de crédito. Es decir, la CIR contribuye claramente a aumentar la transparencia de dicho mercado y a reducir las pérdidas de bienestar que la asimetría de información provoca.

Nótese que el ejercicio se ha limitado a los créditos con garantía hipotecaria, el segmento del negocio crediticio con menores márgenes para las entidades, tipos de interés más reducidos, y donde la existencia de garantías contribuye a limitar los problemas de información. Parece razonable pensar que las ventajas de la CIR aumentan (y, seguramente, más que linealmente) en otros segmentos del mercado de crédito donde el grado de transparencia es menor y, por tanto, la asimetría de información mayor. Probablemente en el crédito a empresas y en el crédito al consumo la aportación de la CIR sea todavía mayor.

CUADRO N.º 2

DIFERENCIA (VALOR ABSOLUTO), EN PUNTOS PORCENTUALES, EN TIPOS CARGADOS EN LAS OPERACIONES CREDITICIAS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE PROBABILIDAD DE IMPAGO UTILIZADA EN SU CÁLCULO

AÑO	*DIFERENCIA EN TIPOS (PUNTOS PORCENTUALES)*	
	Tipo PD *real- Tipo* PD *estimada información total*	*Tipo* PD *real- Tipo* PD *estimada información parcial*
1991	0,20	0,31
1992	0,10	0,25
1993	0,10	0,12
1994	0,18	0,28
1995	0,05	0,05
1996	0,09	0,05
1997	0,09	0,05
1998	0,09	0,08
1999	0,07	0,06
2000	0,02	0,01
2001	0,08	0,10
2002	0,10	0,14
2003	0,11	0,14
2004	0,06	0,09
Media	**0,10**	**0,12**
Suma	**1,35**	**1,73**

3. Análisis del impacto en eficiencia vía Basilea II

En este apartado vamos a tratar de dar una aproximación del ahorro en capital que las entidades podrían obtener en la medida en que sus modelos sean más precisos en lo que se refiere a estimar la calidad crediticia de sus clientes (probabilidades de impago).

En primer lugar, hay que hacer notar que no todas las entidades podrán obtener el ahorro antes mencionado. Sólo aquellas que opten por el uso de métodos avanzados en el cálculo de sus recursos propios, y que sean capaces de demostrar su fiabilidad y capacidad de mantenimiento a lo largo del tiempo ante el supervisor español, serán las que podrán mejorar su eficiencia en sus sistemas de fijación de precios, vía ajustes en capital, cuanto mejor sean sus previsiones en el cálculo de las probabilidades de impago de sus acreditados.

Para conocer el impacto que esto supondría, hemos realizado el cálculo en capital que la fórmula del modelo avanzado (método de calificaciones internas, IRB) supondría cuando nos encontramos con préstamos hipotecarios (9).

Para obtener la cifra de capital buscada, es necesario establecer, en primer lugar, el tipo de probabilidad de impago que se va a introducir en la fórmula regulatoria. En este trabajo utilizaremos dos tipos posibles de *PD* susceptibles de ser usados por las entidades en el cálculo de sus requerimientos de capital: una *PD* media a largo plazo y una *PD* que denominaremos *TTC* (*through the cycle*). La primera no es más que la media simple de las probabilidades de impago medias anuales estimadas mediante el modelo de regresión logística mostrado en la ecuación [3]. La probabilidad *TTC* es aquella que ocurriría si nos encontrásemos con unas condiciones económicas que replicaran a aquellas que tuvieron lugar en el período más adverso del ciclo económico: año 1993 (10).

De esta manera, en el cuadro n.º 3 se puede observar cómo el capital requerido para préstamos hipotecarios, según la nueva directiva de capital, y utilizando una probabilidad media del ciclo calculada sobre la base de probabilidades anuales estimadas con información total, es de un 0,81 por 100, mientras que cuando utilizamos sólo información parcial es de 0,87 por 100 (casi un 10 por 100 superior); esto es, la menor precisión en la regresión que no contiene la información proporcionada por la CIR supone unos requerimientos de capital superiores.

CUADRO N.º 3

REQUERIMIENTOS DE CAPITAL SEGÚN BASILEA II PARA PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS EN FUNCIÓN DEL TIPO DE *PD* UTILIZADA: MEDIA DEL CICLO O *TTC*

TIPO DE PD	*CAPITAL REQUERIDO (BASILEA II)*	
	PD *media estimada información total*	PD *media estimada información parcial*
Media del ciclo.....	0,81	0,87
Probabilidad *TTC*.....	1,97	2,52

De igual forma, cuando se calcula el capital sobre la base de una probabilidad de impago *TTC*, los requerimientos son superiores si el modelo de regresión a partir del que se estiman dichas probabilidades anuales no contiene información procedente de la CIR respecto al perfil de riesgo en el sistema de los acreditados. Este caso es más acusado que el anterior, pues la reducción en capital que supondría el uso de la anterior información alcanza casi los 0,6 puntos porcentuales. La utilización de la información de la CIR permite, en este último caso, un ahorro de capital cercano al 25 por 100. Por lo tanto, un cálculo más afinado de los requerimientos de capital se traduce en un menor coste de producción del crédito (menos consumo de capital), lo que tiene un impacto sobre el tipo de los préstamos y, finalmente, puede llevar a un aumento de la demanda de crédito.

De nuevo, hay que resaltar que sólo hemos analizado una de las carteras crediticias (garantía hipotecaria a familias), probablemente la más transparente, y por tanto, la que menores ganancias de eficiencia permite en comparación con el crédito al consumo o a empresas. Por otro lado, conviene señalar de nuevo que la información de la CIR sobre calidad del crédito está disponible tanto para las entidades ya establecidas en el mercado como para los nuevos entrantes, algo que permite a estos últimos beneficiarse de la experiencia acumulada por los primeros. Si el prestatario potencial del nuevo entrante en el mercado tiene un crédito proveniente de otra entidad que opera en España, el prestamista entrante puede conocer la calidad de dicho prestatario potencial y ajustar convenientemente la prima de riesgo, el tipo de interés, e incluso el consumo de capital regulatorio, si utiliza los sistemas avanzados de Basilea II. Es evidente que lo anterior tiene un efecto positivo y muy significativo sobre la capacidad de todas las entidades para competir en igualdad de condiciones en el mercado bancario español, algo que no ocurre en otros mercados sin centrales de riesgos.

V. CONCLUSIONES

En este trabajo hemos demostrando que el uso de la información contenida en la CIR, y proporcionada de retorno a las entidades, permite mejorar la eficiencia de éstas al repercutir de forma más exacta en el precio de sus operaciones los costes en los que incurren, y en concreto los derivados del riesgo de crédito inherente de sus acreditados. El acceso en igualdad de condiciones de todas las entidades que operan en España a la información sobre la calidad de los prestatarios contenida en la CIR es un elemento que incrementa sustancialmente el grado de competencia en el sistema bancario español, pone en igualdad de condiciones a todas las entidades (nuevos entrantes y entidades largamente establecidas en el mercado) y permite reducir los problemas de selección adversa y, en general, de asimetría de información que están presentes en los mercados de crédito de manera natural. Además, el acceso a la información sobre la calidad del crédito permite una mejor gestión del riesgo de crédito por parte de las entidades, lo que contribuye a reforzar la solvencia de las entidades individuales y la estabilidad del sistema financiero español.

Siguiendo el trabajo de Saurina y Trucharte (2007), hemos utilizado un modelo de regresión logístico para determinar la probabilidad de impago de la cartera hipotecaria del sistema crediticio español en función de la situación de impago de cada acreditado. El ejercicio que hemos realizamos en este trabajo es analizar si el uso de cierta información procedente de la CIR por parte de las entidades de crédito les permite discriminar adecuadamente entre sus prestatarios, pudiéndose acercar de la manera más exacta posible al verdadero riesgo que comportan.

Se trata de comparar si la inclusión y utilización de la información de la CIR en la estimación de sus modelos internos les permite obtener una estimación más correcta de la verdadera calidad crediticia de cada acreditado. Para ello, se analiza la diferencia en valor, respecto de las reales, entre las probabilidades de impago estimadas en un modelo de regresión donde se utilizan como determinantes variables procedentes de la CIR, que determinan el perfil de riesgo de los acreditados, y las de otro en el que no se incluye tal información.

Dada la diferencia en probabilidades de impago estimadas entre uno y otro modelo respecto de las reales observadas para el período 1991-2004, se obtienen las diferencias en tipos que las entidades repercutirían a sus acreditados en función del riesgo de crédito estimado a partir de ambos modelos. Dichas diferencias son significativas, en torno a un 25 por 100 en promedios anuales.

El resultado que se obtiene es que la capacidad predictiva del modelo con información parcial respecto del estimado con información total es menor, concluyendo que si las entidades utilizan en sus modelos la información que la CIR les proporciona de retorno respecto de la condición de impagados de sus acreditados en el sistema, su capacidad predictiva mejora, y de esta forma son capaces de estimar con más exactitud su probabilidad de impago. Sobre la base de esta mayor precisión, los tipos que cargan en sus operaciones están más cercanos a los que deben repercutir a sus acreditados en función del verdadero riesgo de crédito que éstos comportan, y por tanto la eficiencia en el sistema crediticio aumenta. La información de la CIR mejora la transparencia del mercado de crédito y contribuye a una fijación de precios más afinada, disminuyendo la subsidiación cruzada entre prestatarios y permitiendo una asignación más eficiente de los recursos.

Además, el trabajo muestra que la utilización de la información contenida en la CIR podría permitir un ahorro de capital a las entidades que utilicen modelos avanzados para el cálculo de los requerimientos de capital regulatorio en el nuevo marco definido por Basilea II, lo que, adicionalmente, puede traducirse en una disminución del coste del crédito y, por tanto, en un aumento de la demanda de financiación por parte de las empresas y familias.

En definitiva, la CIR no sólo contribuye a limitar los problemas de selección adversa y riesgo moral de los prestatarios y a disminuir las rentas informacionales que pudieran obtener los prestamistas, como la literatura teórica y empírica sobre centrales de información ha puesto de manifiesto, sino que, además, permite una mejor formación de precios en el mercado de crédito, aumentando su transparencia y eficiencia y, dado el acceso abierto a todas las entidades de crédito que operan en el mercado español, independientemente de su aportación, tamaño, origen o antigüedad, favoreciendo un mayor nivel de competencia entre entidades. Estas ventajas, que no existen en aquellos países que carecen de centrales de información, se añaden a las que se obtienen desde un punto de vista prudencial, tanto para los supervisores como para los supervisados, con el consiguiente reforzamiento de la estabilidad del sistema financiero español.

NOTAS

(*) Las opiniones presentadas en este trabajo son responsabilidad exclusiva de sus autores, y no tienen por qué coincidir con las del Banco de España. Los autores agradecen las discusiones y la información proporcionada por Soledad Cruces. Los errores que puedan subsistir son de la entera responsabilidad de los autores.

(1) Un ejemplo de medidas o instrumentos adoptados por los prestamistas para intentar discriminar a los prestatarios es la exigencia de garantías en los préstamos. JIMÉNEZ *et al*. (2006) muestran que, para los prestatarios con menor experiencia en el mercado de crédito, el colateral es un mecanismo que les permite señalizar su calidad crediticia, disminuyendo el problema de selección adversa.

(2) De forma general, se puede afirmar que las anteriores directivas contienen las recomendaciones más relevantes del marco diseñado por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea sobre la Convergencia Internacional de Medidas y Normas de Capital (CSBB, 2006). Un análisis del acuerdo de Basilea en el marco más amplio del conjunto de la regulación prudencial puede verse en FREIXAS y SAURINA (2004).

(3) Entenderemos como probabilidad de impago aquella medida cuantitativa que establece la capacidad o, en su caso, incapacidad de cada acreditado en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones crediticias.

(4) Para una mejor comprensión de su funcionamiento, véase la Circular del Banco de España, CBE 3/1995, de 25 de septiembre, y modificaciones posteriores, y la *Memoria* de la Central de Información de Riesgos, publicada por el Banco de España por primera vez en 2006.

(5) La Ley 44/2002 establece que no habrá lugar al derecho de oposición de los afectados al tratamiento de sus datos de carácter personal siempre y cuando dicho tratamiento se realice conforme a lo previsto en dicha Ley.

(6) Esta cuestión de la igualdad de las condiciones para competir a escala internacional (*level playing field*) suele aparecer en relación con diferentes cuestiones regulatorias, pero, hasta donde llega nuestro conocimiento, nunca lo hemos visto en los términos que aquí planteamos. Esto no deja de ser sorprendente, dada la importancia del mercado de crédito para las entidades bancarias (en torno a dos tercios de su activo) y, sobre todo, dada la importancia del riesgo de crédito en el conjunto de riesgos que afectan a las entidades de depósito.

(7) Claramente se puede apreciar en la ecuación [2] cómo el tipo cargado en cada operación también depende de la *LGD*. Mejoras en la estimación de dicho parámetro permitirían una mejora en la eficiencia en el sistema de asignación de precios. Sin embargo, nuestro análisis se va a centrar únicamente en el efecto de la *PD*.

(8) El evento del impago, generalmente determinado por el hecho de que el valor de los activos de un acreditado están por debajo del de sus pasivos, se considera inobservable. La forma de aproximarlo es utilizar una variable binaria, la cual toma el valor uno si, en el período de observación establecido, para un determinado acreditado transcurren más de noventa días desde el vencimiento de una cuota en alguna de sus obligaciones crediticias contraídas sin haber sido satisfecha, o cuando, en general, quede establecido, por circunstancias lo más ciertas posibles, que el acreditado es incapaz de satisfacer en su totalidad sus obligaciones crediticias, sea tanto el principal como los intereses correspondientes.

(9) Directiva 2006/48/CE, página 98, punto 10. En concreto, la fórmula para el cálculo del capital regulatorio requerido es la siguiente: *Capital* = *LGD* * *N* [(1 – *R*) ^ (-0,5) * *G* (*PD*) + [*R*/(1 – *R*)] ^ (0,5) * * *G* (0,999)] – *PD* * *LGD*; donde la *LGD* representa la pérdida en caso de impago, *N* () es la función de distribución Normal, *G* () es la inversa de la función de distribución Normal y *R* representa el coeficiente de correlación de activos, que para los préstamos hipotecarios está fijado en el 15 por 100.

(10) Para más detalles sobre el cálculo de la probabilidad *TTC*, ver HEITFIELD (2005).

BIBLIOGRAFÍA

BANCO DE ESPAÑA (2006), *Memoria* de la Central de Información de Riesgos.

COMITÉ DE SUPERVISIÓN BANCARIA DE BASILEA, CSBB (2006), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework. Comprehensive version*, Bank for International Settlements, junio.

FREIXAS, X., y SAURINA, J. (2004), «Regulación bancaria: Teoría y práctica», *Moneda y Crédito*, 218: 111-157.

GALINDO, A., y MILLER, M. J. (2001), «Can credit registries reduce credit constraints? Empirical evidence on the role of credit registries in firm investment decisions», *Annual Meeting, Inter - American Development Bank*, marzo: 1-26.

HEITFIELD, E. (2005), «Draft on the role of internal rating systems in credit-risk management», Federal Reserve Board.

JAPPELLI, T., y PAGANO, M. (2000), «Information sharing in credit markets: A survey», CSEF, *Working Paper, n.º 36*; marzo: 4-25.

— (2001), «Information sharing, lending and defaults: Cross-country evidence», *Journal of Banking & Finance*, vol. 26; n.º 10, octubre: 2023-2054.

JIMÉNEZ, G.; SALAS, V., y SAURINA, J. (2006), «Determinants of collateral», *Journal of Financial Economics*, 81: 255-281.

KALLBERG, J. G., y UDELL, G. F. (2003), «The value of private sector business credit information sharing: The US case», *Journal of Banking & Finance*, n.º 27: 449-469.

MARTÍN, A.; SALAS, V. y SAURINA, J. (2006), «Risk premium and market power in credit markets», *Economics Letters*, 93: 450-456.

MILLER, M. J. (2003), «Credit reporting systems around the Globe: The state of the art in public credit registries and private credit reporting firms», en *Credit Reporting Systems and the International Economy*, editado por M. J. MILLER, The MIT Press.

PADILLA, J. A., y PAGANO, M. (1997), «Endogenous communication among lenders and entrepreneurial incentives», *The Review of Financial Studies*, Primavera, vol. 10, n.º 1: 205-236.

— (2000), «Sharing default information as a borrower discipline device», *European Economic Review*, n.º 44: 1951-1980.

PAGANO, M., y JAPPELLI, T. (1993), «Information sharing in credit markets», *The Journal of Finance*, vol. 48, n.º 5, diciembre: 1693-1718.

SAURINA, J., y TRUCHARTE, C. (2007), «An assessment of Basel II procyclicality in mortgage portfolios»; *Journal of Financial Services Research*, volumen 32, n.º 1-2, octubre: 81-101.

COLABORACIONES

V.
COOPERACIÓN Y DIVERSIDAD INSTITUCIONAL

DIVERSIDAD INSTITUCIONAL Y COOPERACIÓN BANCARIA: NUEVAS DIMENSIONES DE LA COMPETENCIA

Santiago CARBÓ VALVERDE
Francisco RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ
Universidad de Granada y FUNCAS

Resumen

En el proceso de integración financiera en Europa, la competencia en el sector de los servicios bancarios minoristas es una de las cuestiones de primer orden, debido al carácter horizontal de esta industria y al elevado grado de fragmentación que todavía muestran estos mercados. En este artículo se muestra el papel de dos de los elementos recientemente debatidos como rasgos básicos de la actividad bancaria minorista en Europa: la diversidad institucional y la cooperación, cuyos efectos sobre la competencia han sido escasamente estudiados empíricamente hasta la fecha. Empleando el sector bancario español como laboratorio, los resultados de este estudio sugieren que la cooperación y la diversidad institucional pueden entrañar mejoras significativas en los niveles competitivos, con independencia del tipo de entidades consideradas y de su ámbito de actuación territorial.

Palabras clave: entidades bancarias, cooperación, diversidad institucional, competencia.

Abstract

Competition in retail banking services has become one of the major topics in the financial integration process in Europe, due to the horizontal profile of this industry and the substantial level of fragmentation that these markets still show nowadays. This article analyses the role that two of the most controversial issues that has been recently discussed —institutional diversity and cooperation— whose effects on competition remain largely unknown. Taking the Spanish banking system as a laboratory, the results in this study suggest that cooperation and institutional diversity may carry some significant improvement in competition levels, independently on the type of institution considered and its territorial scope.

Key words: banks, cooperation, institutional diversity, competition.

JEL classification: G21, L11.

I. INTRODUCCIÓN

LOS mercados bancarios europeos viven inmersos en un proceso de importantes cambios regulatorios en el que destacan las medidas que persiguen la integración y la consolidación financiera. Recientemente, la Comisión Europea ha centrado sus esfuerzos en los mercados bancarios minoristas, en los que existe aún una elevada fragmentación. En el *Informe final sobre el mercado bancario minorista en Europa*, publicado el 31 enero de 2007, la Comisión manifiesta la necesidad de adoptar nuevas medidas para favorecer el proceso de integración en la banca al por menor. Entre las conclusiones, se destaca la diversidad de estructuras jurídicas en numerosos países europeos, con diferentes grados de implicación y control público, «sobre todo en países como Luxemburgo o Alemania», si bien dentro de esta variedad de estructuras también se menciona el caso español como llamativo. Esta variedad responde a la expansión y significativa presencia de grupos de entidades bancarias de tipo fundacional o mutualista, en paralelo al modelo convencional de entidad por acciones.

Si bien la Comisión Europea considera que estas entidades, y en particular las cajas de ahorros, cuentan con un *status* legalmente independiente, este organismo llama la atención sobre su estrecha cooperación en una gran variedad de campos como el desarrollo de productos, el *marketing* o las estrategias de negocio, y considera que factores como la existencia de fuertes vinculaciones regionales, las acciones de publicidad conjuntas o los intercambios de información podrían vulnerar la competencia, por lo que sus implicaciones deben, cuando menos, estudiarse en mayor profundidad. En este sentido no es sorprendente que en el desarrollo de la agenda regulatoria entre 2005 y 2010 prevista en el *Libro Blanco de los Servicios Financieros* se estén produciendo frecuentes consultas a la industria para recabar información en torno a estas cuestiones.

Si bien las consideraciones del regulador sobre los mercados minoristas se extienden a un amplio abanico de cuestiones, la diversidad institucional y la cooperación merecen un tratamiento específico para comprobar si son una amenaza para la concurrencia o si, por el contrario, son dos de los pilares donde se asienta la contribución a la competencia y al bienestar. En este artículo se aspira a trazar algunas las diferencias más importantes entre cooperación (pro-competitiva) y colusión (anti-competitiva) y a precisar las contribuciones de la diversidad

institucional a la competencia en los sectores bancarios. Para ello, se emplea como laboratorio el caso español, en el que conviven diferentes modelos de banca y la cooperación se manifiesta en diferentes ámbitos de negocio y tecnológicos. El artículo se divide en cuatro apartados siguiendo a esta introducción. En el apartado II se parte de los fundamentos teóricos de la organización industrial y de las evidencias de estudios previos para presentar los fenómenos de colusión como procesos que requieren una coordinación (de precios, cantidades o estrategias de comercialización) que resulta en un incremento del poder de monopolio, mientras que la cooperación puede manifestarse como un proceso pro-competitivo. Asimismo, se estudian las implicaciones que la diversidad institucional puede tener sobre estos fenómenos. En el apartado III se proponen varias metodologías para analizar empíricamente los efectos de la cooperación y la diversidad institucional sobre la competencia, en una muestra de entidades de depósito españolas para el período 1993-2005. En el apartado IV se presentan los principales resultados. El artículo se cierra, en el apartado V, con las principales conclusiones y lecciones para el futuro de los mercados bancarios minoristas en la Unión Europea.

II. COOPERAR, COMPETIR Y COLUDIR: DIFERENCIAS Y EVIDENCIA RECIENTE PARA EL SECTOR BANCARIO

Es un principio básico de organización industrial que cooperación no resulta equiparable a colusión. Es más, mientras que de la cooperación pueden derivarse claros beneficios sociales, la colusión entraña, *ceteris paribus*, una pérdida de eficiencia social (Schmalensee, 1989; Tirole, 2002). Sin embargo, el desarrollo de los propios mercados en el entorno de la globalización y la creciente importancia de industrias en las que el establecimiento de bases cooperativas se convierte en una condición necesaria para su adecuado desenvolvimiento (plataformas televisivas, *software*, telefonía o tarjetas de pago, entre otras) han producido una confusión generalizada sobre las diferencias entre la «coordinación colusiva» y la «cooperación pro-competitiva». Los mecanismos de coordinación (generalmente, de precios o de cantidades) suponen el establecimiento de acuerdos (implícitos o explícitos) de los que se derivan condiciones menos que competitivas para los consumidores. En cualquier caso, la existencia de poder de monopolio en algunas de estas industrias ha derivado en intervenciones de las autoridades de la competencia para tratar de arbitrar soluciones a algunas prácticas anticompetitivas. Sin embargo, es preciso realizar las distinciones sectoriales oportunas, así como delimitar de forma clara qué es colusión y qué es cooperación y, en particular, en qué afectan estas diferencias al sector bancario.

La cooperación es un concepto tan importante como habitualmente olvidado a la hora de delimitar la organización industrial de un mercado y la creación y desarrollo de éste. Edward Prescott, Premio Nobel de Economía en 2004, señaló recientemente que en el concepto de cooperación hunden sus raíces gran parte de los procesos más relevantes para el desarrollo industrial y económico de los últimos cincuenta años, entre los que destaca el proceso de integración europea. Sin embargo, la verdadera esencia de la cooperación tiene un valor tanto macroeconómico (acuerdos comerciales internacionales, creación de áreas económicas, ...) como microeconómico, ya que de la creación de infraestructuras de cooperación en diversas áreas —no sólo tecnológicas, sino incluso de gestión— resultan elementos determinantes para que numerosas industrias puedan alcanzar una dimensión adecuada, eliminar barreras de entrada y favorecer la competencia (Prescott, 2007). En este sentido, la cooperación se manifiesta en varios aspectos esenciales que fomentan la competencia y entre los que conviene destacar, con carácter mínimo, tres:

1) la *coopetencia* y el crecimiento organizacional y del mercado;

2) las economías de escala y la diversificación;

3) las economías de red y el establecimiento de mercados bilaterales.

1. *Coopetencia* y crecimiento organizacional del mercado

En lo que se refiere a la *coopetencia*, este concepto alude a la posibilidad de cooperar y competir al mismo tiempo, e incluso a la necesidad de cooperar para poder competir (Brandenburger y Nalebuff, 1995). En particular, la teoría de juegos muestra que existen numerosos equilibrios no cooperativos en los que la competencia sin cooperación conlleva pérdidas para todos los jugadores implicados (equilibrios perdedor-perdedor) o, al menos que existan siempre perdedores en el juego (equilibrios ganador-perdedor). Sin embargo, la cooperación puede permitir que estos equilibrios cambien hacia resultados en los que ganan todas las partes implicadas (ganador-ganador) y en los que, por lo tanto, existen ganan-

cias agregadas de bienestar (Padula y Dagnino, 2007). Este tipo de beneficios de la cooperación se dan en múltiples situaciones prácticas, como, por ejemplo, cuando la industria se une para dar a conocer un nuevo producto al consumidor, reduciendo las asimetrías de información y aumentando el tamaño del propio mercado, o para desarrollar programas conjuntos de I+D (que resultan en una mejora de la calidad de los productos y/o en una reducción de los costes), o cuando el mercado se está formando o abriendo (procesos de integración, retos regulatorios) y numerosos participantes necesitan unir sus esfuerzos para desarrollar capacidades que les permitan afrontar los requerimientos de ese nuevo mercado (Bordignon y Brusco, 2006; Brousseau y Penard, 2007; Walley, 2007). En estos casos, la cooperación se desarrolla sobre la base de un juego cooperativo en el que existe una «estructura de intereses parcialmente convergente», donde la «parcialidad» se refiere a la cooperación necesaria para el desarrollo del mercado o sector y la competencia no se ve mermada, sino más bien garantizada (Padula y Dagnino, 2007).

En cuanto al sector bancario, son variados los ejemplos de prácticas de cuasi-integración y cooperación que han permitido a numerosos grupos de entidades bancarias crecer y desarrollarse en mercados cada vez más integrados manteniendo su *status* legal y su independencia en el segmento comercial, siendo los medios de pago electrónicos, probablemente, el ejemplo más característico. Esta cooperación surge, con frecuencia, a consecuencia de cambios regulatorios o por la aparición de innovaciones que traspasan las capacidades, debido al reducido tamaño de muchas de estas entidades, de muchas de estas instituciones consideradas individualmente. En el caso europeo, y en una perspectiva histórica, la «cooperación competitiva» es una forma de funcionamiento organizacional especialmente adecuado cuando los mercados se encuentran fragmentados (1). En este contexto, la contestabilidad, como capacidad para incrementar el número de competidores locales y facilitar la entrada en esos mercados, se ve incrementada por la cooperación, al facilitar que entidades de diferente dimensión puedan afrontar, en paralelo, estos retos.

Asimismo, la cooperación aparece, en muchos casos, como una alternativa a la expansión geográfica. La diferenciación vertical, los costes de cambio y la banca basada en las relaciones y la cooperación (más vinculada regionalmente), tienen importantes implicaciones competitivas en el contexto de la integración bancaria europea. La banca minorista coopera en diferentes áreas, como por ejemplo en normalización de procesos e infraestructuras y en el funcionamiento de sistemas de pago. Algunos tipos de banca minorista, tales como las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, que representan un porcentaje importante de las actividades de banca minorista en países como Alemania, Francia y España, pueden cooperar profundamente y en muchas áreas, tales como infraestructuras de pagos propias, gestión conjunta de riesgos y de protección de depósitos, e incluso, en algunos casos, comparten la misma marca. En este aspecto, la diversificación de productos y la ampliación de la gama de éstos es un aspecto necesario para competir en un mercado financiero único con múltiples proveedores. En cualquier caso, cada entidad ofrece sus propios productos en su mercado local/regional, y la cooperación en materia de diversificación garantiza el acceso de los clientes a una gama más amplia de servicios en una base competitiva. En este entorno, puede producirse la paradoja de que los mercados bancarios locales ofrezcan una mayor disponibilidad de financiación que mercados más amplios. Este hecho se produce si las entidades de los mercados locales pueden explotar mejor las ventajas de la banca relacional y de una estructura organizativa basada en la cooperación (Petersen y Rajan, 1995; Ongena y Smith, 2001; Carbó *et al*., 2006; Zarutskie, 2007). Éste es un rasgo típico de mercados con diversidad institucional, donde la banca comercial compite con entidades regionales (por ejemplo, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) y existen efectos transversales entre las distintas entidades competidoras e, incluso, con las entidades foráneas que entran en estos mercados. No obstante, la cooperación en este tipo de entidades se ciñe, básicamente, a áreas para las que su desarrollo implica el aprovechamiento de economías de escala o la unión de esfuerzos individuales para poder ofrecer un servicio eficiente al consumidor. Eso no entraña que, establecida la cooperación en un plano técnico, no se derive una intensa competencia en el plano comercial.

En este contexto, no resulta sorprendente, como demuestran Delgado *et al*. (2007), que entidades como las cajas de ahorros hayan presentado un crecimiento organizacional (cooperación incluida) más racional que los bancos en el proceso de consolidación financiera, presentando, por lo general un crecimiento más sostenible a la vez que un fortalecimiento de su carácter competitivo.

2. Economías de escala y diversificación

Alcanzar una determinada cota de producción parece una condición fundamental en numerosas in-

dustrias para poder obtener un ahorro en costes suficiente que permita la concurrencia en el mercado, y el mercado bancario no es una excepción. En este punto, la cooperación se ha convertido en un elemento de primera magnitud en lo que se refiere a la posibilidad de diversificar la producción en numerosas áreas para poder ofrecer al consumidor una más amplia gama de servicios (Dermine, 2006).

La propia teoría de la intermediación financiera sugiere que las economías de escala son una condición necesaria para poder acometer los retos de la diversificación (Winton, 1997). Sin embargo, no sólo en la industria bancaria, sino en cualquier mercado, es una circunstancia habitual que los inversores encuentren costoso afrontar de forma individual el desarrollo de nuevos productos o la entrada en nuevos mercados si no pueden unir ciertos esfuerzos, mediante la cooperación, para lograr ofrecer estos servicios de forma rentable y aumentar el número de competidores en su comercialización y, con ello, la competencia (Mini, 2001, Miravete y Pernías, 2006).

En los sectores bancarios es habitual que, existiendo entidades con diferentes tamaños, grados de especialización, e incluso funciones-objetivo (2), sea preciso que la realización de diferentes funciones técnicas y el desarrollo de determinados productos y servicios incluya un grado de cooperación que, en cualquier caso, no se extiende al ámbito de la distribución comercial. Como señalan Mendes y Rebelo (2003), estas acciones de cooperación responden a un asociacionismo pro-competitivo, que requiere algunas estrategias de determinación colectiva de procesos técnicos para alcanzar una dimensión adecuada para explotar las economías de escala inherentes a muchos de estos procesos (por ejemplo, en el caso de la inversión colectiva o los seguros). En cualquier caso, las economías de escala no se ciñen únicamente a servicios en los que deba existir, necesariamente, una innovación o una diversificación. Las propia financiación crediticia, en determinados casos, puede encontrar ventajas en la diversificación cuando, por razón de tamaño, sólo es posible realizar determinadas operaciones (como los préstamos sindicados) en grupos que cooperan, habiéndose demostrado que existen beneficios competitivos en tal cooperación (Laffont, 2003).

Asimismo, la cooperación bancaria que persigue explotar las ventajas de una escala eficiente y de la diversificación encuentra gran parte de su expansión reciente en la cooperación con entidades subsidiarias no bancarias. En el diagrama 1 se sintetizan algunas de las ventajas asociadas con la escala y la diversificación derivadas de la cooperación, tanto con entidades bancarias como no bancarias. Mientras que el desarrollo y la homogeneización de tecnologías y las economías de escala y de red aparecen como principales ventajas de la cooperación con otras entidades bancarias, la posibilidad de subcontratar recursos, la incorporación de la tecnología bancaria a la actividad comercial o la posibilidad de ofrecer una amplia gama de servicios en una sola oficina (*one-stop banking*) se señalan como las ventajas tradicionalmente asociadas a la cooperación para la diversificación de servicios con proveedores no bancarios. En este último grupo se incluyen, además, las economías de especialización y participación, que recogen las ventajas que la experiencia del día a día de los gestores bancarios puede tener en la diversificación hacia estos productos y servicios.

DIAGRAMA 1
ACUERDOS ENTRE ENTIDADES BANCARIAS

El Banco Central Europeo (2007) se refiere a las ventajas de la cooperación entre entidades bancarias y no bancarias (cuadro n.º 1). Entre otros factores, alude a razones culturales, e incluso históricas. En particular, muchos clientes prefieren realizar operaciones con su banco por razones de fiabilidad y de fidelidad, en particular en aquellos países (como la mayor parte de los europeos) en los que los intermediarios financieros no bancarios se encuentran escasamente desarrollados. Asimismo, se destaca el hecho de que este tipo de cooperación no se ha limitado de forma exclusiva a entidades de tamaño mediano y elevado que siguen un modelo de banca universal, sino a todo tipo de entidades minoristas. Entre las categorías de productos que más ex-

CUADRO N.º 1

VÍNCULOS DE COOPERACIÓN ENTRE ENTIDADES BANCARIAS Y NO BANCARIAS EN LA UNIÓN EUROPEA

Categoría principal	*Lista indicativa de empresas no-bancarias cooperando actualmente con los bancos*
Minoristas	Centros comerciales/supermercados, autoservicios, tiendas de electricidad, tiendas de deportes, agentes de viajes, concesionarios y fábricas de automóviles, tiendas de muebles, gasolineras
Empresas financieras	Empresas de seguros, empresas de *leasing*, fondos de inversión, fondos de pensiones, agencias de financiación, compañías emisoras de tarjetas de débito y crédito, subsidiarias no bancarias, compañías de inversión y oficinas de cambio
Agentes financieros/grupos de servicios	Agentes bancarios/*brokers*, consultores financieros y agentes independientes

Fuente: Comité de Supervisores Bancarios del Sistema Europeo de Bancos Centrales.

pansión han alcanzado en este sentido destacan los créditos al consumo, las tarjetas de crédito y las hipotecas, así como todo tipo de operaciones de transferencia electrónica de fondos.

3. Las economías de red y el establecimiento de mercados bilaterales

Como señalan Katz y Shapiro (1999), los mercados en numerosas industrias requieren de una cooperación en diversas materias tecnológicas y de organización que, aun siendo aspectos sensibles para las autoridades de la competencia, producen sin embargo efectos pro-competitivos. Estas industrias, que incluyen *software*, plataformas de pago, nuevos productos bancarios y medios de pago electrónicos, no pueden, en este sentido, someterse a los mismos principios de análisis competitivo que la organización industrial clásica propone para el análisis del poder de mercado.

Uno de los mayores desarrollos en este ámbito corresponde a los mercados bilaterales, en los que existe una interacción entre los proveedores de dos partes del servicio (por ejemplo, el de los contenidos y el del soporte tecnológico en las plataformas televisivas o en los videojuegos, o el emisor de la tarjeta y el propietario de los terminales en punto de venta en el caso de las tarjetas de pago) y los precios de ambas partes inciden sobre la demanda final de aquél (Rochet y Tirole, 2003, 2004, 2006). Asimismo, la cooperación puede producir ganancias significativas de bienestar, ya que cuando se desarrollan mercados que pueden generar economías de red la compatibilidad se convierte en un ingrediente básico. En este punto, la cooperación permite que (Katz y Shapiro, 1999): 1) se alcance un estándar de servicio que, en cualquier caso, hubiera surgido en ausencia de cooperación, pero con importantes costes en términos de poder de mercado; 2) se evitan las guerras de precios en la industria; 3) puede permitir que subsistan múltiples empresas en el segmento de la distribución comercial. En general, la cooperación técnica implica acuerdos de estandarización dirigidos a garantizar la interoperatividad de sus respectivos servicios y la realización de transacciones y operaciones entre sus respectivos clientes (por ejemplo, transferencias entre cuentas corrientes abiertas en entidades de crédito distintas, realización de adeudos por domiciliaciones, operaciones de intercambio con libretas de ahorro, ...).

En el mercado bancario, el ejemplo más característico (3) de mercados en los que existen externalidades de red significativas son las tarjetas de pago, que surgen como consecuencia de la cooperación y de las economías que produce el uso de redes compartidas (cajeros, terminales en puntos de venta) por parte de los consumidores (Stavins y Gowrisankaran, 2004). Aunque las autoridades antimonopolio han seguido de cerca los acuerdos de cooperación en este segmento de negocio y han manifestado su preocupación por determinadas prácticas de determinación colectiva, no han considerado sin embargo que, al igual que otras plataformas o mercados bilaterales, los mercados de tarjetas no pueden ser analizados en una concepción vertical tradicional de los mercados y requieren de nuevas herramientas de análisis.

Las entidades bancarias han realizado inversiones significativas en el desarrollo de cajeros automáticos y terminales en puntos de venta, y se han agrupado frecuentemente en redes para poder alcanzar la escala crítica y las externalidades de red necesarias para su desarrollo (Rochet y Tirole, 2006). La competencia, sin embargo, se produce en el

segmento de la distribución de tarjetas tanto entre los emisores de éstas (por ejemplo, con importantes campañas de incentivos para los usuarios) como entre los proveedores (adquirientes) de los terminales. Los comerciantes también se benefician de estos acuerdos cooperativos y de las economías de red, dado que el uso de las tarjetas incrementa la disposición a pagar del consumidor y, de este modo, las ventas en el comercio (Wright, 2005). Muchos de estos beneficios —y el desarrollo mismo de la industria de pagos con tarjeta— residen, sin embargo, en dos reglas básicas que emanan de la cooperación: la regla *honor-all-cards* y la regla *no-surcharge*. La primera de ellas (*honor-all-cards*) se refiere a la obligación de cualquier comerciante que ofrezca la posibilidad de pagar con una determinada tarjeta de aceptar cualquiera de esas tarjetas con independencia del emisor. Por otro lado, la regla *no-surcharge* implica que los comerciantes no deberán cargar a los consumidores ninguna comisión adicional por pagar con tarjeta en lugar de en efectivo. Estas dos reglas, que surgen de la cooperación, hacen efectivo el aprovechamiento de las economías de red.

La cooperación y competencia en los servicios de pago con tarjeta ha tenido en la determinación colectiva de los precios de estos servicios uno de los elementos de mayor debate en los últimos años. En particular, las principales controversias se han centrado en las tasas de intercambio, como aquellas que ha de pagar el banco adquiriente al banco emisor de la tarjeta cuando ésta se usa en un terminal en punto de venta. Gans y King (2003) comparan los efectos de la determinación colectiva con los de la intervención regulatoria, y concluyen que las intervenciones regulatorias deben ser una política publica de último recurso. Schmalensee (2002), por su parte, analiza las tasas de intercambio suponiendo la existencia de competencia imperfecta. Su análisis no apoya la intervención de las autoridades antimonopolio con respecto a la determinación colectiva de las tasas de intercambio. El motivo principal es que las tasas de intercambio no son un precio de mercado propiamente dicho, sino un mecanismo de equilibrio para incrementar el valor del sistema de pagos mediante el desplazamiento de costes entre los emisores y adquirientes y, por tanto, para desplazar los costes entre los consumidores y los comerciantes. En esta línea, Rochet y Tirole (2002) muestran que las tasas de intercambio determinadas de forma cooperativa o bien suponen un óptimo social o, en cualquier caso, garantizan una provisión adecuada de los servicios de pago con tarjeta. En este contexto, la cooperación entre emisores y adquirientes de distintas redes lleva a los comerciantes a internalizar algunas de las ventajas de los servicios de pago para los consumidores, incrementando sus ventas. Asimismo, estos acuerdos cooperativos disminuyen la posibilidad de que las entidades bancarias con mayor poder de mercado reduzcan la provisión de estos servicios.

III. ESTRATEGIA EMPÍRICA, DATOS Y METODOLOGÍA

1. Principales objetivos empíricos

El estudio empírico de las diferencias entre cooperación y colusión en el sector bancario requiere la identificación de los mercados y grupos bancarios relevantes, así como de metodologías que permitan separar las estrategias pro-competitivas de las prácticas de coordinación o de ejercicio de poder de mercado anti-competitivas. En este punto, el mercado bancario español constituye un laboratorio adecuado para analizar estas cuestiones, puesto que en él coexisten diferentes grupos de entidades bancarias con una presencia marcada en diferentes ámbitos territoriales. Estos grupos, asimismo, llevan a cabo diferentes tipos de cooperación operativa y tecnológica.

El análisis realizado en este apartado distingue entre bancos y cajas de ahorros (4). Teniendo en cuenta los debates recientes respecto a la naturaleza e implicaciones de la cooperación y las posibles implicaciones de diferentes estructuras de propiedad (diversidad institucional) y de la presencia relativa en ámbitos territoriales regionales, se trata de ofrecer evidencia empírica que permita dilucidar tres cuestiones:

a) ¿Existen economías de escala derivadas de la cooperación tecnológica en la banca española? ¿Son estas ventajas potencialmente más destacadas en algún tipo de entidad o dimensión territorial del negocio?

b) ¿Existen diferencias significativas en el comportamiento competitivo de bancos y cajas de ahorros en España? ¿Es este comportamiento significativamente distinto en las entidades que operan regionalmente?

c) ¿Pueden la diversidad institucional y la cooperación tecnológica explicar diferencias en la intensidad competitiva en los servicios bancarios en España?

2. Datos, indicador de diversidad institucional y división de la muestra

La muestra se compone de 38 bancos y 46 cajas de ahorros entre 1993 y 2005, lo que supone 1.092 observaciones de panel. El tratamiento de las fusiones y adquisiciones requiere emplear el supuesto de que la media ponderada de los datos de las entidades previas a la fusión (*backward aggregation*) constituye una aproximación adecuada de lo que habrían sido los datos de la entidad resultante en los años anteriores a la fusión. La información de balance y cuenta de resultados, así como de operaciones con tarjeta, cajeros y terminales en puntos de venta se obtiene de los balances y cuentas de resultados de la Asociación Española de la Banca (AEB) y de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).

Con objeto de representar las diferencias entre grupos de entidades (y el efecto de la cooperación en ellos) se emplea, en primer lugar, un indicador de diversidad institucional definido como el porcentaje de activos de las cajas de ahorros en relación con el total de activos de bancos y cajas de ahorros en los mercados en los que cada entidad desarrolla su actividad. Para ello, se emplea como factor de ponderación el número de oficinas de cada institución en las diferentes provincias en las que está presente. Asimismo, se distingue entre las entidades multimercado, como aquellas que tienen al menos el 50 por 100 de su negocio en dos o más regiones diferentes de la de su sede (según el número de oficinas), y las entidades regionales, como aquellas que tienen más del 50 por 100 de su negocio en una sola región. Como región se distingue entre las 17 comunidades autónomas.

3. Los beneficios de la cooperación tecnológica: medición de las economías de escala

El análisis empírico parte de la estimación de las posibles diferencias en las economías de escala (incluyendo actividades de cooperación tecnológica) para entidades de diferente tamaño, así como para bancos, cajas de ahorros, entidades multimercado y entidades regionales. Con objeto de reflejar la importancia de las economías de escala en el ámbito de la cooperación tecnológica, se calcula estas economías para diferentes combinaciones de *output* (y), a partir de una función Fourier Flexible (5) que permite una adecuada aproximación local (por tramos de tamaño) de la evolución de los costes:

— Activos rentables y depósitos.

— Activos rentables, depósitos y operaciones que generan comisiones.

— Activos rentables, depósitos y operaciones con tarjeta en cajeros automáticos.

— Activos rentables, depósitos y operaciones con tarjeta en terminales en puntos de venta.

En estas cuatro definiciones, las operaciones con tarjeta reflejan la actividad de cooperación tecnológica para la que, teóricamente, es precisa una determinada escala de operaciones. Las operaciones que generan comisiones se calculan a partir del valor que generan los activos que producen comisiones más allá de la actividad típica de captación de depósitos y generación de crédito. En la función de costes Fourier Flexible se consideran como *inputs* los depósitos, los empleados y el capital físico, incorporando sus respectivos costes unitarios (w_j).

A partir de las diferentes combinaciones productivas, se definen las economías de escala de radio (*RSE*) como la suma de las elasticidades de los costes (C) a los cambios en los productos, manteniendo la composición productiva constante ($\bar{y}$) para un vector dado de precios de los factores ($\bar{w}$):

$$RSE = S(y, w) = \sum_{i=1}^{m+n} \frac{\partial C(\bar{y}, \bar{w})}{\partial y_i} \qquad [1]$$

De este modo, habrá economías de escala en costes cuando $RSE < 1$ y deseconomías de escala en costes cuando $RSE > 1$.

Junto a estas estimaciones, la inclusión de las operaciones con tarjeta permite realizar una distinción adicional entre las operaciones realizadas en cajeros o terminales en punto de venta con tarjetas propias de cada entidad o con tarjetas de otras entidades. Al sustraer las operaciones realizadas con tarjetas de otras entidades del valor de las transacciones en la función de costes, se puede aproximar el cambio en las economías de escala derivado de (eliminar) las externalidades de red.

4. Competencia, diversidad institucional y cooperación tecnológica: análisis de las desviaciones en precios

La respuesta a las preguntas *b)* y *c)* señaladas en los objetivos empíricos de este apartado requieren una metodología adicional que permita aproximar

los efectos de la diversidad institucional y la cooperación tecnológica sobre el poder de mercado. Para ello, se proponen dos tipos de análisis en el ámbito de la metodología de la nueva organización industrial empírica. El primero consiste en la aproximación de una relación de una función inversa de demanda, en la que los precios de los activos bancarios se explican a partir de un conjunto de factores que incluyen la diversidad institucional y los efectos de red de la cooperación tecnológica como variables de control. En particular, para reflejar estos efectos, el primer paso consiste en distinguir dos tipos de precios:

— El precio de los activos rentables, definido como el cociente entre los ingresos (financieros y por otros productos ordinarios) y los activos rentables de la entidad.

— El precio de las operaciones con tarjeta de pago, definido como el cociente de los ingresos por operaciones con tarjetas de pago y el valor de estas operaciones (tanto en cajeros como en terminales en puntos de venta).

La estimación de la ecuación de precios se realiza mediante datos de panel, con una aproximación lineal en la que se incluyen como variables explicativas de los precios las siguientes:

— *Rentabilidad Bolsa valores*, como «precio» relativo de un activo alternativo al bancario. Se emplea la rentabilidad media en el año de la Bolsa de Madrid.

— *Eficiencia operativa*, definida como la ratio «costes operativos/margen ordinario». Esta variable se introduce con signo negativo para expresar eficiencia en lugar de ineficiencia.

— *PIB regional*, definido como el PIB medio en las regiones donde actúa la entidad, ponderando mediante el número de oficinas en cada región.

— *Diversidad institucional*, definida como cociente entre los activos de las cajas de ahorros en las regiones donde actúa la entidad y la suma de los activos de bancos y cajas en esas regiones.

— *Crecimiento de oficinas en la región*, como aproximación del grado de apertura y contestabilidad del mercado.

— *Tamaño del mercado*, como variable de control, definida como el total de activos bancarios en el territorio donde actúa la entidad.

— *Crecimiento tarjetas mercado* X *cajeros propios*, aproximando los efectos directos de red derivados de la red de cajeros automáticos.

— *Crecimiento tarjetas propias* X *cajeros ajenos*, aproximando los efectos indirectos de red (uso de cajeros de competidores) derivados de la red de cajeros automáticos.

— *Crecimiento tarjetas mercado* X *TPV propios*, aproximando los efectos directos de red derivados de la red de terminales propias en puntos de venta (TPV).

— *Crecimiento tarjetas propias* X *TPV ajenos*, aproximando los efectos indirectos de red derivados de la red de terminales ajenas en puntos de venta (TPV).

A partir de esta ecuación básica, se realiza una estimación de los determinantes básicos de los precios de los activos en función de variables de entidad, de mercado, de control, de diversidad institucional y de las economías de red. Sin embargo, para mostrar los efectos de estos indicadores sobre el comportamiento competitivo, este análisis se completa con una estimación de los determinantes de las desviaciones de estos precios respecto a los niveles de competencia perfecta. Para ello, se emplea el indicador *mark-up* de Bresnahan (1982) y Lau (1982). Con este indicador se estima la medida en que los ingresos marginales percibidos se desvían de la curva de demanda. El objetivo empírico es la estimación del parámetro $-\lambda$, que aproxima en qué medida se desvían las cantidades localmente del nivel de producción competitivo. Esta aproximación comprende la estimación simultánea de dos relaciones, una de demanda y otra de oferta. La función de demanda se especifica de forma similar a la ecuación lineal expresada anteriormente como:

$$y_{it} = a_0 + a_1 p_{it} + a_2 PIB_t + a_3 p_{it} z_t + a_4 Z_t + \\ + a_5 p_{it} PIB_t + a_6 PIB_t Z_t + \mu_i + e_{it} \qquad [2]$$

En la ecuación [2], y_{it} representa la cantidad demandada de *output* de la entidad *i* en el período *t*, y p_{it} sus precios. Se incluye una variable exógena que viene dada por el $PIB_t \cdot Z_t$ es otra variable exógena que representa el precio de un activo sustitutivo de los activos bancarios, para lo que se empleó la rentabilidad media de la Bolsa de Madrid. Se incluyen varios términos de interacción entre estas variables para aproximar la curvatura de la función de de-

manda. La ecuación incorpora, asimismo, efectos fijos (μ_i) y un término de error (e_{it}).

La ecuación de oferta precisa de la definición de una función de coste marginal, para lo que se emplea una función Fourier Flexible idéntica a la definida previamente. Asumiendo que las entidades bancarias son maximizadoras de beneficios y precio-aceptantes en el mercado de factores, la relación de oferta se define como:

$$p_{it} = -\lambda y_{it} / (a_1 + a_3 Z_t + a_5 S_t) + \\ + \delta_1 \sum \partial C / \partial Q_{\delta i} + \mu_t + \varepsilon_{it} \quad [3]$$

donde C es la función de costes Fourier Flexible. Para la estimación se emplean mínimos cuadrados no lineales con efectos fijos. La desviación de los precios respecto al nivel de competencia perfecta se estima como $-\lambda$ y ($\partial y/\partial p$). El procedimiento implica la estimación simultánea de las ecuaciones [2] y [3].

Con esta estimación se obtiene una aproximación de la desviación media en precios (respecto a la competencia perfecta) en cada entidad. Su comparación temporal por tipos de entidades permite apreciar si existen diferencias en el comportamiento competitivo de los distintos grupos y, en general, cuál es la evolución del poder de mercado.

Una vez obtenidos estos indicadores de competencia, el análisis empírico se completa con una estimación de corte transversal de los determinantes de estas desviaciones, incluyendo los mismos regresores empleados en la función de precios original señalada anteriormente. El objetivo es identificar el impacto de la diversidad institucional y de los efectos de red sobre el comportamiento competitivo de las entidades bancarias españolas.

IV. RESULTADOS

1. Economías de escala: evidencia de los efectos de la cooperación

El cuadro n.º 2 muestra los resultados del análisis de las economías de escala en el sector bancario español. Cuando se consideran los *outputs* de la actividad típica (activos rentables y depósitos), estas economías ascienden al 5 por 100, lo que implica que un incremento del *output* del 10 por 100 reduciría los costes en un 0,5 por 100. Si a esta combinación de servicios se le suman las operaciones que generan comisiones, las economías aumentan hasta el 7 por 100, lo que indica que actividades como los fondos de inversión y otras operaciones típicas de *brokerage*, para las que se precisa una cooperación en muchos casos (y cierta escala de operaciones), tienen un mayor potencial de ganancias de eficien-

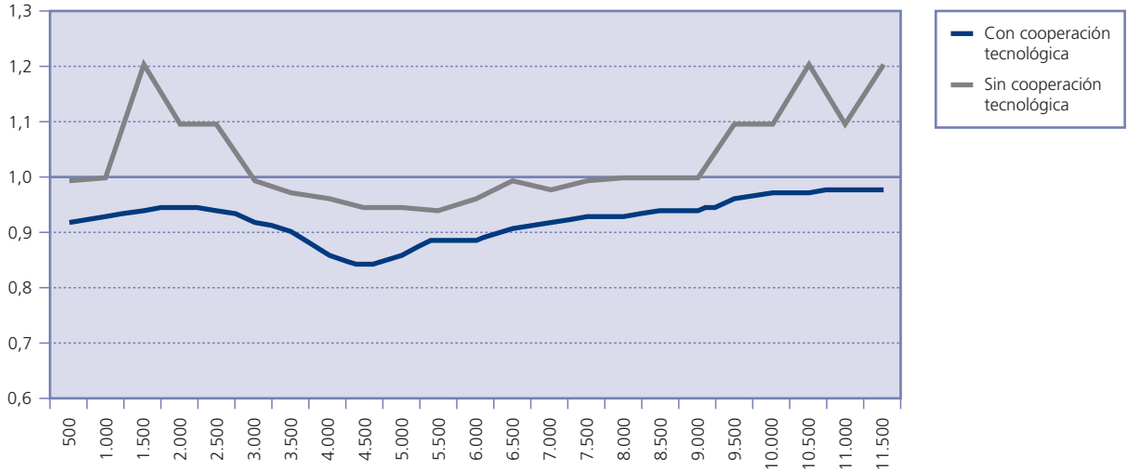
CUADRO N.º 2

ECONOMÍAS DE ESCALA EN EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL POR TIPOS DE ACTIVIDAD (1993-2005)

	TIPOS DE ACTIVIDAD			
	Activos rentables y depósitos	*Activos rentables, depósitos y operaciones que generan comisiones*	*Activos rentables, depósitos y operaciones en cajeros automáticos*	*Activos rentables, depósitos y operaciones en comercios con TPV*
Tamaño (activos totales) millones de euros:				
0-3.000	0,97	0,96	0,91	0,90
3.000-9.000	0,92	0,90	0,86	0,84
> 9.000	0,96	0,94	0,94	0,92
Especialización				
Bancos	0,95	0,93	0,90	0,88
Cajas de ahorros	0,96	0,96	0,93	0,91
Entidades multimercado	0,92	0,90	0,88	0,87
Entidades regionales (media de la estimación regional por mercados)	0,97	0,96	0,94	0,93
Muestra total	**0,95**	**0,93**	**0,91**	**0,90**

Nota: El intervalo de confianza al 5 por 100 para el estimador de economía de escala de radio obtenido mediante remuestreo (*bootstrap*) indica que este estimador es significativamente distinto de 1.

GRÁFICO 1
ECONOMÍAS DE ESCALA Y DIMENSIÓN EN LAS OPERACIONES CON TARJETA EN PUNTOS DE VENTA: EFECTO DE LA COOPERACIÓN TECNOLÓGICA EN LAS CAJAS DE AHORROS



Fuente: Estimaciones de los autores.

cia derivadas de la escala. Estas ganancias aumentan de forma más significativa, en consonancia con las predicciones, cuando lo que se consideran son las operaciones con tarjeta en cajeros automáticos y TPV, llegando hasta el 9-10 por 100.

Cuando el análisis se realiza en función de la dimensión, se observa que estas ganancias son más palpables para las entidades de tamaño medio y, por lo tanto, existe un incentivo para las entidades de menor dimensión para tratar de conseguir una mayor escala a la que, en algunos de estos servicios, difícilmente podrían acceder sin la cooperación que requiere el establecimiento de redes. Así se manifiesta, asimismo, cuando se observa que, a pesar de que existen pocas diferencias entre bancos y cajas, existe una ventaja derivada de la escala de operaciones en las entidades multimercado respecto a las entidades regionales.

El gráfico 1 muestra los efectos netos de la cooperación tecnológica sobre las economías de escala en costes mediante una simulación en la que, para diferentes tamaños (eje horizontal en millones de euros), se muestran las economías de escala con cooperación tecnológica y sin cooperación tecnológica (eliminando las operaciones que se generan con tarjetas propias en cajeros y TPV ajenos) en el caso de las cajas de ahorros (6). Este gráfico pone de manifiesto cómo la mayor parte de los incentivos de economías de escala desaparecen si no se incluyen los efectos de la cooperación.

2. Diferencias competitivas, diversidad institucional y cooperación: evidencia para los grupos institucionales

En el cuadro n.º 3 se estiman las ecuaciones que reflejan el efecto, sobre los precios de los activos bancarios, de la diversidad institucional y de la cooperación, una vez que un conjunto de factores a escala de entidad y de entorno han sido controlados. Todas las variables explicativas se expresan en logaritmos, por lo que los parámetros estimados aproximan cambios marginales en las variables.

Entre las variables de control cabe destacar, como rasgo común, que la rentabilidad de la Bolsa de valores presenta el valor esperado (negativo) como activo sustitutivo de los servicios bancarios en la ecuación de activos rentables. Por otro lado, la eficiencia operativa tiene un efecto negativo y significativo sobre los precios, sugiriendo que aquellas entidades que mejor gestionan sus costes ofrecen, asimismo, los precios más reducidos. Este efecto es especial-

CUADRO N.º 3

DEMANDA DE SERVICIOS BANCARIOS, DIVERSIDAD INSTITUCIONAL Y COOPERACIÓN TECNOLÓGICA
Estimaciones de panel con efectos fijos. Errores típicos entre paréntesis

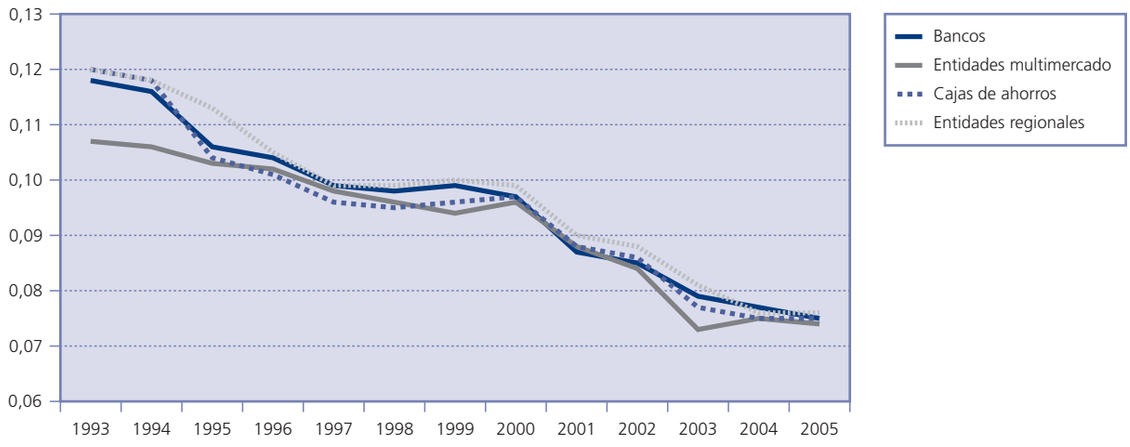
	BANCOS		*CAJAS DE AHORROS*		*ENTIDADES MULTIMERCADO*		*ENTIDADES REGIONALES (MEDIA DE LA ESTIMACIÓN REGIONAL POR MERCADOS)*	
	Precio activos rentables	*Precio operaciones con tarjeta*	*Precio activos rentables*	*Precio operaciones con tarjeta*	*Precio activos rentables*	*Precio operaciones con tarjeta*	*Precio activos rentables*	*Precio operaciones con tarjeta*
Rentabilidad Bolsa valores	-0,042* (0,03)	-0,048 (0,04)	-0,061* (0,02)	-0,053 (0,02)	-0,020** (0,01)	0,021 (0,02)	-0,051 (0,02)	-0,009 (0,01)
Eficiencia operativa	-0,094** (0,02)	-0,073** (0,01)	-0,101** (0,02)	-0,067** (0,01)	-0,044** (0,03)	-0,034* (0,01)	-0,164** (0,02)	-0,097** (0,01)
PIB regional	0,001* (0,01)	0,001* (0,01)	0,002* (0,01)	0,001* (0,01)	0,001** (0,01)	0,001** (0,01)	0,001** (0,01)	0,001* (0,01)
Diversidad institucional	-0,083** (0,01)	-0,019** (0,01)	-0,114** (0,01)	-0,024** (0,01)	-0,159** (0,02)	-0,113** (0,02)	-0,147** (0,01)	-0,038** (0,01)
Crecimiento de oficinas en la región	-0,112** (0,01)	—	-0,129** (0,02)	—	-0,103* (0,02)	—	-0,163** (0,02)	—
Tamaño del mercado (activos totales mercado)	-0,081 (0,01)	0,004 (0,02)	-0,014 (0,01)	0,011 (0,03)	-0,006 (0,02)	0,016 (0,01)	-0,017 (0,01)	0,026 (0,03)
Crecimiento tarjetas mercado X cajeros propios	—	0,014 (0,02)	—	-0,007** (0,03)	—	-0,022* (0,03)	—	0,007 (0,03)
Crecimiento tarjetas propias X cajeros ajenos	—	-0,026* (0,04)	—	-0,088** (0,03)	—	-0,046* (0,03)	—	-0,092** (0,03)
Crecimiento tarjetas mercado X TPV propios	—	-0,036** (0,03)	—	-0,067** (0,03)	—	-0,051** (0,04)	—	-0,084** (0,02)
Crecimiento tarjetas propias X TPV ajenos	—	-0,091* (0,02)	—	-0,112** (0,01)	—	-0,096* (0,01)	—	-0,137** (0,01)
R^2	0,77	0,86	0,82	0,89	0,80	0,87	0,85	0,88

* Estadísticamente significativo al 5 por 100.
** Estadísticamente significativo al 1 por 100.

mente destacado en el caso de las entidades regionales, donde se estima que la reducción en el precio de los activos totales puede ser de hasta 0,164 puntos porcentuales por cada punto porcentual de mejora en la ratio de eficiencia.

En cuanto al efecto de la diversidad institucional, resulta destacable su impacto negativo y significativo sobre los precios, lo que sugiere la existencia de condiciones más competitivas allí donde existe una mayor presencia de cajas de ahorros. Este efecto es

GRÁFICO 2
PODER DE MERCADO: EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS DESVIACIONES EN PRECIOS



Fuente: Estimaciones de los autores.

particularmente elevado en el caso de las entidades multimercado, lo que indica que la contestabilidad local, con la entrada de las cajas de ahorros en numerosos mercados, ha ejercido una presión competitiva sobre las entidades multimercado. Este argumento se refuerza al comprobar el impacto negativo y significativo del aumento del número de oficinas sobre los precios en las regiones donde opera la entidad, lo que indica un impacto positivo de la proliferación de competidores sobre las condiciones de precio. Finalmente, en lo que respecta a los precios por el uso de tarjetas de pago, cabe asimismo destacar la reducción estimada significativa que sobre aquéllos producen los efectos directos e indirectos de red, tanto en el uso de cajeros como de terminales en puntos de venta, lo que redunda en los beneficios de la cooperación tecnológica sobre las condiciones de acceso a los servicios bancarios.

El gráfico 2 muestra la evolución temporal de las desviaciones en precios (de los activos rentables) respecto a los niveles de competencia perfecta entre 1993 y 2005 en bancos, cajas de ahorros, entidades multimercado y entidades regionales. Para ello, se emplea el indicador *mark-up* (en precios) de Bresnahan-Lau. Dos son las conclusiones que se pueden extraer, principalmente, de este análisis: 1) se han reducido significativamente estas desviaciones, lo que muestra una importante intensificación competitiva en el sector; 2) se han reducido de forma considerable las diferencias entre los grupos institucionales, lo que sugiere que las presiones competitivas han sido generalizadas, quedando, en este contexto, poco margen para la coordinación de precios entre esos grupos institucionales, con independencia del nivel de cooperación que se estime para cada uno de ellos.

Como ejercicio de robustez de los resultados obtenidos, el cuadro n.º 4 replica las estimaciones del cuadro n.º 3, si bien, en este caso, en lugar de los niveles de precios, se emplea la estimación de las desviaciones de precios de Bresnahan-Lau como indicador de competencia a escala de entidad. Al disponerse de un indicador para todo el período, se realiza una estimación de corte transversal mediante mínimos cuadrados ordinarios, empleando la media de las variables explicativas en los trece períodos analizados como regresores. Los resultados son similares a los obtenidos en el cuadro n.º 3, e inciden en el efecto positivo y significativo de la diversidad institucional y de las externalidades de red (cooperación tecnológica) sobre la competencia, reduciendo las desviaciones de los precios respecto a los niveles de competencia perfecta.

V. CONCLUSIONES

Los mercados financieros minoristas bancarios ocupan un lugar destacado en la agenda regulatoria que pretende impulsar el proceso de integración

CUADRO N.º 4

PODER DE MERCADO: EFECTOS DE LA CONTESTABILIDAD, LA DIVERSIDAD INSTITUCIONAL Y LA COOPERACIÓN TECNOLÓGICA
Estimaciones con mínimos cuadrados ordinarios de la desviación en los precios de los diferentes activos señalados.
Las variables explicativas se expresan en promedio de los trece años considerados. Errores típicos entre paréntesis

DESVIACIONES EN PRECIOS RESPECTO A LOS NIVELES COMPETITIVOS	*BANCOS*		*CAJAS DE AHORROS*		*ENTIDADES MULTIMERCADO*		*ENTIDADES REGIONALES (MEDIA DE LA ESTIMACIÓN REGIONAL POR MERCADOS)*	
	Activos rentables	*Operaciones con tarjeta*	*Activos rentables*	*Operaciones con tarjeta*	*Activos rentables*	*Operaciones con tarjeta*	*Activos rentables*	*Operaciones con tarjeta*
Eficiencia operativa	0,052** (0,03)	0,006* (0,05)	0,026** (0,02)	0,001 (0,02)	0,041** (0,03)	0,007 (0,05)	0,033** (0,03)	0,001 (0,04)
PIB regional	-0,001** (0,02)	-0,001** (0,04)	-0,001** (0,02)	-0,001** (0,02)	-0,001** (0,03)	-0,001** (0,03)	-0,001* (0,02)	-0,001** (0,02)
Diversidad institucional	-0,096** (0,04)	-0,077** (0,03)	-0,032** (0,02)	-0,061** (0,02)	-0,112** (0,03)	-0,098** (0,03)	-0,019** (0,04)	-0,017* (0,04)
Crecimiento de las oficinas en la región	-0,088* (0,03)	—	-0,071** (0,02)	—	-0,063* (0,02)	—	-0,071** (0,03)	—
Tamaño de mercado (activos totales del mercado)	0,063 (0,03)	-0,029* (0,02)	0,007 (0,04)	-0,014 (0,02)	0,024 (0,03)	-0,016 (0,04)	0,028 (0,02)	-0,010 (0,02)
Cobertura bancaria (habitantes/ oficina)	-0,029* (0,05)	-0,016* (0,04)	-0,033** (0,02)	-0,068* (0,03)	-0,016** (0,05)	-0,013 (0,03)	-0,089** (0,03)	-0,046** (0,04)
Crecimiento tarjetas mercado X cajeros propios	—	0,021 (0,04)	—	-0,020* (0,05)	—	0,071 (0,03)	—	-0,011* (0,03)
Crecimiento tarjetas propias X cajeros ajenos	—	-0,056** (0,02)	—	-0,079** (0,02)	—	-0,038** (0,02)	—	-0,083** (0,02)
Crecimiento tarjetas mercado X TPV propios	—	-0,034* (0,01)	—	-0,088* (0,01)	—	-0,022* (0,01)	—	-0,091* (0,01)
Crecimiento tarjetas propias X TPV ajenos	—	-0,028** (0,02)	—	-0,052** (0,02)	—	-0,011** (0,03)	—	-0,078** (0,02)
R^2	0,81	0,86	0,84	0,89	0,87	0,91	0,85	0,89

* Estadísticamente significativo al 5 por 100.
** Estadísticamente significativo al 1 por 100.

financiera en Europa en los próximos años. Entre el amplio conjunto de factores analizados por parte de la Comisión Europea, desde políticas de precios hasta diferencias en la movilidad geográfica de clientes, dos de los rasgos característicos de buena parte de los sectores bancarios europeos —la diversidad institucional y las políticas de cooperación— han concentrado gran parte del debate reciente.

Estos dos aspectos, sin embargo, no han sido explorados en buena medida en la literatura bancaria, y muchas de sus implicaciones sobre el bienestar deben, aún, ser identificadas de forma apropiada mediante datos y herramientas metodológicas suficientemente detalladas y precisas. En este artículo, se trata de arrojar algo de luz sobre estos aspectos (diversidad y cooperación) y sobre su incidencia en la competencia bancaria minorista. En este contexto, no resulta sorprendente que estos dos factores —cooperación y diversidad— se analicen de forma conjunta porque es una cierta regularidad empírica frecuente que la mayor parte de los acuerdos de cooperación técnica y de soporte operativo en los mercados bancarios europeos produzcan efectos transversales y, por lo tanto, impliquen una diversidad de intermediarios financieros en muchos de estos mercados, efectos transversales entre los mismos y mayor contestabilidad.

Desde una perspectiva teórica, resulta necesario, en primer lugar, llamar la atención sobre las propias diferencias que, conceptual y analíticamente, existen entre cooperación y colusión. El análisis desarrollado en este artículo permite afirmar que existe un amplio abanico de situaciones que sugieren que la cooperación bancaria es pro-competitiva, al favorecer la concurrencia en los mercados y el propio desarrollo de éstos, mientras que la colusión implica el ejercicio de poder de monopolio o la existencia de políticas de coordinación anti-competitivas.

Con objeto de contrastar algunas de las principales relaciones entre cooperación, diversidad institucional y competencia, el análisis se completa con un estudio empírico de algunas de las más importantes dimensiones en que se manifiestan estas relaciones. Para ello, se consideran como hipótesis contrastables dos de los aspectos institucionales que han centrado gran parte del debate reciente: 1) el alcance competitivo (o no) de la cooperación tecnológica; 2) las diferencias entre las entidades que operan en un entorno territorial regional y las que operan en un contexto multimercado. Los resultados obtenidos muestran que la explotación de las economías de escala supone un argumento fundamental para propiciar la cooperación tecnológica, sobre todo en las entidades que actúan de forma prioritaria en un ámbito geográfico regional. Asimismo, se encuentra evidencia de que tanto los niveles de precios como las desviaciones de éstos respecto a los niveles competitivos se encuentran negativamente correlacionados tanto con la diversidad institucional como con la cooperación tecnológica y los efectos de red que de ésta se derivan. En este punto, el aumento de la contestabilidad de los mercados que supone la expansión de las oficinas, especialmente de las cajas a escala local, parece implicar también uno de los elementos más efectivos a favor de la competencia.

En nuestra opinión, estos resultados invitan a reflexionar sobre el valor añadido que supone la diversidad institucional. Asimismo, se ha podido comprobar que la cooperación puede coexistir con la competencia, e incluso impulsarla, en los mercados bancarios minoristas.

NOTAS

(1) COMÍN (2007) realiza un análisis histórico de este modelo de competencia en las cajas de ahorros europeas.

(2) De modo que al objetivo de maximización de beneficios se le pueden aplicar diferentes restricciones en función de que su estructura de propiedad incluya, asimismo, objetivos sociales, como es el caso de las cajas de ahorros en muchos países europeos.

(3) No resulta sorprendente, en este sentido, la considerable atención que a este mercado presta la Comisión Europea en su *Informe final sobre el mercado bancario minorista en Europa*.

(4) No se dispone de la misma información sobre operaciones con tarjeta, cajeros automáticos y terminales en punto de venta en el caso de las cooperativas.

(5) Se emplea una especificación Fourier Flexible similar a la empleada en el análisis de economías de escala en el sector bancario español de CARBÓ y RODRÍGUEZ (2005).

(6) No se dispone del mismo nivel de desagregación en la información para los bancos.

BIBLIOGRAFÍA

BANCO CENTRAL EUROPEO (2007), «EU bank structures», *ECB Occasional Papers*, octubre.

BORDIGNON, M., y BRUSCO, S. (2006), «On enhanced cooperation», *Journal of Public Economics*, 90: 2063-2090.

BRANDENBURGER, A. M., y NALEBUFF, B. J. (1995), «The right game: use game theory to shape strategy», *Harvard Business Review*, julio/agosto: 57-71.

BRESNAHAN, T. F. (1982), «The oligopoly solution identified», *Economic Letters*, 10: 87-92.

BROUSSEAU, E., y PENARD, T. (2007), «The economics of digital business models», *Review of Network Economics*, 6: 81-114.

CARBÓ, S., y RODRÍGUEZ, F. (2005), «Operaciones fuera de balance y economías de escala en el sector bancario español», *Investigaciones Económicas*, 29: 389-434.

CARBÓ, S.; RODRÍGUEZ, F., y UDELL, G. F. (2006), «Bank market power and SME financing constraints», FUNCAS, *Documento de Trabajo 237*, Madrid.

COMÍN, F. (2007), «The Spanish savings banks and the competitive cooperation model (1928-2002)», *Working Papers in Economic History*, WP07/09, Universidad Carlos III de Madrid.

DELGADO, J.; SALAS, V., y SAURINA, J. (2007), «Joint sice and ownership specialization in the bank lending», *Journal of Banking and Finance*, 31: 3563-3572.

DERMINE, J. (2006), «European banking integration: Don't put the cart before the horse», *Financial Institutions, Markets and Money*, 15: 57-106.

GANS, J., y KING, S. P. (2003), «The neutrality of interchange fees in payment systems», *Review of Network Economics*, 2: 125-145.

KATZ, M., y SHAPIRO, C. (1999), «Antitrust in software markets», en KATZ y SHAPIRO (eds.), *Competition, Convergence, and the Microsoft Monopoly*, Kluwer, Londres, Reino Unido.

LAFFONT, J. J. (2003), «Collusion and group lending with adverse selection», *Journal of Development Economics*, 70: 329-348.

LAU, L. (1982), «On identifying the degree of competitiveness from industry, price and output data», *Economic Letters*, 10: 93-99.

MENDES, V., y REBELO, J. (2003), «Structure and Perfomance in the Portuguese Banking Industry in the Nineties», *Portuguese Economic Journal*, 2: 53-68.

MINI, F. (2001), «The role of incentives for opening monopoly markets: comparing GTE and BOC cooperation with local entrants», *Journal of Industrial Economics*, 49: 379-414.

MIRAVETE, E., y PERNÍAS, J. (2006), «Innovation complementarity and scale of production», *Journal of Industrial Economics*, 54: 1-29.

ONGENA, S., y SMITH, D. G. (2001), «The duration of bank relationships», *Journal of Financial Economics*, 61: 449-475.

PADULA, G., y DAGNINO, G. B. (2007), «Untangling the rise of coopetition: The intrusion of competition in a cooperative game structure», *International Studies of Management and Organization*, 37: 32-52.

PETERSEN, M., y RAJAN, R. G. (1995), «The effect of credit market competition on lending relationships», *Quarterly Journal of Economics*, 110: 407-443.

PRESCOTT, E. (2007), «Competitive cooperation», *The Wall Street Journal*, 15 de febrero de 2007: 14.

ROCHET, J. C., y TIROLE, J. (2002), «Cooperation among competitors: Some economics of payment card associations», *RAND Journal of Economics*, 33: 1-22.

— (2003), «Platform competition in two-sided markets», *Journal of European Economic Association*, 1: 990-1029.

— (2004), «Two-sided markets: An overview», mimeo, IDEI, *University of Toulouse, Working Papers*.

— (2006), «Two-sided markets: A progress report», mimeo, IDEI, *University of Toulouse, Working papers*.

SCHMALENSEE, R. (1989), «A inter-industry studies of structure and performance», en SCHMALENSEE, R. y WILLIG, R. D. (eds.), *Handbook of Industrial Organisation*, 2, North-Holland, Amsterdam: 951-1009.

— (2002), «Payment systems and interchange fees», *Journal of Industrial Economics*, 50: 103-122.

STAVINS, J., y GOWRISANKARAN, G. (2004), «Network externalities and technology adoption: Lessons from electronic payments», *RAND Journal of Economics*, 35: 260-276.

TIROLE, J. (2002), *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press: 209-238.

WALLEY, K. (2007), «Coopetition: An introduction to the subject and an agenda for research», *International Studies of Management and Organization*, 37: 3-10.

WINTON, A. (1997), «Competition among financial intermediaries when diversification matters», *Journal of Financial Intermediation*, 14: 13-57.

WRIGHT, J. (2005), *Why do firms accept credit cards?*, mimeografía, University of Auckland.

ZARUTSKIE, R. (2007), «Evidence on the effects of bank competition on firm borrowing and investment», *Journal of Financial Economics*, 81: 503-537.

LA REESTRUCTURACIÓN DE LA RED DE OFICINAS EN EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL: 1995-2005

Lucio FUENTELSAZ
Jaime GÓMEZ
Sergio PALOMAS
Universidad de Zaragoza

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución en la red de oficinas en el sector bancario español. Salvo algunas excepciones, la mayor parte de los estudios realizados hasta el momento se han centrado en el análisis de los cambios en dicha red desde un punto de vista agregado (a escala nacional o provincial) y prestando especial atención a la expansión de las cajas y las cooperativas de crédito. Nuestra aproximación es distinta, ya que la base de datos con la que contamos nos permite tener información más detallada de las aperturas y cierres. En consecuencia y, a diferencia de otros trabajos previos que tienden a centrarse en el fenómeno de los cambios netos en el número de oficinas por provincia, nuestro estudio analiza las aperturas y cierres por separado, utilizando el municipio como unidad de análisis, de lo que se derivan algunos resultados de interés.

Palabras clave: sector bancario, red de oficinas, bancos, cajas, cooperativas.

Abstract

The aim of this study is to examine the evolution of the branch network in the Spanish banking sector. Apart from a few exceptions, the bulk of the studies carried out to date have focused on the analysis of the changes in this network from an aggregate point of view (at a national or provincial level) and paying special attention to the expansion of the savings banks and credit cooperatives. Our approach is different, as the data base that we have at our disposal provides us with more detailed information of the openings and closures. As a result and unlike other previous studies which tend to focus more on the phenomenon of the net changes in the number of branches per province, our study examines openings and closures separately, using the municipality as the unit of analysis, which gives rise to some results of interest.

Key words: banking sector, branch network, banks, savings banks, cooperatives.

JEL classification: G21.

I. INTRODUCCIÓN (*)

Si bien hace dos décadas, se argumentaba que la banca española podía estar sobredimensionada, la evolución al alza de la red de oficinas del conjunto de bancos, cajas y cooperativas ha refutado esta afirmación y se ha convertido en uno de los fenómenos más relevantes dentro del sector. Téngase en cuenta que, mientras en muchos países de nuestro entorno se ha producido una disminución en el número de oficinas o, a lo sumo, el aumento ha sido moderado, el fuerte incremento registrado en España ha despertado enorme interés tanto en medios académicos como en la prensa económica (1). Dentro del ámbito académico, el tema se ha abordado desde distintas perspectivas. Por ejemplo, Fuentelsaz y Gómez (2001) analizan los determinantes de la entrada de las cajas de ahorros españolas en nuevos mercados; De Juan (2005, 2006) estudia el efecto de la apertura de sucursales sobre la competencia en los mercados locales, y otros autores se han centrado en las consecuencias del incremento del grado de competencia multimercado (Fuentelsaz y Gómez, 2006) o de la expansión geográfica sobre la productividad (Illueca, Pastor y Tortosa-Ausina, 2005).

El objetivo de este trabajo es mostrar nuevos datos sobre el proceso de reestructuración de la red de oficinas en el sector bancario español. Hasta la fecha, y con escasas excepciones (véanse, por ejemplo, los trabajos de De Juan, 2005, 2006), los análisis realizados se han desarrollado desde un punto de vista agregado, utilizando, a lo sumo, datos que describen la distribución de las oficinas de las cajas de ahorros, los bancos y las cooperativas de crédito a escala provincial. Si bien estos estudios nos han permitido extraer conclusiones importantes acerca del proceso de expansión que ha tenido lugar en la industria en los últimos veinte años, también es cierto que su carácter agregado ha podido ocultar algunos aspectos relevantes. En concreto, la utilización de la distribución provincial del número de oficinas por entidad podría haber provocado la compensación de las aperturas y cierres de oficinas que una entidad hubiera realizado en una misma provincia y año, de modo que la cifra resultante podría quedar infravalorada, en la medida en ésta habría sido el reflejo de los movimientos netos (aperturas menos cierres).

Para tratar de superar esta dificultad impuesta por los datos, el análisis descriptivo que se ofrece en este trabajo utiliza la información publicada por la editorial Maestre-Edibán en su publicación anual *Guía de la banca, cooperativas de crédito y cajas de ahorro*. La ventaja que posee esta base de datos frente a otras fuentes tra-

dicionales (Banco de España, CSB, CECA y UNACC) es que permite conocer la localización exacta de cada una de las oficinas operativas en España en un año dado, lo que facilita el análisis de las aperturas y los cierres con mayor detalle. De este modo, frente a la práctica habitual de analizar los movimientos producidos en cincuenta mercados provinciales, nuestra aproximación permite evaluar la actividad que ha tenido lugar en los más de 8.000 mercados municipales que componen el territorio español, pues si bien es cierto que muchos de ellos, debido a su reducido tamaño, carecen de oficinas bancarias, en más de 4.500 existe, al menos, una oficina (2).

Con el fin de alcanzar el objetivo apuntado, el trabajo se estructura como sigue. En primer lugar (apartado II), se evalúa la evolución del número de oficinas por intermediario financiero entre los años 1995 y 2005, así como el número de entradas y salidas que se han producido en dicho período. La comparación entre las dos aproximaciones mencionadas nos lleva a concluir que los cambios en la red de oficinas del sector bancario han sido mucho más importantes de lo que cabía deducir a la vista de los datos agregados. El apartado III extiende el análisis anterior, centrándose en el estudio individualizado del comportamiento de las empresas que componen el sector. De forma similar, el estudio de los cierres y las aperturas de oficinas, así como el proceso de entrada y salida en los diferentes mercados, permite poner de manifiesto la gran heterogeneidad en las estrategias desarrolladas, incluso entre empresas con comportamientos aparentemente similares a la luz de los datos agregados. A continuación, el apartado IV se centra en el estudio de las aperturas, los cierres, las entradas y las salidas en función del tamaño del núcleo de población. Finalmente, el trabajo sintetiza (apartado V) las principales conclusiones que de él se derivan.

II. EL PROCESO DE APERTURA Y CIERRE DE OFICINAS EN LA BANCA ESPAÑOLA

El análisis de la evolución de la red de oficinas en el sector bancario ha sido una constante en los estudios que se han aproximado a las consecuencias de la desregulación en esta industria. Salvo algunas excepciones, y dadas las restricciones impuestas por los datos publicados en los anuarios de las distintas asociaciones de intermediarios, los trabajos que se han desarrollado han tomado como unidad de análisis la provincia. Si bien estas investigaciones han puesto de manifiesto la importancia de las transformaciones acaecidas, la dificultad para acceder a los datos a escala local ha podido ocultar parte del dinamismo del sector. Por ejemplo, en aquellos casos en los que una entidad hubiera abierto y cerrado oficinas en distintos municipios de una provincia, los datos agregados sólo nos proporcionarían información sobre el valor neto de dichos movimientos. En el supuesto de que el comportamiento de las entidades hubiera sido homogéneo (número de cierres muy superior al de aperturas, o al contrario) el problema de la utilización de los datos disponibles a escala provincial pudiera ser menor. Sin embargo, si se hubieran producido cierres y aperturas de forma simultánea por parte de una entidad en un mismo período de tiempo, la utilización de la información agregada podría ocultar el detalle de éstos.

El análisis que se desarrolla a lo largo de este trabajo toma como materia prima la información disponible en la *Guía de la banca, cooperativas de crédito y cajas de ahorro* (Maestre-Edibán). Esta base de datos nos ofrece la posibilidad de conocer la localización específica de todas las oficinas operativas en un año dado, con indicación de la empresa a la que pertenecen, lo que nos permite ser más precisos a la hora de detectar una apertura o un cierre. Dado que el objetivo de esta publicación no es, en principio, la realización de estudios de este tipo, su utilización exige tener en cuenta ciertas cautelas (3). Por ejemplo, los datos incluyen información sobre la localización de los departamentos internos de algunas entidades, en los que no se desarrollan actividades de banca al por menor, y que, por tanto, no consideramos en el análisis. Por otra parte, el gran volumen de datos a manejar (aproximadamente unas 50.000 observaciones por año) y la mayor homogeneidad de la información disponible para los períodos más recientes ha hecho que centremos nuestra atención en los diez últimos años. En particular, analizamos los cambios producidos entre los años 1995 y 2005, aunque en algunos casos también incluimos la información correspondiente al año 2000.

Con todas estas consideraciones en mente, el cuadro n.º 1 presenta información sobre la evolución de la red de oficinas en el sector bancario español para los años seleccionados. La sección A del cuadro analiza dicha evolución desde un punto de vista provincial, es decir, siguiendo la aproximación tradicionalmente empleada en la literatura. Esta información se completa con la que se presenta en la sección B, donde la unidad de análisis es el municipio. Si analizamos, como se ha hecho con cierta frecuencia, la variación en el número de oficinas entre dos

CUADRO N.º 1

CRECIMIENTO EN LA RED DE OFICINAS DEL SECTOR BANCARIO EN ESPAÑA

	Oficinas al principio del período (*)	*Oficinas al final del período (*)*	*Variación en número de oficinas (*)*	*Aperturas*	*Cierres*	*Total movimientos (aperturas + + cierres)*
A. ANÁLISIS DESDE UNA PERSPECTIVA PROVINCIAL						
1995-2005						
Bancos	16.822	14.482	-2.340	1.520	3.858	5.378
Cajas de ahorros	15.594	22.013	6.419	6.698	266	6.964
Cooperativas	3.064	4.652	1.588	1.604	16	1.620
Total	**35.480**	**41.147**	**5.667**	**9.822**	**4.140**	**13.962**
1995-2000						
Bancos	16.822	16.156	-666	1.035	1.699	2.734
Cajas de ahorros	15.594	18.903	3.309	3.528	219	3.747
Cooperativas	3.064	3.897	833	857	24	881
Total	**35.480**	**38.956**	**3.476**	**5.420**	**1.942**	**7.362**
2000-2005						
Bancos	16.156	14.482	-1.674	847	2.521	3.368
Cajas de ahorros	18.903	22.013	3.110	3.339	229	3.568
Cooperativas	3.897	4.652	755	818	63	881
Total	**38.956**	**41.147**	**2.191**	**5.004**	**2.813**	**7.817**
B. ANÁLISIS DESDE UNA PERSPECTIVA MUNICIPAL						
1995-2005						
Bancos	16.822	14.482	-2.340	2.034	4.374	6.408
Cajas de ahorros	15.594	22.013	6.419	7.050	631	7.681
Cooperativas	3.064	4.652	1.588	1.704	116	1.820
Total	**35.480**	**41.147**	**5.667**	**10.788**	**5.121**	**15.909**
1995-2000						
Bancos	16.822	16.156	-666	1.388	2.054	3.422
Cajas de ahorros	15.594	18.903	3.309	3.700	391	4.091
Cooperativas	3.064	3.897	833	903	70	973
Total	**35.480**	**38.956**	**3.476**	**5.991**	**2.515**	**8.486**
2000-2005						
Bancos	16.156	14.482	-1.674	1.168	2.842	4.010
Cajas de ahorros	18.903	22.013	3.110	3544	434	3.978
Cooperativas	3.897	4.652	755	895	140	1.035
Total	**38.956**	**41.147**	**2.191**	**5.607**	**3.416**	**9.023**

(*) Debe tenerse en cuenta que el número de oficinas que se recoge en estos datos difiere ligeramente del número total de oficinas en la medida en que, cuando se han producido absorciones de bancos por parte de cajas de ahorros, y con el fin de facilitar la comparación posterior, las oficinas se imputan desde el principio a la entidad absorbente. Evidentemente, el error que se comete al proceder de este modo es limitado (743 oficinas de bancos son *artificialmente* asignadas al grupo de las cajas en 1995).
Fuente: Elaboración propia a partir de Maestre-Edibán, *op. cit*.

períodos de tiempo dados concluimos, por ejemplo, que entre 1995 y 2005 la red crece en España en 5.667 sucursales. Se trata, sin duda, de un dinamismo importante dentro del sector bancario, ya que esta cifra por sí sola nos indica que casi un 16 por 100 de los actuales puntos de venta no existían hace apenas una década. En todo caso, algunos trabajos previos (Fuentelsaz y Gómez, 2005), han puesto de manifiesto la gran heterogeneidad que existe entre los diferentes tipos de intermediario: mientras que las cajas de ahorros incrementan su red en 6.419 oficinas (más del 40 por 100 de las que operan en la actualidad no estaban en funcionamiento en 1995) y las cooperativas casi en 1.600 (en torno a un tercio de su red tiene menos de diez años), los bancos han llevado a cabo un fuerte proceso de reestructuración, que se ha traducido en la desaparición de 2.340 agencias.

Un análisis más preciso de los cambios en la estructura de la red podría realizarse si aprovechamos el detalle de la información facilitada en sus anuarios por las dis-

tintas asociaciones que agrupan a los intermediarios financieros (CSB, CECA, UNACC), lo que permitiría conocer la variación en el número de oficinas (aperturas y cierres) de cada entidad a escala provincial. La sección A del cuadro n,º 1 muestra dicha variación en las tres columnas finales. Como se puede observar, la aproximación provincial nos permite concluir que el crecimiento total de la red en 5.667 oficinas es el resultado de la apertura de 9.822 sucursales y el cierre de 4.140 (es decir, un total de 13.962 movimientos). De nuevo, los datos vuelven a poner en evidencia las diferencias de comportamiento entre los distintos tipos de entidades: mientras que los bancos abren 1.520 oficinas y cierran 3.858, las aperturas (6.698) superan claramente a los cierres (266) en las cajas de ahorros y en las cooperativas (que abren 1.604 sucursales y cierran 16).

El problema que surge al utilizar los datos provinciales es que podemos estar compensando los movimientos producidos en aquellas provincias donde las entidades han seguido un comportamiento localmente diferenciado (*trasladando*, por ejemplo, oficinas de unos municipios a otros dentro de la misma provincia). Aunque las cifras agregadas son, sin duda, importantes, un análisis más detallado que tenga en cuenta los movimientos específicos habidos en cada municipio muestra una dinámica todavía más intensa que la que se desprende de las cifras agregadas que se presentan en la sección A del cuadro n.º 1. Así, de la observación de la sección B del mismo cuadro se deduce que el crecimiento neto que se ha producido en la red ha sido el resultado de la apertura de más de 10.700 oficinas y el cierre de más de 5.000. Es decir, que entre aperturas y cierres la red de oficinas ha experimentado cambios en 15.909 puntos de venta, aproximadamente un 45 por 100 del total de los existentes al principio del período. Estas cifras son especialmente relevantes en el caso de los bancos. Así, la mencionada reducción de la red de estos intermediarios (2.340 oficinas menos) se ha producido como consecuencia de la confluencia de dos fenómenos. Por una parte, en esta década se cierran más de 4.300 oficinas (aproximadamente una cuarta parte de las que existían en 1995), mientras que, en paralelo, se producen 2.034 nuevas aperturas. Ello hace que el total de *movimientos* (aperturas más cierres) supere los 6.400. Se trata, sin duda, de una cifra muy relevante que casi triplica la que se deriva de un análisis agregado, y más superficial, de los datos, y que muestra también un incremento importante respecto a la aproximación provincial.

Los cierres de oficinas son mucho menos frecuentes en las cajas de ahorros y en las cooperativas de crédito, lo que hace que las cifras agregadas reflejen con algo más de precisión la dinámica que tiene lugar en el sector. Las cajas únicamente cierran 631 de sus agencias originales, mientras que las cooperativas apenas llevan a cabo 116 cierres. A pesar de todo, se confirma que si se analiza únicamente el saldo neto o si evaluamos los movimientos tomando como unidad de análisis la provincia estamos omitiendo, al menos en parte, la importancia del proceso de reestructuración de la red de oficinas de los intermediarios financieros.

La conclusión de la comparación entre los datos que se recogen en las dos secciones del cuadro número 1, es que al agregar provincialmente se infravaloran las aperturas en algo más del 10 por 100, aunque las diferencias son mucho mayores en determinados tipos de intermediarios: mientras que en los bancos el sesgo se sitúa cerca del 35 por 100, en las cajas y cooperativas es sustancialmente inferior (aproximadamente el 5-6 por 100). Más importante es todavía el *error* cometido al estudiar los cierres, ya que, en promedio, se sitúa por encima del 20 por 100. En este caso, las desviaciones porcentuales son considerablemente mayores en las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, si bien es cierto que el reducido numero de cierres que llevan a cabo estos agentes nos debe conducir a analizar estas cifras con cierta cautela. A modo de ejemplo, se puede apuntar que, para todo el horizonte temporal considerado, las cooperativas sólo cierran 16 oficinas si el estudio se lleva a cabo en el ámbito provincial (frente a los 116 cierres cuando el desglose se realiza por municipios), por lo que cualquier pequeña variación en términos absolutos puede resultar porcentualmente muy importante (4).

Con el fin de estudiar si la variación en el número de oficinas se produce de forma regular en el tiempo o, por el contrario, se concentra en un período determinado, el horizonte considerado se divide en dos períodos de cinco años: 1995-2000 y 2000-2005. La principal conclusión que se deriva en este caso es que el proceso de aperturas es bastante regular en el tiempo, tanto si se consideran los datos agregados (casi 6.000 nuevas oficinas en el primer quinquenio y 5.600 en el segundo) como si se analizan por separado cada uno de los intermediarios. Sin embargo, los cierres son más frecuentes a partir del año 2000, debido fundamentalmente a que algunos bancos aceleran este proceso. En las cajas los patrones son similares; en

las cooperativas, si bien es cierto que se cierran más oficinas con el cambio de siglo, el número absoluto de cierres (70 en los primeros cinco años, 140 a partir de entonces) es muy reducido, por lo que no le dedicamos mayor atención. Sin duda, la principal razón para ello es que entre 2000 y 2001 tienen lugar las fusiones que dan lugar al SCH y al BBVA, por lo que la racionalización de la red que sigue a dichos movimientos corporativos resulta especialmente acusada en estos años. Como consecuencia de ello, estas dos entidades cierran casi 2.500 oficinas en tan sólo cinco años, tal como se pondrá de manifiesto en un apartado posterior de este trabajo.

Una vez confirmado que la actividad expansiva de las entidades de depósito ha sido especialmente intensa en estos últimos diez años, pero también que se han producido numerosos cierres de oficinas, podría pensarse que los bancos y las cajas (especialmente los primeros) han aprovechado estos años para reorganizar su red de sucursales. Es posible argumentar, por ejemplo, que cuando BBV y Argentaria, o Santander y Central Hispano, se fusionan, respectivamente, en BBVA o SCH (hoy Santander), se limitan a eliminar las oficinas redundantes, de modo que únicamente se cierran aquellas sucursales que se encuentran muy próximas (cuando, por ejemplo, en un pequeño municipio o en la misma manzana de una ciudad operaba una oficina de cada uno de los bancos que se fusionan). En este caso, aunque el número de oficinas podría oscilar de forma importante, la presencia de una entidad en un determinado municipio apenas se vería afectada. Pero también podría ocurrir que las entidades hubieran aprovechado estos años para abandonar los mercados menos atractivos. Es decir, los resultados que observamos podrían venir determinados por hasta tres fenómenos: por una parte, un reajuste de la red debido a la eliminación de oficinas redundantes tras una fusión; por otra, la eliminación de aquellas oficinas escasamente rentables, sin que exista una relación directa entre este cierre y la integración de las entidades que se fusionan; finalmente, la apertura de nuevas oficinas en mercados donde su rentabilidad esperada pudiera ser lo suficientemente atractiva.

El cuadro n.º 2 trata de ofrecer una explicación, siquiera parcial, de las consecuencias que se derivan de los movimientos mencionados. Para ello, se cuantifica el número de municipios en los que se produce la entrada de una entidad que inicialmente no estaba presente y, de modo similar, se identifican los casos en los que un banco o caja cierra todas sus oficinas en un determinado mercado, dejando de operar en él. Las cifras del cuadro n.º 2 recogen, en consecuencia, el número total de pares entidad financiera-provincia en las que se produce una entrada o una salida por parte de una determinada entidad. Del mismo modo que hemos hecho anteriormente, el análisis se replica adoptando como unidad de análisis el municipio, de manera que en la segunda parte del cuadro se suma el número de pares municipio-banco (o caja o cooperativa) en los que se produce una entrada o una salida.

El análisis de la información contenida en el cuadro n.º 2 nos brinda, de nuevo, resultados de gran interés y confirma el riesgo de agregar en exceso la información. Si nos centramos inicialmente en la primera parte del cuadro (la provincia como unidad de análisis), y consideramos el decenio 1995-2005, se observa que se producen 621 entradas de entidades de depósito en mercados en los que no operaban previamente. De ellas, aproximadamente un 51 por 100 correspon-

CUADRO N.º 2

NÚMERO DE ENTRADAS Y SALIDAS

	ANÁLISIS PROVINCIAL		*ANÁLISIS MUNICIPAL*	
	Entradas	*Salidas*	*Entradas*	*Salidas*
1995-2005				
Bancos	253	228	1.146	1.489
Cajas de ahorros	317	3	2.775	171
Cooperativas	51	5	642	96
Total	**621**	**236**	**4.563**	**1.756**
1995-2000				
Bancos	180	176	612	936
Cajas de ahorros	109	5	1.282	129
Cooperativas	27	6	364	56
Total	**316**	**187**	**2.258**	**1.121**
2000-2005				
Bancos	146	116	698	712
Cajas de ahorros	211	2	1.542	91
Cooperativas	27	0	338	98
Total	**384**	**118**	**2.578**	**901**

Fuente: Elaboración propia a partir de Maestre-Edibán, *op. cit.*

de a las cajas, un 40 por 100 a los bancos y algo más de un 8 por 100 a las cooperativas. Estas cifras contrastan con las que se obtienen al utilizar información desglosada por municipio, ya que el número de entradas se eleva ahora a más de 4.500, de las cuales las cajas de ahorros generan algo más del 60 por 100, un 25 por 100 los bancos y casi un 15 por 100 las cooperativas de crédito (5).

Especialmente reseñable resulta la política de cierres seguida por los diferentes grupos de intermediarios. Mientras que el número de abandonos por parte de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito es reducido (171 municipios por parte de las primeras, 96 por las segundas), en los bancos esta cifra es muy elevada. De hecho, se producen cerca de 1.500 abandonos (aproximadamente el 85 por 100 del total), cifra que supera, incluso, a las entradas. Por lo tanto, no es posible afirmar que la reducción en la red de oficinas de los bancos se deba en exclusiva, ni siquiera fundamentalmente, a la eliminación de las oficinas redundantes. Al contrario, muchos de los cierres que se producen durante este tiempo tienen como consecuencia directa el abandono de numerosas poblaciones (por lo general, las de menor tamaño) por parte de los bancos.

III. ANÁLISIS DETALLADO DEL PROCESO DE EXPANSIÓN DE LAS PRINCIPALES ENTIDADES QUE OPERAN EN ESPAÑA

Una vez hemos constatado que la utilización de información provincial puede enmascarar algunos aspectos relevantes del proceso de expansión bancaria, el siguiente paso es evaluar el comportamiento específico seguido por las principales entidades que operan en España, empleando para ello datos desagregados por municipio. Con el fin de alcanzar el objetivo propuesto, los cuadros n.os 3, 4 y 5 replican los indicadores utilizados hasta el momento para los

CUADRO N.º 3

APERTURA (CIERRE) DE OFICINAS Y ENTRADA (SALIDA) EN NUEVOS MUNICIPIOS: BANCOS

Entidad	*Oficinas, 1995*	*Aperturas*	*Cierres*	*Oficinas, 2005*	*Municipios en los que entra*	*Municipios de los que sale*
BBVA	4.387	196	1.134	3.449	117	34
Santander	3.910	49	1.325	2.634	21	306
Banesto	2.327	51	794	1.584	17	527
Popular	1.013	326	46	1.293	121	31
Sabadell	930	206	88	1.048	93	3
Pastor	423	180	52	551	127	26
Barclays	542	19	85	476	14	24
Bankinter	253	182	4	431	82	4
Valencia	295	97	23	369	41	11
Andalucía	275	45	18	302	17	15
Deutsche Bank	322	41	106	257	29	61
March	137	104	0	241	43	0
Guipuzcoano	187	54	5	236	46	3
Castilla	196	30	31	195	16	28
Simeón	145	35	5	175	24	1
Gallego	161	27	28	160	15	15
Galicia	129	28	12	145	16	9
Vasconia	109	31	9	131	17	9
Crédito Balear	101	14	10	105	1	5
Pueyo	29	43	0	72	34	0
Urquijo	154	3	98	59	3	52
Citibank	105	0	49	56	0	22
BNP Paribas	74	0	64	10	0	28
Altae	57	1	55	3	1	36
Mapfre-Caja Madrid	117	0	116	1	0	82
Total ofic. bancos (1)	**16.822**	**2.034**	**4.374**	**14.482**	**1.146**	**1.489**
Oficinas muestra (2)	**16.378**	**1.762**	**4.157**	**13.983**	**895**	**1.332**
(2)/(1) (porcentaje)	**97,4**	**86,6**	**95,0**	**96,6**	**78,1**	**89,5**

Fuente: Elaboración propia a partir de Maestre-Edibán, *op. cit*.

CUADRO N.º 4

APERTURA (CIERRE) DE OFICINAS Y ENTRADA (SALIDA) EN NUEVOS MUNICIPIOS: CAJAS DE AHORROS

Entidad	*Oficinas, 1995*	*Aperturas*	*Cierres*	*Oficinas, 2005*	*Municipios en los que entra*	*Municipios de los que sale*
Caixa	2.844	2.005	76	4.773	692	2
Caja Madrid	1.381	549	41	1.889	56	28
Cataluña	756	284	6	1.034	135	2
Bancaja	673	382	42	1.013	213	16
Ibercaja	780	226	28	978	102	16
Mediterráneo	748	240	42	946	100	13
Unicaja	703	199	46	856	56	25
Galicia	504	238	7	735	127	0
Penedés	355	257	1	611	73	0
Caja Duero	527	83	26	584	50	17
Caja España	421	139	13	547	54	7
Cajasur	339	172	39	472	103	0
Castilla-La Mancha	376	105	9	472	58	3
Caixanova	428	87	53	462	55	1
Granada	278	151	1	428	73	1
Huelva y Sevilla	219	180	2	397	86	0
San Fernando	336	71	16	391	10	9
Murcia	244	142	1	385	47	0
BBK	279	104	13	370	49	0
Extremadura	216	88	1	303	45	1
Sabadell	170	132	1	301	50	0
Tarragona	236	85	24	297	35	16
Navarra	259	69	65	263	31	0
Laietana	123	132	0	255	44	0
Cajastur	159	79	0	238	36	0
Terrassa	152	86	1	237	29	1
Kutxa	156	104	26	234	57	0
Inmaculada	178	51	0	229	13	0
General Canarias	145	74	6	213	11	0
Balears	153	61	3	211	12	0
Badajoz	156	42	0	198	22	0
Girona	129	68	0	197	31	0
CCO Burgos	142	32	6	168	15	4
Santander	131	34	1	164	19	0
Municipal Burgos	132	19	0	151	11	0
Insular Canarias	115	40	5	150	7	0
Manresa	108	47	6	149	47	0
La Rioja	105	14	1	118	9	1
Vital	116	17	16	117	13	4
Segovia	63	40	1	102	22	0
Ávila	78	24	1	101	19	1
Manlleu	65	34	2	97	17	0
Guadalajara	57	20	3	74	9	3
Total ofic. cajas (1)	**15.594**	**7.050**	**631**	**22.013**	**2.775**	**171**
Oficinas muestra (2)	**15.535**	**7.006**	**631**	**21.910**	**2.743**	**171**
(2)/(1) (porcentaje)	**99,6**	**99,4**	**100,0**	**99,5**	**98,8**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de Maestre-Edibán, *op. cit.*

principales bancos (cuadro n.º 3), cajas de ahorros (cuadro n.º 4) y cooperativas de crédito (cuadro número 5). Para evitar extender excesivamente nuestras reflexiones, nos centramos exclusivamente en aquellos intermediarios financieros que tienen una presencia relevante en nuestro país, entendiendo que se cumple este requisito cuando la entidad tiene al menos cincuenta oficinas en el primer (1995) o último año (2005) de nuestro período de análisis. De hecho, este modo de proceder

CUADRO N.º 5

APERTURA (CIERRE) DE OFICINAS Y ENTRADA (SALIDA) EN NUEVOS MUNICIPIOS: COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Entidad	*Oficinas, 1995*	*Aperturas*	*Cierres*	*Oficinas, 2005*	*Municipios en los que entra*	*Municipios de los que sale*
Cajamar	305	459	9	755	112	9
Ruralcaja	358	139	36	461	43	28
Caja Laboral	231	127	0	358	20	0
C.R. Sur	212	69	0	281	2	0
Navarra	99	88	0	187	41	0
Toledo	175	17	6	186	15	4
Multicaja	124	77	21	180	57	18
Granada	115	57	0	172	24	0
Cajalón	114	38	9	143	14	8
Jaén	103	39	0	142	11	0
Duero	87	37	7	117	21	7
Extremadura	49	57	1	105	36	1
Ciudad Real	104	2	3	103	1	1
Córdoba	69	29	1	97	9	1
Asturias	67	29	0	96	3	0
Salamanca	48	37	5	80	24	4
Vasca	41	36	0	77	7	0
Cuenca	62	14	0	76	8	0
Cajacampo	68	12	8	72	8	7
Teruel	52	19	0	71	14	0
Zamora	57	14	0	71	8	0
Albacete	64	7	1	70	1	1
Burgos	59	13	3	69	6	3
Tenerife	43	24	0	67	9	0
Central Orihuela	49	15	0	64	4	0
Canarias	22	32	0	54	16	0
Caja Popular	23	27	0	50	17	0
Total ofic. cooper. (1)	**3.064**	**1.704**	**116**	**4.652**	**642**	**96**
Oficinas muestra (2)	**2.800**	**1.514**	**110**	**4.204**	**531**	**92**
(2)/(1) (porcentaje)	**91,4**	**88,8**	**94,8**	**90,4**	**82,7**	**95,8**

Fuente: Elaboración propia a partir de Maestre-Edibán, *op. cit*.

únicamente descarta en torno al 10 por 100 de los movimientos llevados a cabo por los bancos y las cooperativas de crédito, y menos del 1 por 100 en el caso de las cajas de ahorros.

Si evaluamos en primer lugar los bancos (cuadro n.º 3), puede observarse cómo seis entidades abren más de 100 oficinas y concentran entre ellas casi el 60 por 100 de las aperturas totales, porcentaje que se eleva a casi al 70 por 100 si se incluyen además los tres bancos que abren más de cincuenta oficinas. El banco más *aperturista* es el Popular (326 nuevas oficinas), seguido de Sabadell (206), BBVA (196), Bankinter (182) y Pastor (180). En el polo opuesto merecen destacarse dos de las principales entidades del país: Santander sólo abre 49 nuevas oficinas en estos diez años, y Banesto únicamente 51. Mucho más elevadas son las cifras cuando se analizan los cierres que llevan a cabo muchas de estas entidades. En este caso, sólo entre Santander, BBVA y Banesto clausuran 3.253 sucursales, casi las tres cuartas partes del total. Mapfre-Caja Madrid, y Deutsche Bank, más de 100, y otras seis entidades, más de 50.

Aunque estas cifras ilustran suficientemente la dinámica que ha tenido lugar en la banca española, el cuadro n.º 3 pone también de manifiesto otro aspecto de especial relevancia, que no debe ser omitido. A pesar de que el número de cierres es relativamente similar en los dos grandes bancos del país, el Santander (que elimina 1.325 oficinas) aprovecha estos cierres para abandonar numerosos municipios (concretamente 306), en los que deja de estar operativo; BBVA, por el contrario, a pesar de cerrar 1.134 oficinas, sólo deja de estar presente en 34 municipios. En definitiva, y a pesar de

que las dos entidades se han visto envueltas en procesos de fusión que han afectado a la estructura de sus redes, el comportamiento estratégico seguido por una y otra han sido muy diferentes. Mientras que BBVA ha eliminado previsiblemente aquellas sucursales en las pudiera darse cierto solapamiento con otras de la propia entidad, manteniéndose en casi todos los núcleos de población en los que estaba presente inicialmente, su principal rival ha completado la estrategia de eliminación de oficinas *duplicadas* con el cierre de otros puntos de venta en los que, en principio, no debería existir ningún tipo de solapamiento. Esta estrategia ha sido también la seguida por Banesto, entidad de la que Santander tiene una participación mayoritaria: los 794 cierres que ha llevado a cabo entre 1995 y 2005 le han permitido abandonar un total de 527 municipios. Esto significa que la gran mayoría de las oficinas en las que Banesto deja de estar presente se ubicaban en municipios en los que sólo tenía una sucursal operativa.

Por lo que respecta a la estrategia seguida por las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, el apartado anterior ya ha puesto de manifiesto que adoptan un comportamiento muy diferente al de los bancos, tanto en lo que se refiere a su política de aperturas como a la de cierres. De este modo, las cajas únicamente clausuran 631 oficinas en estos diez años y las cooperativas 116, frente a las 4.374 de los bancos. En cuanto a las cajas, el mayor número de cierres se observa en La Caixa, aunque la cifra (76 oficinas, menos del 3 por 100 de las que tiene en 1995) es escasamente significativa, dado su tamaño. Y sólo dos cajas más cierran por encima de 50 sucursales: Caja Navarra (65) y Caixanova (53). En ambos casos, se trata de entidades que se han visto inmersas en un proceso de fusión durante este tiempo, lo que les ha llevado a deshacerse de algunas oficinas redundantes. Sin embargo, el comportamiento de estas dos entidades (especialmente el de Caixanova) es algo más moderado que el de los dos principales bancos del país, también afectados por estos movimientos corporativos: mientras SCH cierra el 34 por 100 de las oficinas que tenía en 1995 y BBVA el 26 por 100, la Caja de Navarra (a pesar de concentrar su actividad mayoritariamente en una sola provincia) cierra el 25 por 100 de su red y Caixanova únicamente el 12 por 100. En cuanto a las cooperativas, sólo dos entidades (ambas se han visto igualmente implicadas en fusiones) merecen ser destacadas: Ruralcaja (36 cierres) y Multicaja (21). Ninguna otra caja rural cierra más de nueve sucursales.

En lo que se refiere a las aperturas, las cifras son, en muchos casos, espectaculares. La Caixa abre más de 2.000 oficinas en tan sólo diez años. Este incremento del 70 por 100 con respecto a la situación de partida convierte a la caja catalana en la entidad con la mayor red de oficinas de nuestro país, con 1.300 oficinas de ventaja sobre BBVA, segunda entidad en este *ranking*. Caja Madrid incorpora a su red 549 nuevas sucursales y Bancaja 382, mientras que otras dieciséis entidades abren entre 100 y 300 nuevas oficinas. En cuanto a las cooperativas de crédito, Cajamar (la entidad resultante de la fusión de las cajas rurales de Almería y Málaga) abre 459 sucursales (lo que supone un incremento de su red del 150 por 100), Ruralcaja abre 139 y Caja Laboral 127.

El análisis de la segunda parte del cuadro n.º 4 (entrada de las cajas en nuevos municipios en los que no estaban presentes o salida de ellos por parte de alguna entidad) también permite derivar, al igual que ocurría con los bancos, algunos resultados de interés. Si nos centramos, en primer lugar, en las dos principales cajas del país, detectamos que ambas siguen comportamientos diferentes. Así, la política expansiva seguida por La Caixa le ha llevado a abrir oficinas en numerosos municipios en los que no estaba presente antes de 1995 (un total de 692 nuevos mercados) sin que apenas se produzcan abandonos (solamente dos). Por el contrario, Caja Madrid ha centrado su expansión en fortalecer su posición en los mercados donde ya estaba inicialmente presente, ya que únicamente entra en 56 nuevos municipios (a la vez que sale de 28). Por lo que respecta al resto de cajas de ahorros, entidades como Bancaja, Caixa Cataluña, Caixa Galicia, Cajasur e Ibercaja también orientan sus estrategias de crecimiento hacia la búsqueda de nuevos mercados, ya que todas ellas abren una parte de sus oficinas en municipios donde no tenían presencia (más de 100 en todos los casos).

También es importante destacar en este punto que dentro de las cajas de ahorros apenas se producen movimientos de salida dignos de mención. Seguramente el aspecto más destacado es el que hace referencia a las dos principales fusiones ocurridas en este decenio (Caja Navarra y Caixanova). Aunque, según hemos visto en este apartado, ambas entidades llevan a cabo algunos cierres, la principal razón para ello es, seguramente, la eliminación de oficinas redundantes, de modo que Caja Navarra sigue manteniendo su actividad en todos los mercados en los que estaba inicialmente presente y Caixanova sólo abandona un municipio.

Señalar, finalmente, que las cooperativas también siguen una estrategia de entrada en nuevos municipios, aunque a escala mucho más reducida. Cajamar entra en 112 nuevos municipios, Multicaja lo hace en 57. También presentan una tasa de entrada relativamente alta Ruralcaja (47), la Caja Rural de Navarra (41) y la de Extremadura (37). En lo que respecta a las salidas, ya hemos apuntado anteriormente que sólo dos de las cajas fusionadas (Ruralcaja y Multicaja) salen de más de nueve mercados.

IV. ANÁLISIS DE LOS MOVIMIENTOS DE APERTURA Y CIERRE POR TRAMOS DE POBLACIÓN

Una vez analizada, en términos agregados, la política de aperturas y cierres seguida por los diferentes intermediarios financieros, el objetivo de este apartado es evaluar en qué medida la estrategia adoptada por los mismos ha podido venir condicionada, siquiera parcialmente, por el tamaño de los municipios en los que operan estas entidades. En particular, la literatura que estudia la exclusión financiera ha analizado si determinadas variables económicas o demográficas, como la renta o el tamaño del mercado, pueden condicionar el acceso a los servicios bancarios. Aunque un análisis detallado del fenómeno queda fuera del alcance de este trabajo (7), en este punto tratamos de aproximar, siquiera superficialmente, en qué medida es posible identificar un patrón de comportamiento más o menos similar por parte de las diferentes entidades o si, por el contrario, las estrategias seguidas por cada una de ellas han sido diferentes.

En este sentido, uno de los resultados que se han puesto de manifiesto en el apartado II de este trabajo es que el número de aperturas es aproximadamente el doble que el de cierres. Esta proporción también se mantiene cuando se compara la entrada y la salida (en este caso, la relación es de 2,6 entradas por cada salida). Sin embargo, un análisis más detallado de la información permite obtener algunas conclusiones adicionales.

Si centramos nuestros comentarios en el comportamiento seguido en relación con la segunda de las dimensiones mencionadas (entrada de entidades en nuevos mercados y abandono de otros), el cuadro n.º 6 confirma la intuición que podríamos tener a priori: la

CUADRO N.º 6

APERTURAS, CIERRES, ENTRADAS Y SALIDAS POR TRAMOS DE POBLACIÓN, 1995-2005

	TAMAÑO DEL MUNICIPIO				*PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL*		
	Menos de 5.000 habitantes	*Entre 5.000-20.000*	*Más de 20.000 habitantes*	*Total*	*Menos de 5.000 habitantes*	*Entre 5.000-20.000*	*Más de 20.000 habitantes*
Bancos							
Aperturas	198	498	1.338	2.034	9,7	24,5	65,8
Cierres	731	919	2.724	4.374	16,7	21,0	62,3
Entradas	187	394	565	1.146	16,3	34,4	49,3
Salidas	647	416	426	1.489	43,5	27,9	28,6
Cajas de ahorros							
Aperturas	607	1.389	5.054	7.050	8,6	19,7	71,7
Cierres	244	164	223	631	38,7	26,0	35,3
Entradas	559	991	1.225	2.775	20,1	35,7	44,1
Salidas	132	25	14	171	77,2	14,6	8,2
Cooperativas de crédito							
Aperturas	301	319	1.084	1.704	17,7	18,7	63,6
Cierres	87	21	8	116	75,0	18,1	6,9
Entradas	282	181	179	642	43,9	28,2	27,9
Salidas	81	11	4	96	84,4	11,5	4,2
Total							
Aperturas	1.106	2.206	7.476	10.788	10,3	20,4	69,3
Cierres	1.062	1.104	2.955	5.121	20,7	21,6	57,7
Entradas	1.028	1.566	1.969	4.563	22,5	34,3	43,2
Salidas	860	452	444	1.756	49,0	25,7	25,3

Fuente: Elaboración propia a partir de Maestre-Edibán, *op. cit.*

entrada es menos frecuente en las localidades más pequeñas (donde su número es *sólo* ligeramente superior al de salidas), mientras en los mercados más grandes (aquellos que superan los 20.000 habitantes) encontramos casi 2.000 entradas por tan sólo 444 salidas. Las diferencias son mucho más acusadas cuando se analizan por separado los diferentes grupos de intermediarios. Así, los bancos presentan muchos más abandonos en los municipios más pequeños (647 salidas por tan sólo 187 entradas) mientras que en los más grandes el número de entradas es sólo ligeramente superior (565, frente a 426 salidas). Por su parte, los (escasos) abandonos de cajas y cooperativas se concentran en los pueblos más pequeños, mientras que las entradas se distribuyen de forma más proporcionada.

En este punto, podría argumentarse que las cifras de aperturas y cierres únicamente responden a las variaciones en la importancia relativa de cada uno de los tres tramos de población considerados. Téngase en cuenta que, en 1995, aproximadamente el 15,5 por 100 de la población reside en los municipios más pequeños, el 20,5 por 100 en los de tamaño medio y el 64 por 100 restante en los de mayor población. Sin embargo, estos porcentajes no son muy diferentes diez años después (15,1 por 100 en los pequeños, 21,5 por 100 en los medianos y 63,3 por 100 en los grandes), por lo que éste no parece un argumento que justifique la mayoría de los movimientos producidos (8). En consecuencia, dado que la importancia relativa de los tres tipos de municipio apenas ha variado, el número de aperturas en las localidades de mayor tamaño es proporcionalmente elevado, ya que representa en torno al 64 por 100 de la población, pero en ellas se producen el 69 por 100 de las aperturas (en las cajas de ahorros —recordemos que acumulan más de las dos terceras partes de las aperturas totales— este porcentaje se eleva casi al 72 por 100). Sin embargo, en los pueblos más pequeños ocurre justamente lo contrario: con algo más del 15 por 100 de la población, sólo reciben un 10 por 100 de las nuevas oficinas. Por lo que respecta a los cierres, los pequeños municipios acumulan una mayor proporción (20,7 por 100) de la que correspondería a su población, al contrario de lo que ocurre con los más grandes (57,7 por 100) (2).

Por último, en este apartado también tratamos de profundizar en cómo han gestionado el proceso de entrada y salida en nuevos mercados las principales entidades financieras del país. En particular, limitamos la comparación a aquellos intermediarios que tienen más de 1.000 oficinas operativas a finales de 2005. De los nueve intermediarios que cumplen este requisito, cinco son bancos (en concreto, todos los que cotizan en el IBEX 35: BBVA, SCH, Banesto, Popular, Sabadell) y cuatro son cajas de ahorros (La Caixa, Caja Madrid, Caixa de Cataluña y Bancaja). El cuadro n.º 7 analiza los movimientos llevados a cabo por cada uno de ellos. A continuación apuntamos los aspectos más destacables que se desprenden de la observación de dicho cuadro.

Por lo que respecta a los bancos, el primer punto que merece ser comentado es que la mayoría de los cierres de oficinas que lleva a cabo el BBVA se producen en las ciudades más grandes, mientras que mantiene casi todas sus oficinas en los municipios menos poblados (sólo 48 cierres). Este dato sería consistente con la estrategia ya mencionada en el apartado III, según la cual este banco aprovecha la fusión para reorganizar su red, de modo que durante el último decenio elimina numerosas oficinas en los núcleos más poblados (y donde el solapamiento puede resultar más probable), pero manteniendo su actividad en casi todos los mercados en los que estaba inicialmente presente. Nótese igualmente que continúa ampliando su presencia en las localidades más pequeñas, con la entrada en 55 nuevos municipios (10); de hecho, BBVA es el banco con una mayor tasa de entrada en este segmento de población. Esta actitud contrasta con la de Banesto (de los casi 800 cierres en estos diez años, 303, el 38,2 por 100 se producen en los pueblos más pequeños) y, en menor medida con la de Santander (el 16 por 100 de sus cierres lo son en este grupo). La estrategia expansionista que han seguido los otros dos bancos españoles incluidos en el IBEX 35 se ha dirigido, fundamentalmente, hacia los municipios más poblados (214 nuevas oficinas abre el Popular en los grandes núcleos urbanos y 108 el Sabadell), aunque su crecimiento en los de tamaño medio también ha sido importante.

En cuanto a las cajas de ahorros, también es posible detectar un comportamiento relativamente asimétrico entre las dos mayores del país. Así, mientras La Caixa abre un 40 por 100 de sus 2.005 nuevas oficinas en localidades de pequeño y mediano tamaño, lo que le supone entrar en 659 municipios en los que no operaba en 1995, Caja Madrid centra su expansión en las localidades más grandes (el 93 por 100 de sus nuevas oficinas). Una posible explicación a esta diferencia podría venir dada, al menos en parte, por el hecho de que La Caixa inicia su expansión antes que Caja Madrid, por lo que en 1995

CUADRO N.º 7

APERTURAS, CIERRES, ENTRADAS Y SALIDAS DE LAS PRINCIPALES ENTIDADES DEL PAÍS, 1995-2005

	TAMAÑO DEL MUNICIPIO				*PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL*		
	Menos de 5.000 habitantes	*Entre 5.000-20.000*	*Más de 20.000 habitantes*	*Total*	*Menos de 5.000 habitantes*	*Entre 5.000-20.000*	*Más de 20.000 habitantes*
BBVA							
Aperturas	57	90	49	196	29,1	45,9	25,0
Cierres	48	212	874	1.134	4,2	18,7	77,1
Entradas	55	62	0	117	47,0	53,0	0,0
Salidas	26	6	2	34	76,5	17,6	5,9
SCH							
Aperturas	13	16	20	49	26,5	32,7	40,8
Cierres	220	374	731	1.325	16,6	28,2	55,2
Entradas	11	9	1	21	52,4	42,9	4,8
Salidas	166	136	4	306	54,2	44,4	1,3
Banesto							
Aperturas	4	13	34	51	7,8	25,5	66,7
Cierres	303	226	265	794	38,2	28,5	33,4
Entradas	4	9	4	17	23,5	52,9	23,5
Salidas	301	205	21	527	57,1	38,9	4,0
Popular							
Aperturas	24	88	214	326	7,4	27,0	65,6
Cierres	26	13	7	46	56,5	28,3	15,2
Entradas	23	79	19	121	19,0	65,3	15,7
Salidas	25	5	1	31	80,6	16,1	3,2
Sabadell							
Aperturas	27	71	108	206	13,1	34,5	52,4
Cierres	3	5	80	88	3,4	5,7	90,9
Entradas	26	52	15	93	28,0	55,9	16,1
Salidas	2	0	1	3	66,7	0,0	33,3
La Caixa							
Aperturas	283	516	1.206	2.005	14,1	25,7	60,1
Cierres	7	11	58	76	9,2	14,5	76,3
Entradas	269	390	33	692	38,9	56,4	4,8
Salidas	2	0	0	2	100,0	0,0	0,0
Caja Madrid							
Aperturas	6	32	511	549	1,1	5,8	93,1
Cierres	10	21	10	41	24,4	51,2	24,4
Entradas	5	19	32	56	8,9	33,9	57,1
Salidas	8	15	5	28	28,6	53,6	17,9
Caixa Cataluña							
Aperturas	22	48	214	284	7,7	16,9	75,4
Cierres	4	1	1	6	66,7	16,7	16,7
Entradas	22	34	79	135	16,3	25,2	58,5
Salidas	2	0	0	2	100,0	0,0	0,0
Bancaja							
Aperturas	12	68	302	382	3,1	17,8	79,1
Cierres	14	6	22	42	33,3	14,3	52,4
Entradas	12	61	140	213	5,6	28,6	65,7
Salidas	14	2	0	16	87,5	12,5	0,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Maestre-Edibán, *op. cit*.

ya tenía una fuerte presencia en estos municipios (11). Este argumento también sería de aplicación en las otras dos cajas de ahorros analizadas (así como en el resto de las grandes cajas españolas que no se incluyen en el cuadro n.º 6, en particular Ibercaja, Mediterráneo, Penedés, Galicia, Unicaja y Caja España, y también en una caja rural, Cajamar): inician la expansión fuera de su ámbito tradicional de actuación a principios de los años noventa, por que durante los años analizados en este trabajo orientan sobre todo su estrategia a establecerse en los mayores núcleos del país, donde su presencia inicial era muy limitada.

V. CONCLUSIONES

El objetivo de esta investigación ha sido evaluar los cambios que han tenido lugar en la red de oficinas de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito entre los años 1995 y 2005. Como se ha puesto de manifiesto en distintos trabajos, y frente a lo ocurrido en otros países europeos, en España el número de puntos de venta de productos y servicios bancarios se ha incrementado de forma sustancial. La novedad de nuestra aproximación reside en la utilización de una base de datos que nos permite evaluar las aperturas y los cierres de cada intermediario financiero a escala municipal, un nivel de detalle infrecuente hasta el momento.

Las conclusiones que extraemos del ejercicio realizado en las páginas anteriores son las siguientes. En primer lugar, los datos municipales permiten poner de manifiesto que los cambios en la estructura de la red han sido más importantes que lo que se deduce de una valoración de las cifras agregadas o de los datos disponibles a escala provincial. En el caso de las aperturas y cierres de oficina, las primeras se infravaloran en algo más del 10 por 100 (el sesgo en el caso de los bancos se sitúa cerca del 35 por 100), mientras que en el caso de los cierres el error promedio se sitúa por encima del 20 por 100. Sin embargo, la importancia de contar con información detallada a escala municipal se pone claramente de manifiesto cuando comparamos las cifras de entrada y salida de los diferentes mercados municipales con las que se derivarían de la aproximación provincial. En este caso, las entradas y las salidas se multiplican aproximadamente por siete.

En segundo lugar, los datos confirman las diferencias de comportamiento entre los bancos, las cajas y las cooperativas de crédito. Mientras que los primeros cierran aproximadamente el doble de oficinas de las que abren, el número de aperturas es sustancialmente superior al de cierres en las cajas de ahorros y las cooperativas. De nuevo, la disponibilidad de datos desagregados pone de manifiesto las diferencias en comportamiento individual, incluso si se trata de entidades que aparentemente muestran un mismo patrón de aperturas y cierres (o entradas y salidas) cuando se manejan los datos agregados. Un ejemplo es el que resulta de la comparación del comportamiento de los bancos Santander y BBVA. A pesar de que las dos entidades más grandes del país se han visto igualmente envueltas en procesos de fusión y presentan un número de aperturas y cierres similares, el banco Santander entra en 21 municipios y sale de 306, mientras que el BBVA entra en 117 municipios y sale de 34.

Finalmente, en el último apartado del artículo se realiza un análisis de los movimientos que se han producido en función del tamaño del municipio. Los datos apuntan a que en el período analizado las entradas se producen sobre todo en los mercados más grandes. Es más, en estos mercados el número de oficinas crece de forma más rápida que la población, de manera que su densidad por habitante es mayor al final que al principio del período de estudio, mientras en los de menor tamaño ocurre justamente lo contrario.

NOTAS

(*) La realización de este trabajo ha contado con la ayuda financiera del Ministerio de Educación y Ciencia y el FEDER (proyecto FESEJ2005-01856) y de la Diputación General de Aragón (S09/PM062). Jaime Gómez desea, igualmente, agradecer la ayuda concedida por la Secretaría de Estado de Universidades e Investigación del Ministerio de Educación y Ciencia a través del programa nacional de ayudas para la movilidad de profesores de Universidad.

(1) Por ejemplo, entre los años 1996 y 2005, y de acuerdo con los datos del Banco Central Europeo, España incrementa el tamaño de su red de oficinas en aproximadamente un 14 por 100. En ese mismo período, la red de distribución de bancos, cajas y cooperativas que operan en Europa se reduce, en promedio, en torno al 7,5 por 100, aunque en algunos de los principales países de la Unión la disminución es mucho más significativa (un 33 por 100 en Alemania y un 17,7 por 100 en el Reino Unido).

(2) En concreto, la distribución de los municipios que constituyen nuestra muestra según el número de oficinas es la siguiente:

Oficinas/Año	*0*	*1-2*	*3-5*
1995	3.575	2.256	1.221
2005	3.538	2.320	1.146

Oficinas/Año	*6-10*	*11-50*	*> 50*
1995	551	409	83
2005	515	468	108

(3) El anexo compara la información que se deriva de esta publicación con la que se recoge en las fuentes utilizadas habitualmente (CSB, CECA, UNACC).

(4) Estas cifras podrían estar incluso ligeramente infravaloradas, en la medida en que pudieran haberse producido simultáneamente aperturas y cierres de oficinas dentro de un mismo municipio y año.

(5) Téngase en cuenta que, a diferencia de lo que se hace, por ejemplo, en BERNAD, FUENTELSAZ y GÓMEZ (2008), en este punto no se analiza el hecho de que un municipio sin presencia bancaria pase a tenerla, sino que lo que se mide es que una entidad que no opera en un mercado (puede haber, sin embargo, otras que sí lo hagan) pase a actuar en él o, al contrario, que una determinada entidad que sí actúa en un municipio, decida abandonarlo.

(6) Debemos tener en cuenta que la mayoría de oficinas del Banco Mapfre se integran en la red de Caja Madrid en el año 2003. Sin embargo, y a diferencia del tratamiento que reciben otras entidades fusionadas, que se consideran, a efectos de nuestro análisis, como una única entidad desde el principio (véase al respecto el anexo), en este caso no integramos artificialmente ambos intermediarios, dado que Mapfre no desaparece como banco y mantiene una de sus oficinas.

(7) El lector interesado en estos temas puede consultar, por ejemplo, CARBÓ, GARDENER y MOLYNEUX (2005), el monográfico que dedica a esta cuestión en 2005 *Perspectivas del Sistema Financiero* (n.º 84) y BERNAD, FUENTELSAZ y GÓMEZ (2008). Las dos primeras referencias analizan el problema de la exclusión desde una perspectiva principalmente internacional, mientras el tercer trabajo se centra en el mercado español.

(8) Para evitar las posibles distorsiones derivadas de los cambios en el tamaño de los municipios, las definiciones de municipio «pequeño», «mediano» y «grande» son las que se derivan de los datos de población de 1995. De este modo, la identidad de los municipios incluidos en cada grupo es la misma en los dos años.

(9) De hecho, el número de oficinas por 10.000 habitantes sólo se incrementa en los municipios grandes, en los que se pasa de 8,1 a casi 8,9. En los medianos la disminución es mínima (8,6 a 8,4), mientras que en los más pequeños se pasa de 12,8 a 11,7 oficinas por cada 10.000 habitantes.

(10) Debemos tener en cuenta que en 1995 algunas entidades ya están presentes en casi todos los municipios de más de 20.000 habitantes, por lo que las posibilidades de que se produzcan entradas en los mismos son prácticamente inexistentes. Por ejemplo, sobre 293 localidades que superan este tamaño, BBVA está inicialmente presente en 292 (en consecuencia, sólo podría realizar una entrada), Santander en 290 y Banesto en 285. Sin embargo, Popular sólo opera en 231 y Sabadell en 180, lo que hace que sus opciones de entrada en este grupo sean superiores.

(11) Al igual que ocurre con los bancos (véase la nota 10), La Caixa está presente inicialmente en un mayor número de municipios grandes que sus rivales (de un total de 293 localidades de más de 20.000 habitantes, en 1995 tiene presencia en 258, frente a los 207 de Caja Madrid, 84 de Caixa Cataluña y 77 de Bancaja).

BIBLIOGRAFÍA

CARBÓ, S.; GARDENER, E. P. M., y MOLYNEUX, P. (2005), *Financial Exclusion*, Palgrave, Basingstoke.

BERNAD, C.; FUENTELSAZ, L., y GÓMEZ, J. (2008), «Deregulation and its long-run effects on the availability of banking services in low income communities», *Environment and Planning A*, en prensa.

DE JUAN, R. (2005), «La competencia en los mercados locales», *Perspectivas del Sistema Financiero*, 83: 67-77.

— (2006), «La competencia en los mercados locales: una aplicación al mercado bancario español al por menor», *Revista de Economía Aplicada*, 14 (40): 91-108.

FUENTELSAZ, L., y GÓMEZ, J. (2001), «Strategic and queue effects in Spanish banking», *Journal of Economics and Management Strategy*, 10 (4): 529-563.

— (2005), «Consolidación, expansión y localización de las oficinas bancarias en España: 1995-2002», *Perspectivas del Sistema Financiero*, 83: 55-65.

— (2006), «Multipoint competition, strategic similarity and entry into geographical markets», *Strategic Management Journal*, 27 (5): 477-499.

GARDENER, E.; MOLYNEUX, P., y CARBÓ, S. (2005), «La exclusión financiera: Un estudio comparativo», *Perspectivas del Sistema Financiero*, 84: 13-24.

ILLUECA, M.; PASTOR, José M., y TORTOSA-AUSINA, E. (2005), «El efecto de la expansión geográfica sobre la productividad de las cajas de ahorros españolas», *Perspectivas del Sistema Financiero*, 83: 37-54.

ANEXO

DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

Tal como se ha indicado a lo largo del trabajo, la información utilizada procede de la publicación anual, que realiza la editorial Maestre-Edibán, *Guía de la banca, cooperativas de crédito y cajas de ahorros*. En ella se recoge el emplazamiento de cada oficina, incluyendo, entre otros datos, el municipio en que se asienta y su dirección postal. Sin embargo, esta fuente presenta algunas discrepancias con la información facilitada anualmente por organismos como el Banco de España, AEB, CECA o UNACC que conviene aclarar. Como se puede ver en el cuadro n.º A.1, los datos proporcionados inicialmente por Maestre recogen un número de entidades ligeramente inferior a las que aparecen en las fuentes habituales y un número de oficinas significativamente superior.

La discrepancia en el número de entidades se da fundamentalmente en los bancos, debido a que las cifras publicadas por la AEB incluyen pequeñas entidades con una sola oficina, con frecuencia no operativas. En el caso de las cajas de ahorros, la divergencia es consecuencia exclusiva de la inclusión por parte de Maestre de la CECA como una entidad más, aunque no se trate de una caja de ahorros propiamente dicha.

Al comparar el número de oficinas, las diferencias son más importantes. El motivo es que en la base de datos proporcionada por Maestre se incluyen como oficinas activas agentes que venden determinados productos en nombre de algún banco, así como los servicios o departamentos centrales. En algunos casos, en esta base también aparecen oficinas cuyo negocio se integra en otro punto de venta después de un proceso de fusión. Finalmente, es frecuente que dos o más oficinas estén localizadas en la misma dirección. Aunque pueda tratarse de unidades de negocio independientes para la empresa en cuestión, las tratamos como un único punto de venta. En el panel (B) del cuadro n.º A.1 se resumen los datos finalmente utilizados en el análisis descriptivo, una vez depurados los datos originales a partir de los criterios señalados. Cabe señalar que, una vez realizadas las correcciones, las diferencias entre ambas fuentes dejan de ser importantes, y se explican normalmente porque, cuando se producen aperturas o cierres, la fecha en que cada organismo computa estas operaciones no siempre coincide.

Debemos igualmente señalar que nuestro análisis cubre el período 1995-2005. Durante el mismo hay dos hechos que deben ser tenidos en cuenta. Por una parte, se producen variaciones en el número de municipios: quince de ellos se segregan de sus municipios originales y otro más se integra en uno de mayor tamaño. Por otra, durante el período tienen lugar un número significativo de fusiones y adquisiciones entre las diferentes entidades financieras, tanto entre entidades del mismo tipo (cajas, bancos o cooperativas) como adquisiciones de bancos por parte de cajas. Con el fin de evitar las distorsiones que se podrían producir en el análisis como consecuencia de tales situaciones, se ha controlado por estas variaciones agregando la información de las entidades o municipios involucrados. En el caso de segregación o integración de municipios, y a los efectos exclusivos del análisis comparativo, suponemos que han formado un único municipio durante todo el período, agregando sus oficinas y población. Igualmente, en el caso de fusión (o adquisición) de entidades, se considera que durante todo el horizonte temporal las oficinas pertenecieron a la misma entidad. Cabe aquí señalar que esta *falsa* asignación de oficinas a entidades ha supuesto incorporar 743 sucursales de bancos en la cifra de oficinas de cajas de ahorros, de forma que existen divergencias entre las cifras iniciales correspondientes a bancos y cajas de ahorros que se señalan en la base de datos corregida y las cifras que se muestran posteriormente en el análisis.

CUADRO N.º A.1

COMPARACIÓN ENTRE LAS FUENTES DE DATOS

	DATOS ORIGINALES				*DATOS CORREGIDOS*			
	Total	*Bancos*	*Cajas ahorros*	*Cooperativas crédito*	*Total*	*Bancos*	*Cajas ahorros*	*Cooperativas crédito*
A. Año 2005								
Número oficinas, Editorial Maestre	50.521	20.331	25.162	5.028	41.147	14.482	22.013	4.652
Número entidades, Editorial Maestre	262	132	47	83	261	132	46	83
Número oficinas (AEB/CECA/UNACC)	41.818	14.661	22.443	4.714	41.818	14.661	22.443	4.714
Número Entidades (AEB/CECA/UNACC)	267	138	46	83	267	138	46	83
Diferencia en número de oficinas	8.703	5.670	2.719	314	-671	-179	-430	-62
(entre paréntesis, porcentaje)	(20,8)	(38,7)	(12,1)	(6,7)	(-1,6)	(-1,2)	(-1,9)	(-1,3)
Diferencia número de entidades	-5	-6	1	0	-6	-6	0	0
(entre paréntesis, porcentaje)	(-1,9)	(-4,3)	(2,2)	(0,0)	(-2,2)	(-4,3)	(0,0)	(0,0)
B. Año 1995								
Número oficinas, Editorial Maestre	39.024	20.009	15.879	3.136	35.480	17.565	14.851	3.064
Número entidades, Editorial Maestre	308	156	56	96	299	153	50	96
Número oficinas (AEB/CECA/UNACC)	35.995	17.841	15.010	3.144	35.995	17.841	15.010	3.144
Número Entidades (AEB/CECA/UNACC)	312	167	50	95	312	167	50	95
Diferencia en número de oficinas	3.029	2.168	869	-8	-515	-276	-159	-80
(entre paréntesis, porcentaje)	(8,4)	(12,2)	(5,8)	(-0,3)	(-1,4)	(-1,5)	(-1,1)	(-2,5)
Diferencia número de entidades	-4	-11	6	1	-13	-14	0	1
(entre paréntesis, porcentaje)	(-1,3)	(-6,6)	(12,0)	(1,1)	(-4,2)	(-8,4)	(0,0)	(1,1)

COLABORACIONES

VI.
COMPETENCIA EN SERVICIOS DE PAGO CON TARJETA

AVANCES EN EL ÁREA ÚNICA DE PAGOS EN EUROPA (SEPA): UNA PANORÁMICA

Sergio GORJÓN RIVAS

Banco de España

Resumen

La creación de una Zona Única de Pagos para el euro (SEPA, por sus siglas en inglés) es la iniciativa más destacada que se haya producido jamás en el ámbito de los pagos en Europa y resulta también una de las empresas más ambiciosas que haya tenido lugar a escala mundial. Se trata, por tanto, de un proyecto complejo cuyo éxito final dependerá, en gran medida, del esfuerzo combinado del sector financiero, las autoridades públicas y otros agentes económicos relevantes. En el presente artículo se lleva a cabo una revisión del progreso alcanzado hasta el momento, así como de las diferentes estrategias que cada comunidad bancaria ha puesto en marcha con el objeto de hacer de la SEPA una realidad en 2010.

Palabras clave: Zona Única de Pagos para el Euro (SEPA), medios de pago, entidades financieras.

Abstract

The Single Euro Payments Area (SEPA) is the largest payments initiative ever undertaken within Europe and one of the most ambitious enterprises to date worldwide. It is therefore a highly complex project whose ultimate success will strongly depend on the combined efforts of the financial sector, public authorities and all major stakeholders. This article reviews the progress made so far as well as the different strategies set forth by the various banking communities across Europe in order to help make SEPA a reality by 2010.

Key words: Single Euro Payments Area (SEPA), means of payment, financial institutions.

JEL classification: G21.

I. INTRODUCCIÓN (*)

POR medio de un anuncio formal, efectuado en julio de 2007, el Consejo Europeo de Pagos (EPC) ratificaba públicamente el firme compromiso de la comunidad bancaria SEPA de tener listo, para el 28 de enero de 2008, el lanzamiento de los primeros productos basados en su nuevo esquema de transferencias unificado.

Tras un lustro de trabajos preparatorios, la industria bancaria europea reafirmaba así su intención de cumplir con sus promesas y poner, en consecuencia, al alcance de los ciudadanos un primer conjunto de instrumentos con los que comenzar a trasladarles algunos de los beneficios del proyecto.

Ello suponía, sin duda, haber dado un paso de gigante en la dirección correcta y dejaba definitivamente abierta la puerta para la intensificación de los esfuerzos dirigidos a hacer posible la consecución última de un mercado de pagos plenamente integrado en Europa.

Lograr un objetivo de tales características en un plazo de apenas tres años sigue, no obstante, antojándose un gran reto y, como tal, abordarlo con la debida solvencia dependerá de un gran número de factores. No sólo será indispensable el buen hacer de la industria bancaria, sino que resultará, igualmente, necesario el compromiso de los usuarios finales y una favorable respuesta tanto por el lado tanto las administraciones públicas como por el de las autoridades competentes.

Entre otras cosas, seguirá siendo imprescindible conseguir que la gama completa de los productos inicialmente anunciados (es decir, adeudos directos y tarjetas, además de las transferencias) se despliegue con éxito, al tiempo que se otorga a los usuarios finales el creciente protagonismo que vienen demandando.

Todo ello sin perjuicio de la importancia de encontrar fórmulas que permitan mantener a los esquemas inmersos en un proceso de evolución permanente con el que poder anticipar satisfactoriamente las circunstancias siempre cambiantes de los aludidos usuarios.

Ciertamente, éstas y otras muchas cuestiones han sido correctamente identificadas por los principales actores del proyecto y, en consecuencia, todas ellas llevan ya un largo tiempo formando parte de la agenda de sus actividades diarias.

En este sentido, los avances obtenidos en muchas de las áreas pueden considerarse más que notables, como, de hecho, lo son también algunas de las propuestas actualmente en curso.

Por ello, a las alturas del proyecto en que nos encontramos, resulta conveniente efectuar un

pequeño alto en el camino y dedicar una mirada crítica a lo que realmente significa a día de hoy el proyecto SEPA: una iniciativa compleja y ambiciosa por partes iguales que, de perfeccionarse con acierto, dará un decisivo impulso a la economía de la Unión Europea.

II. LA ORGANIZACIÓN DE LA MIGRACIÓN EN EUROPA

Ante la envergadura y las dificultades del proyecto SEPA, desde un principio se ha venido reclamando la creación de estructuras organizativas específicas, dotadas de los recursos adecuados y con capacidad efectiva para gestionar y hacer avanzar el proyecto dentro de los plazos previstos.

Su máximo exponente ha sido y continúa siendo, naturalmente, el EPC, que, en su labor de plataforma de diálogo de la industria bancaria, ha sabido coordinar a las partes y ofrecer un marco general consistente con la visión de un mercado de pagos armonizado.

Sin embargo, en la medida en que se ha resuelto llevar a cabo la implantación práctica del proyecto de una manera descentralizada, se hizo igualmente indispensable la constitución de foros nacionales con capacidad para ejecutar la migración y realizar un seguimiento estrecho de ésta.

Todas las comunidades nacionales han ido dando, progresivamente, respuesta a los anteriores llamamientos, bien proporcionando nueva vida a organismos preexistentes bien adoptado fórmulas asociativas novedosas para las que se ha contado, en mayor o menor medida, con la presencia de actores procedentes de los todos ámbitos.

En España, por ejemplo, bajo los auspicios del banco central, representantes del sector financiero optaron por crear dos nuevas estructuras subordinadas al *Grupo de Trabajo sobre Sistemas de Pago* (1).

Ello supuso agrupar, por un lado, en torno a una Comisión de Seguimiento de la Migración a la SEPA (en adelante, la Comisión) a un número destacado de entidades de crédito, a las tres asociaciones bancarias operantes en el país y a las principales infraestructuras de pago: Euro 6000, Sistema 4B, ServiRed e Iberpay.

Por otro lado, en ese mismo acto se acordó también dar carta de naturaleza a un Observatorio para la Migración a la SEPA (en adelante, el Observatorio). Han pasado a formar parte de éste, además de los actores anteriores, delegaciones de las administraciones públicas y de los usuarios finales, abarcando tanto a las grandes empresas como a los consumidores.

Hasta el presente, la tarea central de la Comisión ha consistido en la redacción del *Plan Nacional de Migración de la Comunidad Española*: un documento de base que marca los principales hitos a alcanzar por la industria bancaria nacional con el fin de facilitar una transición ordenada hacia el nuevo escenario (2).

Adicionalmente, la Comisión ha quedado igualmente al cargo de cualesquiera otras cuestiones que, en relación con el proceso de evolución a la SEPA, pudieran serle atribuidas bien por el *Grupo de Trabajo sobre Sistemas de Pago* o bien como resultado de los debates que pudieran tener lugar en el seno del Observatorio.

Este último, por su parte, se perfila primordialmente como la tribuna apropiada para el intercambio de opiniones e información entre todos los sectores involucrados en el proceso de construcción de la SEPA. Así, el Observatorio deberá contribuir tanto a que los esquemas se adecuen efectivamente a las demandas de los usuarios finales como a su modernización, avanzando en las propuestas de innovación y mejora de los distintos componentes del proyecto. De ahí el carácter heterogéneo de su composición y el particular enfoque dado a los temas abordados en sus reuniones.

De igual manera, otros mucho países europeos han optado por abordar las complejidades logísticas de la SEPA mediante fórmulas próximas a las de la comunidad española. Éstas han pasado por la creación de órganos específicos en los que someter a debate aquellas decisiones que, con respecto a la implementación de la SEPA, fueran a tener resultados vinculantes en sus respectivas comunidades locales.

Con un perfil político más o menos marcado según el país de que se trate, estos órganos se han distribuido típicamente a lo largo de diversos niveles de jerarquía. En la base de la pirámide, han cobrado protagonismo los grupos de trabajo o foros de discusión de carácter más técnico, siendo su cometido el análisis y la elaboración de propuestas que, en última instancia, habrán de ser validadas por las estructuras de más alto nivel.

A estas últimas corresponde pues la tarea de asegurar la plena coherencia entre las diferentes líneas de trabajo, así como entre éstas y el marco más general de la SEPA. Se trata, por tanto, de un paso previo indispensable antes de su incorporación formal al acervo de las actividades pendientes de desarrollo.

El Comité de Sistemas de Pago (*Paysys*) en Bélgica, la Oficina para la SEPA del *ZKA* alemán o el Comité Nacional para la SEPA en Francia (3) son, entre otros, unos buenos exponentes del tipo de plataformas que, de una manera muy dinámica, se han venido desplegando por toda Europa en los últimos años.

Todas ellas se hallan activamente involucradas en la definición de aquellos posicionamientos políticos y estratégicos que sus respectivas comunidades nacionales vayan a adoptar en materia de SEPA. Unas posturas que, como ya se ha señalado, son en buena medida fruto del esfuerzo de una pléyade de subestructuras nacionales conocedoras de los trabajos que emanan del Consejo Europeo de Pagos (4).

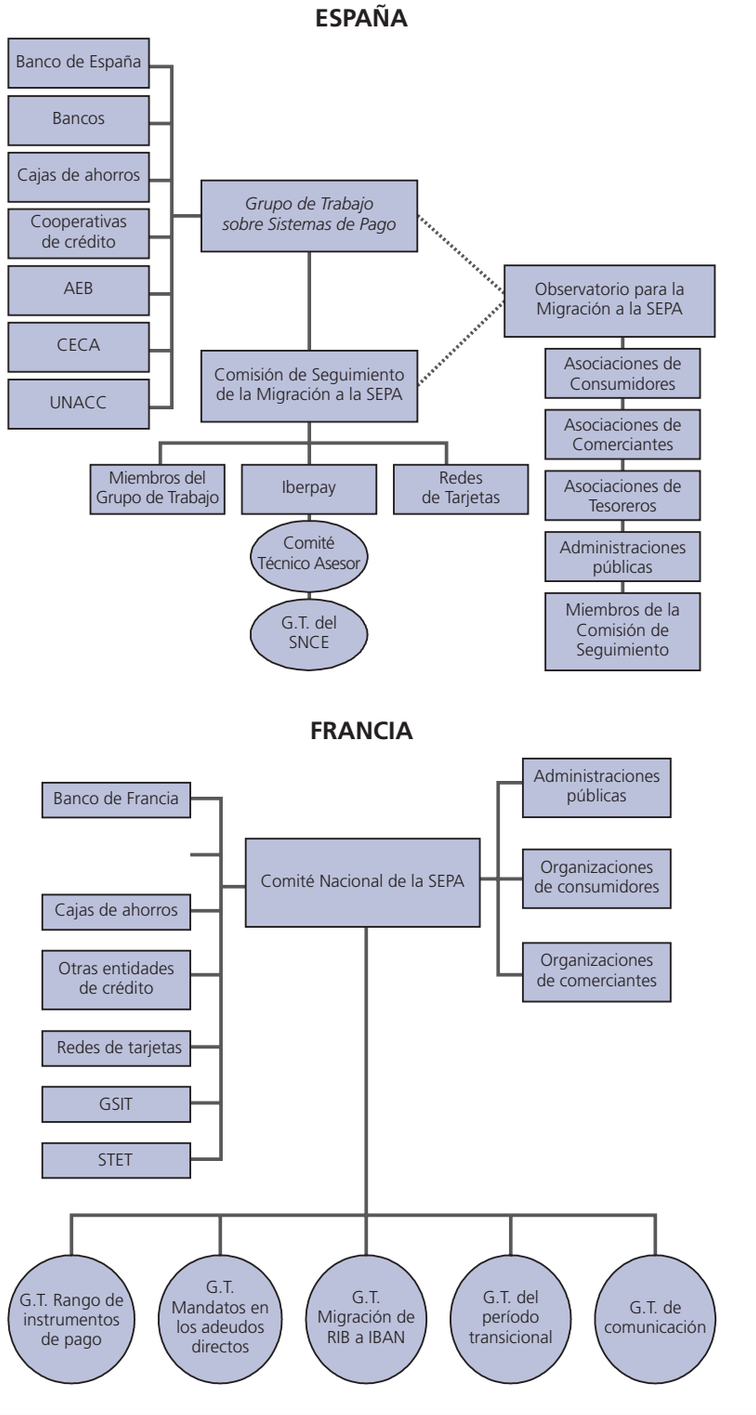
III. PLANES DE MIGRACIÓN EN EUROPA: UNA COMPARATIVA

Al igual que ha ocurrido en el caso español, en cada comunidad nacional la elaboración de los planes de migración ha recaído, directa o indirectamente, sobre las estructuras que se han establecido a tal objeto (5).

A la hora de su redacción, estos organismos han procurado concebir dichos documentos como algo vivo, siendo por tanto susceptibles de revisiones ulteriores en la medida en que la evolución del propio proyecto así lo vaya aconsejando.

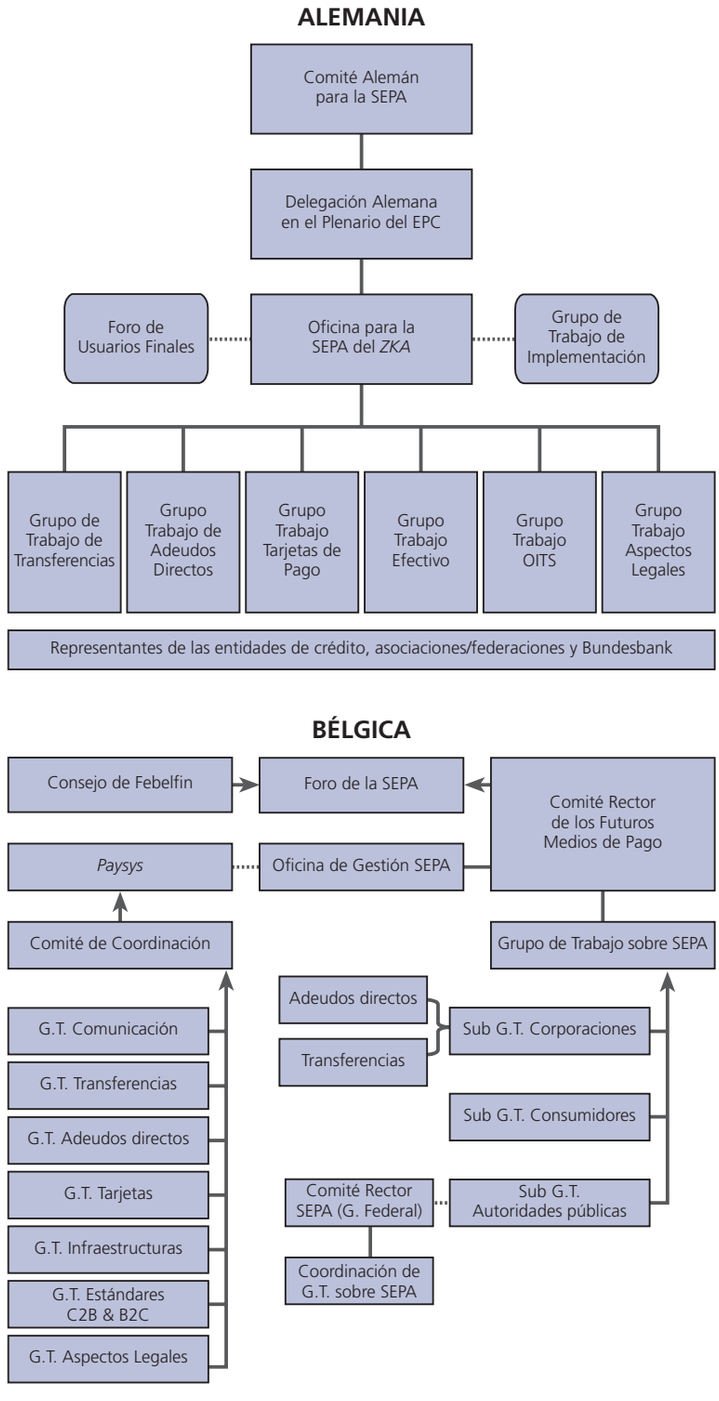
A pesar de esta circunstancia, los planes de migración devienen herramientas altamente eficientes, delimitando con claridad las diferentes prioridades y ofreciendo a los distintos agentes del mercado unas guías de actuación precisas con las que orientarse en los próximos años (6).

ESQUEMA 1
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA MIGRACIÓN A LA SEPA: ALGUNOS EJEMPLOS



PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, N.º 114, 2007. ISSN: 0210-9107. «COMPETENCIA EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS MINORISTAS»

ESQUEMA 1 (*conclusión*)
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA MIGRACIÓN A LA SEPA: ALGUNOS EJEMPLOS



Así las cosas, cada plan de migración se distingue por enumerar una serie de decisiones formales con carácter vinculante para los miembros de su respectiva comunidad bancaria. Paralelamente, el plan se complementa con un conjunto de apartados dedicados a aquellas áreas en las que aún se estén desarrollando trabajos y que, en consecuencia, están sometidas a numerosas incertidumbres en la fecha de su publicación.

Con frecuencia, el carácter marcadamente confidencial de estos apartados explica que no sean objeto de una amplia difusión, quedando, en su lugar, reservados a una esfera más oportuna de discusión como es la de los expertos en sistemas de pago.

Debido a la resolución del EPC de postergar hasta el ejercicio 2009 el comienzo de la SEPA en lo que a los adeudos directos se refiere (7), el centro gravitacional de los planes de migración se ha desplazado hacia los otros dos instrumentos SEPA (las transferencias, también llamadas SCT en honor a su acrónimo anglosajón, y los pagos con tarjetas), las infraestructuras, los aspectos de estandarización y cuestiones relativas a la comunicación.

En la elaboración de dichos planes destaca, particularmente, la importancia atribuida al principio de no deteriorar los presentes niveles de servicio a consecuencia de la implementación de las propuestas derivadas de la SEPA. Por esa razón, se insiste reiteradas veces en la necesidad de prestar atención a la idiosincrasia local y, en consecuencia, allá donde sea conveniente, en buscar las fórmulas que mejor adapten los planteamientos genéricos de la SEPA a las especifidades de cada comunidad (8).

En esta misma línea, los distintos planes de migración coinciden en reconocer la utilidad de disponer de calendarios de sustitución diferentes en función de los diversos instrumentos. De este modo, la industria bancaria pretende repartir mejor la carga de trabajo a la que se enfrenta, al tiempo que trata de asegurar el éxito en el despliegue de los nuevos productos.

En ocasiones, algunos planes llegan incluso a fijar fechas tentativas para dar por completado el proceso de migración. Se trata, en estos casos, de una estrategia medida con la que se persigue alentar al mercado a reaccionar con mayor rapidez ante la perspectiva de la cercana interrupción de un servicio que hasta un cierto momento se le venía prestando con regularidad (9).

Empezando por las transferencias, es ciertamente éste el ámbito en que hasta el momento menores dificultades parecen haberse planteado. No obstante, dado su volumen e importancia en el conjunto de las transacciones de pago, sigue siendo recomendable abordarlo con cautela, aunque las grandes similitudes entre el estándar SEPA y el producto básico nacional permiten anticipar una transición relativamente ágil y suave.

Así las cosas, en enero de 2008 se espera dé comienzo la migración de aquellas categorías de transferencias que tengan un carácter no urgente, generalmente por importes bajos y relacionadas con transacciones de naturaleza comercial. Evidentemente, los ajustes necesarios en las diversas soluciones obligarán a desarrollar el proceso de migración de una manera paulatina (10). De esta forma se favorecerá la incorporación escalonada de los diferentes productos hasta que pueda darse por finalizada la transición, previsiblemente, a principios del ejercicio 2011.

Ese mismo intervalo será aprovechado por la industria para encontrar respuestas a las cuestiones relativas a la migración que afectan a los demás tipos de transferencias. En concreto, será necesario avanzar fórmulas que permitan consolidar el modelo de gastos compartidos, proporcionando además soluciones que contribuyan a recortar progresivamente los tiempos de ejecución de las transacciones en línea con las disposiciones de la Directiva sobre Servicios de Pago (11).

La estrategia de migración deberá hacer frente, igualmente, a la problemática derivada del uso exclusivo del BIC y del IBAN en los nuevos esquemas. En su condición de identificadores únicos, tanto de las entidades como de los números de cuenta, se hace necesario su difusión y empleo por el mayor número de usuarios posible.

Naturalmente, el espacio cliente-banco pertenece a la esfera competitiva del proyecto SEPA y, como tal, debe ser más bien una libre elección de cada entidad ofrecer o no aquellos servicios de valor añadido que estime oportunos. No obstante, el respeto a la libertad individual de las entidades no ha sido óbice para que la industria bancaria, en su conjunto, se haya planteado desarrollar acciones colectivas tendentes a facilitar el más amplio conocimiento y uso de los citados estándares.

Así las cosas, además de una firme apuesta en pro de un mayor esfuerzo de comunicación, no son pocas las comunidades que están activamente implicadas en proporcionar a los agentes económicos motores *on line* para la conversión de sus respectivos identificadores locales.

En algunos casos, incluso se han puesto en marcha iniciativas de amplio alcance tales como la actualización electrónica de los registros de clientes o la conversión automática de los Basic Bank Account Number almacenados internamente por las entidades, aun cuando éstos no correspondan a sus propios cuentacorrientistas (12).

En lo que se refiere al ámbito de las tarjetas, los trabajos preparatorios de cara a la migración traslucen un grado de heterogeneidad notablemente mayor. Por un lado, las decisiones de la industria bancaria han estado presididas por el criterio de practicidad en el corto plazo, lo que ha supuesto que el grueso del sector optara por la alternativa de marcas compartidas con los sistemas internacionales (*co-branding*). Todo ello sin perjuicio de las posibles opciones estratégicas que pudieran presentárseles en un futuro más o menos próximo.

Su facilidad de implantación, en parte motivada por el gran número de países que ya venían estando abiertos al tráfico internacional desde tiempo atrás, ha sido la principal motivación de la mayor parte de las decisiones. La excepción más clara es quizá la de Bélgica, que, en defecto de haber completado con éxito el proyecto de migración a un esquema internacional según lo previsto, ha tenido que optar por asegurar la universalidad de sus tarjetas locales, a partir de enero de 2008, compartiendo marca con Maestro.

Mayores retos sigue planteando, fundamentalmente en los países del Sur de Europa, la cuestión de la migración al EMV, para la que no parecen existir planes globa-

les, aunque sí compromisos formales con el horizonte final de 2010. La puesta en práctica del cambio de responsabilidad para las transacciones nacionales o la implantación de acuerdos transitorios para el reparto de los costes derivados del fraude constituyen algunos de los mecanismos con los que las diferentes comunidades están tratando de generar incentivos que ayuden a acelerar la adopción del chip.

Por otra parte, son pocos aún los avances en relación con la aparición y el uso de estándares de interoperabilidad abiertos y armonizados en los diferentes dominios de la operativa con tarjetas. Es éste pues un ámbito que reclama una mayor dedicación por parte de la industria para, así, contribuir a reducir rápidamente la incertidumbre actualmente existente respecto del modo en que vayan a funcionar los diferentes productos de tarjeta en el futuro (13).

En lo que atañe a la migración de las infraestructuras, las posturas de las diferentes comunidades ofrecen un mosaico igualmente diverso. Frente a la decisión de Finlandia y Luxemburgo de cerrar y trasladar todo el tráfico doméstico a STEP2 (15), otros operadores locales, como los radicados en España y Bélgica, han optado por una estrategia dual.

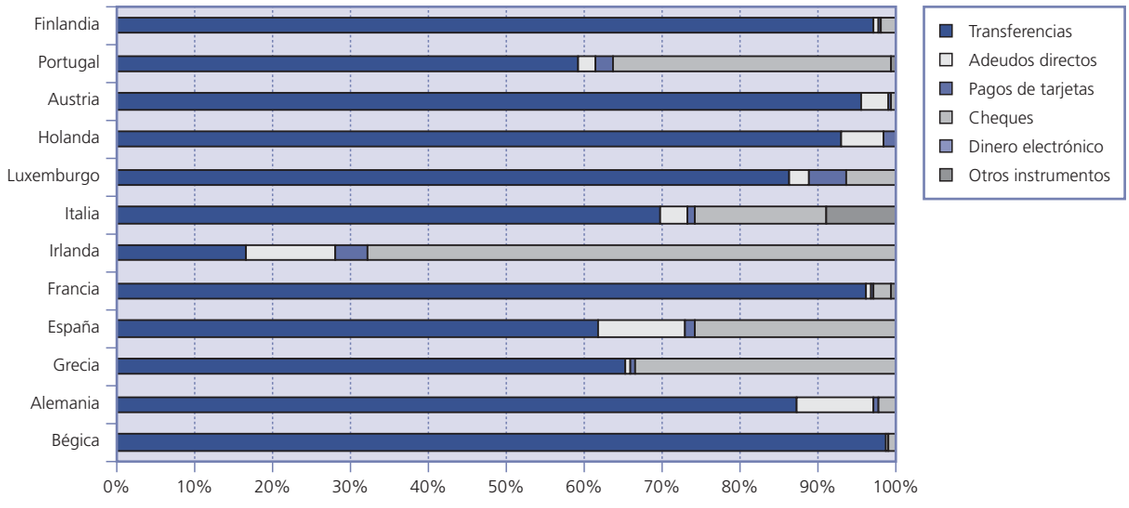
Ésta consiste, por un lado, en promover la evolución de sus plataformas actuales de modo que sean capaces de albergar los nuevos instrumentos SEPA dentro del ámbito nacional y, por otro, en buscar paralelamente fórmulas que permitan asegurar la capacidad de sus asociados tanto para recibir como para enviar operaciones transfronterizas dentro de la Zona Única de Pagos para el Euro.

Este último aspecto se ha visto notablemente favorecido por la insistencia del Eurosistema, primero, y los posteriores trabajos de la EACHA (16) al objeto de desarrollar una serie de convenios y principios abiertos y homogéneos con los que proporcionar a operadores y proveedores de servicios de pago un marco de interoperabilidad entre las diferentes infraestructuras.

Estos trabajos, aún en curso, pretenden atender a la disparidad de arquitecturas, flujos de proceso y reglas de negocio de los distintos jugadores del mercado, ofreciendo así unas bases comunes de entendimiento que permitan dar alcance paneuropeo a las distintas plataformas y estimular, al mismo tiempo, una efectiva competencia basada principalmente en el precio y en la oferta de servicios.

Será entonces una cuestión de la libre elección de cada entidad adherirse a una o varias de las soluciones existentes en el mercado, optando en cada momento por

GRÁFICO 1
IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS INSTRUMENTOS DE PAGO EN LA EUROZONA, EJERCICIO 2003 (14)



Fuente: Libro azul sobre sistemas de pago (2006).

canalizar parte o la totalidad de su tráfico por uno u otro canal (incluyendo las cámaras de compensación paneuropeas (PE-ACHs) en función de la estrategia que puntualmente esté llevando a cabo.

Para finalizar, y aunque hasta el momento sean pocos los planes que así lo recogen, conviene no pasar por alto que el Eurosistema ha insistido también con firmeza en la conveniencia de contar con infraestructuras capaces de procesar, sin truncamiento de datos, el subconjunto completo del estándar ISO 2002 XML adoptado por el EPC. Con esta recomendación se pretende prevenir un resurgir de la fragmentación del mercado con origen en la provisión de servicios innovadores mediante AOS locales que, debido a limitaciones de carácter técnico, no pudieran luego generalizarse al conjunto de la Zona Única de Pagos para el Euro.

Cambiando de tercio, y al margen de las consideraciones ya hechas en relación con el uso del BIC/IBAN y con el ámbito de los pagos con tarjetas, en el campo de la estandarización destaca el manifiesto interés de ciertas comunidades, como la belga, la luxemburguesa o la italiana (17), por avanzar en la oferta de soluciones que permitan implementar el estándar XML en las relaciones C2B y B2C.

A diferencia de los anteriores países, otras naciones, entre las que se encuentran España, Alemania y Holanda, prefieren realizar por el momento una aproximación más pausada. Aunque en sus agendas de trabajo figura el perfeccionamiento de interfaces para el intercambio de información con clientes en formato XML, estas comunidades se encuentran más bien alineadas en torno a la idea de que sea, finalmente, un desarrollo internacional del que parta el estándar armonizado a utilizar para la iniciación de pagos XML en Zona Única de Pagos para el Euro (18).

Este mismo enfoque cuenta, además, con un respaldo bastante amplio en lo que respecta al campo de las soluciones para la conciliación automática y el envío de información estructurada. No obstante, en ausencia de progresos dignos de mención en esta dirección, todas aquellas comunidades donde viene siendo habitual su uso parecen haber optado por la búsqueda de fórmulas que les permitan acomodar dicha información, según los formatos nacionales, dentro de los esquemas de la Zona Única de Pagos para el Euro.

En otro orden de cosas, los planes de migración se completan, asimismo, con cuestiones relacionadas con la provisión de los adeudos directos SEPA (SDD). A pesar de los ya mencionados retrasos en lo que respecta a su puesta en circulación, la industria bancaria sigue fuertemente comprometida con dicho producto y, como tal, no ha querido dejar pasar la ocasión de hacer públicas las decisiones y dudas que en torno al mismo hubieran podido surgirle.

El punto de partida de los diferentes planes de migración es siempre el mismo: insistir en la importancia que para el éxito del adeudo directo SEPA tiene el que un amplio colectivo de usuarios lo demande activamente. Obviamente, ésta es una cuestión común a la oferta conjunta de los nuevos productos, pero resulta tanto más relevante, si cabe, en el caso de los adeudos directos.

Ello responde a una doble circunstancia: por un lado, a la existencia de un elevado grado de penetración de los pagos domiciliados, y por otro, al hecho de que muchas de estas soluciones locales, altamente eficientes, son sustancialmente diferentes a las propuestas contenidas en el esquema de la Zona Única de Pagos para el Euro (19).

Un problema clave, aún sin solución, es la falta de adecuación del modelo actual de adeudos directos SEPA a las necesidades reales de un amplio colectivo tanto de clientes domiciliatarios como de sus respectivas entidades. En los países, en los que el denominado *DMF*, o *Debtor's Mandate Flow*, es un uso extendido, se considera dicho procedimiento vital para proporcionar seguridad suficiente al deudor así como sólidas garantías de firmeza en el cobro al acreedor (20).

El SDD, en su configuración actual, se guía por un criterio radicalmente distinto al anteriormente señalado. Este hecho provoca dudas acerca de su potencial de aceptación por parte de las comunidades destinatarias, a lo que hay que unirle además la falta de incentivos que pudieran derivarse de la ausencia de elementos adecuados para cubrir las necesidades del tráfico interempresarial (B2B) (21).

Por el momento, el EPC se halla involucrado en el análisis de las debilidades actuales del modelo y cuenta con diferentes propuestas que parecen apuntar en la dirección correcta, como, por ejemplo, la aplicación opcional de un mandato electrónico verificable por el banco del deudor o el desarrollo de un *Rulebook* específico para operaciones B2B.

La prontitud con la que la industria sea capaz de transformar dichas ideas en hechos palpables será, sin duda, determinante del éxito último en el despliegue del SDD. Ello es inmediato, pues con

su concreción se estará ofreciendo al mercado plena visibilidad y certidumbre sobre las características fundamentales de unos elementos que, en principio, deberían añadir a los esquemas básicos los atractivos de los que hoy parecen carecer.

Adicionalmente, quedará por resolver la cuestión de la vigencia plena las actuales órdenes de domiciliación en el contexto del nuevo instrumento de adeudo directo SEPA. Es éste, por tanto, un asunto que reclama de un pronunciamiento legal preciso para, en última instancia, evitar costes innecesarios a las diferentes comunidades derivados de tener que renovar los mandatos actualmente en curso (22).

Por último, un buen número de planes de migración han sido también aprovechados para delinear, al menos a grandes rasgos, los parámetros centrales en los que se vaya a basar la estrategia de comunicación de cada comunidad.

Se persigue con ello definir unas líneas de actuación comunes dirigidas a explicar a las diferentes partes afectadas por la SEPA sus características, implicaciones y beneficios, así como las responsabilidades y acciones en que cada uno vaya a verse envuelto.

Ello debería contribuir a crear la concienciación necesaria en el sector y entre los usuarios respecto del proyecto, favoreciendo que éste vaya consolidándose en los plazos previstos y a la mejor satisfacción de los diferentes colectivos.

Una parte fundamental de esta comunicación consistirá en la explicación detallada de la oferta de los servicios que vayan a ponerse a disposición de la clientela, resultando prioritario, dadas las fechas en las que nos encontramos, el entorno de las empresas y de los particulares.

Dada la importancia que la comunicación tiene en relación con éxito de la SEPA, a los esfuerzos de las respectivas comunidades locales y de las entidades individuales se le suman también los de el Eurosistema, la Comisión Europea y el propio EPC, quienes, en última instancia, delimitan el marco político general dentro del que se moverán cualesquiera otras iniciativas.

Además del empleo de las diversas webs institucionales para facilitar el acceso a la documentación relevante sobre la SEPA, la cascada de propuestas incluye herramientas de soporte *on line*, así como la celebración de talleres y jornadas enfocados a la transmisión de los mensajes claves del conjunto del proyecto.

IV. OTROS AVANCES EN LA SEPA

Al margen de los compromisos concretos recogidos en los planes de migración, la SEPA ha registrado también otros progresos significativos en diversos frentes. Uno de los ejemplos más destacados ha sido la definición de una serie de procesos estructurados, transparentes y abiertos para la introducción de cambios y mejoras en los esquemas SEPA. Una tarea, esta última, que ha adquirido un carácter prioritario en la medida en que asegura que la evolución de éstos se produce en consonancia con las demandas cambiantes de participantes y usuarios.

Sin perjuicio de que corresponda al plenario del EPC la responsabilidad última de aprobar los citados cambios, valorando en su caso su coherencia con los fines últimos de la SEPA y su grado de adecuación a las necesidades identificadas, este procedimiento presenta la novedad de dar entrada formalmente en las deliberaciones a usuarios y proveedores de soluciones de pago.

A tal objeto, el EPC se valdrá de un *Grupo de Trabajo sobre los Esquemas de Pago SEPA* (SPS WG), cuyo papel consistirá en evaluar la oportunidad y conveniencia de las sugerencias presentadas (23), gestionar y coordinar el *input* de los distintos agentes, determinar la entidad del cambio y, en última instancia, elevar al plenario las propuestas de modificación definitivas.

Para cumplir con dicha función, el SPS WG realizará consultas tanto a los participantes en los esquemas como a los usuarios finales y proveedores de servicios, quienes canalizarán, a través de los órganos pertinentes, sus puntos de vista a este respecto. En el primero de los casos, corresponderá a cada comunidad nacional consolidar la diversidad de opiniones de sus representados, trasladando al SPS WG su conformidad o disconformidad con cada propuesta.

En lo que se refiere a los usuarios y proveedores de servicios, está previsto que sean sus organizaciones representativas (denominadas genéricamente foros de usuarios y proveedores) las que tomen el papel protagonista. En primer lugar, el SPS WG invitará a las plataformas nacionales más destacadas en cada país a hacer comentarios sobre las sugerencias de cambios que se propongan. Esta línea de comunicación se instrumentará con el concurso de la industria bancaria local, que, finalmente, deberá elaborar un informe en el que se haga eco del sentir de cada comunidad.

Paralelamente, el EPC asume la tarea de crear dos foros de opinión de ámbito paneuropeo: uno con la participación de usuarios de los distintos tipos de instrumentos de pago y otro formado por proveedores de tecnología e infraestructura. Ambos organismos mantendrán su independencia respecto del EPC y buscarán tener una composición lo más heterogénea posible, reflejo de la diversidad de actores implicados en el proyecto de la Zona Única de Pagos para el Euro.

Otro paso adelante significativo ha sido la aprobación, en marzo de 2007, de un marco de pruebas para la SEPA (*SEPA Testing Framework*, o STF). A pesar de no tener un carácter vinculante, se espera que dicho marco constituya una referencia básica para las comunidades bancarias y los participantes individuales a la hora de definir su propio programa de pruebas interno. De esta forma, el STF debería suministrar a las entidades una herramienta fundamental con la que facilitarles el proceso de acreditación de su estado de preparación ante la Zona Única de Pagos para el Euro.

El STF clarifica las responsabilidades de las diferentes partes, delimita una serie de escenarios de pruebas para transferencias y adeudos directos e identifica, tomando como base los *Rulebooks*, los criterios de aceptación de la SEPA; es decir, el conjunto de datos y funcionalidades que habrán de quedar garantizados para que un participante pueda aseverar que está preparado para gestionar el esquema SEPA con solvencia.

Una vez definidos los criterios de preparación de cada entidad/comunidad, corresponderá a los participantes decidir individualmente la o las infraestructuras con las que deseen efectuar las mencionadas pruebas. A estos efectos, desde mediados de 2007 son varias ya las infraestructuras que han desarrollado con su propio calendario de pruebas. Éstas deberán estar completadas antes de finales del ejercicio económico, dejando margen suficiente a los participantes para que puedan auto-certificar el cumplimiento de todos los requisitos SEPA e informar oportunamente al EPC de los resultados.

Igual de relevantes, si bien aún en un estadio primitivo de evolución, son todas aquellas iniciativas relacionadas con el desarrollo de lo que ha venido a conocerse como e-SEPA. Éstas suponen un salto cualitativo destacado respecto de la situación de partida, aportando al núcleo central de un pago básico una serie de servicios electrónicos de alto valor añadido.

Al combinar con eficacia la ejecución y liquidación de las obligaciones de pago con la provisión de servicios electrónicos antes y después de las fases principales de un pago, se aspira a conseguir ampliar el atractivo del producto inicial en la medida en que se consigan automatizar los procesos más allá del ámbito interbancario y se reduzcan los ciclos de proceso.

Se trata pues de elevar a una escala paneuropea soluciones que en algunos casos ya existen en el ámbito puramente local, aprovechándolas como plataforma para la innovación y mejora de la oferta actualmente disponible.

En este sentido, destacan los esfuerzos del EPC por conocer y avanzar en el desarrollo de unos esquemas comunes para la iniciación de pagos *on line* en comercios, así como los trabajos que la Comisión Europea ha venido coordinando en el marco de la Iniciativa Europea de Facturación Electrónica (EEI) con el objetivo final de avanzar en la creación de un único estándar, de carácter interoperable, con el que poder prestar homogéneamente dichos servicios (24).

Por su parte, es de esperar que en los próximos meses las administraciones públicas de los países implicados en la SEPA sepan definir con mayor precisión su particular rol en la migración a los nuevos instrumentos de la Zona Única de Pagos para el Euro (25).

Desde algunas instancias, como por ejemplo desde la Comisión Europea, ya se han producido destacados avances en este sentido, y no sólo en lo que a proporcionar unas bases legales adecuadas se refiere, sino, más aún, en lo que respecta a la dimensión más operativa.

Así las cosas, la Comisión Europea ha anunciando públicamente su firme intención de convocar un concurso a comienzos de 2008 para asignar la gestión integral de sus cuentas a aquellas entidades que demuestren ser conformes a SEPA. Con ello, se espera poder generar incentivos suficientes para que otras agencias similares, a lo largo y ancho de los estados miembros, sigan su ejemplo.

De igual modo, algunos países miembros del Eurosistema han tomado recientemente la iniciativa de elevar, a partir del 1.º de enero de 2008, a 50.000 euros el umbral mínimo a los efectos de cumplir con las obligaciones de información relativas a la balanza de pagos. Con esta medida de carácter pragmático, se confía en remover uno de los obstáculos administrativos más denostados por la banca, aliviando así en parte las muchas presiones a las que está sometido el sector.

V. CONCLUSIONES

1. A pesar de los muchos obstáculos y de las enormes complejidades que ha presentado el proyecto SEPA, la industria bancaria y demás partes implicadas han sabido ofrecer logros muy destacados en un corto espacio de tiempo. En buena medida, estos avances se han caracterizado por su naturaleza más bien operativa, siendo necesario, por tanto, de cara al futuro la adopción de un enfoque marcadamente estratégico.

2. La articulación práctica de la transición al nuevo escenario se ha llevado a cabo, principalmente, a través del desarrollo de unos planes de migración nacionales. En la elaboración de éstos, las diferentes comunidades han tratado de buscar fórmulas para fomentar la participación activa de todos los colectivos afectados. Con ello se ha terminado dando cabida en las discusiones sobre la SEPA no sólo a las entidades de crédito, sino también a usuarios finales, administraciones públicas y proveedores de servicios e infraestructuras.

3. Los planes de migración contienen decisiones vinculantes para los miembros de sus respectivas comunidades y reconocen la importancia de no perjudicar los niveles de servicio actualmente existentes. En su mayor parte, dichos planes se han centrado en diseñar una hoja de ruta para las transferencias, las tarjetas, las infraestructuras de pago, temas relativos a la estandarización y la adopción de las acciones de comunicación pertinentes.

4. La cuestión de los adeudos directos ha contado, asimismo, con sus apartados específicos dentro de los planes de migración. No obstante, el nivel de progreso registrado hasta el momento resulta notoriamente inferior al alcanzado en otros ámbitos. Las mayores diferencias entre las soluciones nacionales y el producto SEPA, así como la mayor problemática operativa de este último, parecen restar al SDD un atractivo muy necesario para asegurar su más amplia aceptación. La industria, a través del EPC, se halla activamente involucrada en la búsqueda de fórmulas que permitan potenciar su uso.

5. Los cambios más relevantes que se anticipan a consecuencia de la SEPA incluyen el uso extensivo del BIC y del IBAN, la utilización de la cláusula de gastos compartidos (SHA), la reducción de los ciclos de ejecución de una transacción a partir del ejercicio 2012, la emisión de tarjetas EMV y la adopción de unos estándares abiertos y uniformes basados en el lenguaje XML.

6. Las infraestructuras de pago competirán entre sí por la captación de clientes, por lo que no podrán imponer la adhesión obligatoria de las entidades, deberán mantener una política de accesos objetiva y abierta, ser transparentes con sus precios y asegurar la interoperabilidad con sus homónimas. En este último sentido resultan particularmente interesantes los trabajos que han realizado conjuntamente las cámaras europeas adheridas a la *European Automated Clearing House Association*.

7. Al margen de los planes de migración, el EPC ha llevado a cabo dos importantes iniciativas. Por un lado, se ha asegurado de definir una serie de procesos estructurados, transparentes y abiertos que permitirán la introducción de cambios y mejoras en los esquemas SEPA. En esa evolución, se tendrán muy en cuenta las opiniones de usuarios y proveedores a través de un conjunto de foros oportunos. Por otro lado, el EPC ha diseñado un marco de pruebas para la SEPA con el persigue proporcionar a los diferentes actores una herramienta fundamental con la que facilitarles el proceso de acreditación de su estado de preparación ante la Zona Única de Pagos para el Euro.

8. Sin perjuicio del importante rol que las administraciones públicas están llamadas a jugar en calidad de usuarios de los instrumentos de pagos, las autoridades han seguido trabajando para eliminar las barreras existentes. Una de las resoluciones más relevantes, en algunos países, ha sido el acuerdo de elevación de los umbrales mínimos de reporte a la balanza de pagos, que, en consecuencia, acabarán situándose en 50.000 euros frente a los 12.500 actuales.

9. En última instancia, el grado de éxito que alcance el proyecto SEPA dependerá no sólo del comportamiento de los diferentes agentes en cuanto a la acogida que den a los nuevos instrumentos, sino también, de la capacidad efectiva de la industria para lograr pasar de la SEPA a la e-SEPA con la provisión de servicios electrónicos de alto valor añadido.

NOTAS

(*) El autor agradece los valiosos comentarios recibidos de Francisco Linares. Este artículo es responsabilidad exclusiva de su autor y no refleja necesariamente la opinión del Banco de España.

(1) El *Grupo de Trabajo sobre Sistemas de Pago*, creado formalmente en 2002, es el foro español de más alto nivel para someter a debate cuestiones relevantes en materia de sistemas de pago. Bajo la presidencia del Banco de España, y con la presencia de representantes tanto de las entidades de crédito como de sus respectivas asociaciones, el *Grupo* ofrece una plataforma única en la que discutir cuestiones estratégicas bajo una perspectiva global. Así, le debemos, entre otras, la concepción y puesta en práctica del proyecto de reforma de los sistemas de pagos españoles que, en 2003, desembocó en la creación de Iberpay y en el

traspaso a dicha sociedad de la gestión integral del Sistema Nacional de Compensación Electrónica.

(2) El *Plan* no sólo proporciona una necesaria orientación en el proceso de migración a la SEPA, sino que, a su vez, sirve para dar transparencia a las decisiones adoptadas, pudiendo, por ende, ser utilizado a modo de herramienta de control con la que evaluar el grado de cumplimiento de las metas preestablecidas.

(3) No obstante la similitud de metas, cada una de estas instituciones tiene su particular historia y ocupa su espacio concreto dentro de su respectivo ordenamiento nacional. Tanto *Paysys* como *ZKA* son organizaciones anteriores al nacimiento de la SEPA y, en consecuencia, gozan de un enfoque mucho más amplio que les permite abordar cuestiones sobre sistemas de pago de una manera global. En ambos casos, su composición se caracteriza por el absoluto protagonismo de las diferentes federaciones/asociaciones del sector crediticio, quedando otros foros reservados para la interacción con los restantes agentes del proyecto. Por su parte, el modelo francés y el italiano optan por aunar bajo un mismo techo a todos los actores relevantes para la SEPA, asumiendo a su vez las labores de seguimiento del proceso de migración.

(4) En muchos casos, la organización interna del proyecto SEPA en cada país replica, con mayor o menor exactitud el modelo operativo adoptado por el Consejo Europeo de Pagos.

(5) Indirectamente en los supuestos en que las mismas estén subordinadas a órganos de un rango superior que deban, finalmente, aprobar lo dispuesto en los planes.

(6) De ahí su importancia y la reiterada exigencia, por parte del Eurosistema, de que todas las comunidades hayan finalizado y publicado sus planes al término de 2007 a más tardar. Adicionalmente, el Eurosistema ha insistido en que dichos planes sean traducidos al inglés y en que se les dé, además, suficiente publicidad por todos los medios posibles. Con este último motivo, a lo largo del verano de 2007, el Eurosistema puso en producción una página de enlaces SEPA que cualquier usuario interesado puede consultar libremente a través de la dirección de Internet: www.sepa.eu. Análogamente, en España se ha creado la página web www.sepaesp.es a través de la que cualquier interesado podrá tener acceso a los enlaces más relevantes con información acerca de la SEPA.

(7) En una carta abierta al Banco Central Europeo y a la Comisión Europea, el EPC advertía de los riesgos asociados a poner en marcha el nuevo producto de adeudo directo SEPA antes de disponer de un marco legal sólido y armonizado a escala europea. Ante el elevado riesgo de fracaso, según el EPC, la mejor opción consistía en demorar la fecha de lanzamiento, buscando así la coincidencia con la completa transposición de la Directiva sobre Servicios de Pago.

(8) En este sentido, el enfoque adoptado por cada comunidad resulta muy heterogéneo. En algunos casos, la solución pasa por excluir temporalmente de la migración determinada categoría de instrumentos y, en otros, parece abogarse repetidamente por el desarrollo de servicios opcionales adicionales (AOS) que permitan cubrir la brecha existente entre los productos nacionales y la oferta SEPA equivalente.

(9) No obstante lo anterior, la interdependencia de numerosos agentes dentro y fuera de las fronteras nacionales y su influencia en el resultado final de la migración hacen que estas fechas límites se formulen en términos más bien vagos. Así resultan, mayormente, reflejo más de una pretensión que de una certeza.

(10) A modo de ejemplo, cabe señalar que en España este primer ámbito de migración engloba tres tipos diferentes de transferencias: las básicas, las ordinarias y las normales. Se trata de productos similares en cuanto a sus características centrales, pero diferentes en cuanto al criterio aplicable para la distribución de los gastos de la operación, así como en lo relativo a la existencia o no de límites a los importes máximos susceptibles de procesamiento.

(11) El primero de los aspectos resulta particularmente relevante para la comunidad española, en la cual, a pesar de haber sido la cláusula «OUR» el uso imperante en el pasado, se hará necesaria su futura abolición a fin de cumplir con el régimen que preconiza la Directiva de Servicios de Pago.

(12) Véanse los planes de migración de la comunidad bancaria italiana de mayo de 2007 y de la belga de julio de 2007 (v3.1), respectivamente.

(13) Como apuntaba recientemente el Eurosistema, en su *5º Informe de Progreso sobre la SEPA*, la consolidación de los trabajos de estandarización actualmente en curso en el ámbito de las tarjetas resulta un tarea crucial. La producción y rápida difusión de unos nuevos estándares globales y abiertos a los diferentes agentes es vista como una piedra angular del proceso en la medida en que permite asegurar la interoperabilidad entre los diferentes actores involucrados en el mismo, fomenta mayores niveles de competencia y, por ende, podría acabar facilitando la aparición de un nuevo esquema paneuropeo de débito.

(14) A pesar de corresponder la publicación citada como fuente al ejercicio 2006, los trabajos de armonización del marco estadístico actualmente en curso imposibilitan tener acceso a información más actualizada en términos comparativos. Ante tal circunstancia, se ha decido presentar exclusivamente los datos correspondientes a aquellos países que, en 2003, formaran parte de la zona del euro.

(15) En esta misma dirección apunta, en parte, la resolución de los seis mayores bancos italianos, de noviembre de 2006, por la que acordaban trasvasar todo su tráfico local al sistema STEP2 a través del recién creado Servicio Italiano de Transferencias (ICT). No obstante lo anterior, los tres operadores privados italianos (SIA/SSB, Seceti e ICCREA), junto con Banca d'Italia en su condición de gestor de BI-COMP, han desarrollado sus respectivos planes de evolución al objeto de cumplir con los criterios de compatibilidad de la SEPA para infraestructuras.

(16) La Asociación Europea de Cámaras de Compensación Automatizadas, o EACHA (European Automated Clearing House Association), es una organización sin ánimo de lucro, constituida en 2006. Dicha asociación nace con el fin de proporcionar a sus miembros, así como a la comunidad bancaria europea en su conjunto, un soporte técnico adecuado para facilitar el proceso de implantación de la SEPA en el ámbito de las infraestructuras.

(17) Bélgica es, posiblemente, de los ejemplos más destacados en este sentido pues ha sido de los primeros países en publicar unas guías de implementación del estándar XML para clientes (tanto en los casos de transferencias como de adeudos). Además, es de las pocas comunidades que ha concretado unas fechas de término para el uso de aquellos estándares propietarios de iniciación de operaciones o de remisión de estados de cuenta usados ampliamente hasta el momento. Algo parecido ocurre en Italia, donde, desde febrero de 2007, se cuenta con una nueva arquitectura en el seno del CBI que, basándose en los estándares XML, permite a los clientes corporativos de la banca el intercambio electrónico de documentos, datos y facturas de punto a punto.

(18) De lo contrario, se argumenta, cualquier iniciativa unilateral podría acabar provocando la reaparición de la fragmentación del mercado; una situación potencialmente factible en la medida en que cada comunidad adopte una propuesta ligeramente diferente, y no necesariamente compatible entre sí, en todos sus extremos.

(19) No sólo surgen problemas por el lado operativo (plazos, información intercambiada, gestión de los mandatos, etc.) sino, además, en lo que se refiere a la existencia de una amplísima casuística local que difícilmente puede hallar encaje en una solución horizontal y básica como la que proporciona el SDD. Sirva como ejemplo el caso español, en el que, junto con los clásicos recibos por domiciliaciones, es posible encontrar también figuras más heterodoxas, como las aportaciones de fondos o los anticipos de créditos.

(20) Este procedimiento está diseñado de forma que sea responsabilidad del banco del deudor la recogida y el archivo de toda la información relevante de su cliente, pudiendo, en consecuencia, validar la existencia de un mandato, así como la exactitud de todos los datos relativos al deudor.

(21) Sirva como botón de muestra la propuesta que actualmente se baraja en Bélgica. Con el fin de minimizar el impacto logístico que supondría trasladar de los bancos deudores a los acreedores 30 millones de mandatos en soporte papel, el banco central ha optado

por desarrollar una base de datos centralizada en la que alojará toda la información relevante relativa a los citados mandatos. Cada vez que un acreedor adopte el SDD, deberá informar a su deudor de dicha circunstancia y facilitar, a su vez, junto con la primera orden de pago, una serie de datos que permitan al banco del deudor asociar el mandato real con la información que sobre él figura en la base de datos. De este modo, se espera tenga lugar una migración paulatina y sin incidencias al SDD.

(22) Ésta es, de hecho, la postura de Francia, Bélgica e Italia. Tras los oportunos análisis legales, han llegado a concluir que los actuales mandatos seguirán siendo válidos mientras no contemplen cláusulas que resulten contrarias a la Directiva de Servicios de Pago.

(23) Con el fin de garantizar la objetividad de dichas decisiones, el SPS WG se somete a un marco de referencia que le obliga a evaluar cada sugerencia en función de los siguientes cinco criterios: *a)* que el cambio propuesto pueda surtir efectos en todo el ámbito SEPA, *b)* que el cambio propuesto se sustente en un análisis de coste-beneficio, *c)* que el cambio propuesto esté en consonancia con los objetivos estratégicos de la SEPA, *d)* que sea factible su implementación y *e)* que el citado cambio no impida la interoperabilidad de los esquemas a lo largo y ancho de la zona SEPA.

(24) Obviamente, son muchos los campos en los que se ofrecen oportunidades para construir la e-SEPA, como, por ejemplo, servicios de conciliación electrónica, confirmación de pagos, autenticación, mensajería, etc. Muchos de estos ámbitos no se restringen en exclusiva a las entidades financieras y, como tales, abren una puerta para que muchos otros agentes puedan aprovechar las incontables oportunidades de negocio.

(25) Con un peso del 40 por 100 del PIB europeo y una fortísima concentración operativa en torno a las transferencias y los adeudos directos, resulta evidente la importancia que tiene el sector público europeo como motor de la transición a la SEPA. Por ello, tanto desde el Eurosistema como desde el sector privado se lleva largo tiempo reclamando su papel activo en la adopción y el uso de los nuevos productos.

BIBLIOGRAFÍA

ABN AMRO, CAPGEMINI AND EFMA (2006), «World payments report 2006».

— (2007), «World payments report 2007».

BANCO CENTRAL DE BÉLGICA & FEBELIN (2007), «The Belgian SEPA Migration Plan: Belgium as part of the Single Euro Payments Area v. 3.1», Bruselas.

BANCO CENTRAL EUROPEO (2007), «Single Euro Payments Area (SEPA): From concept to reality - Fifth progress report», Francfort.

BANCO CENTRAL DE HOLANDA & ASOCIACIÓN BANCARIA HOLANDESA (2007), «Transition to SEPA v. 3.3», Ámsterdam.

BANCO DE ESPAÑA, AEB, CECA & UNACC (2007), «Plan Español de Migración a la SEPA», Madrid.

BANCO DE FRANCIA & FEDERACIÓN BANCARIA FRANCESA (2006), «National SEPA Committee: The French Migration Plan», París.

BANCA D'ITALIA & ABI (2007), «National Migration Committee SEPA Project: The National Migration Plan», Roma.

BUNDEVERBAND DEUTSCHER BANKEN (2007), «SEPA 2008: Uniform Payments Instruments for Europe», Berlín.

COMUNIDAD BANCARIA PORTUGUESA (2007), «Plano Nacional de Migração para la SEPA», Lisboa.

CONSEJO EUROPEO DE PAGOS (2005), «EPC Roadmap 2004-2010», Bruselas.

— (2006), «SEPA Cards Framework», Bruselas.

— (2007a), «SEPA Credit Transfer Scheme Rulebook v. 2.3», Bruselas.

— (2007b), «SEPA Direct Debit Scheme Rulebook v. 2.3», Bruselas.

— (2007c), «SEPA Testing Framework», Bruselas.

FEDERACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS FINLANDESES (2007), «Realisation of the Single Euro Payments Area in Finland: SEPA Implementation and Migration Plan in Finland», Helsinki.

IRISH PAYMENT SERVICES ORGANISATION LTD (2005), «Ireland National Plan for Single Euro Payments Area», Dublín.

SCHMIEDEL, H. (2007), «The economic impact of the Single Euro Payments Area», ECB *Ocassional Paper Series*, n.º 71, agosto.

ZENTRALER KREDITAUSSCHUSS (2006), «Überblick zur Umsetzungsplannung des einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraumes (SEPA) in Deutschland: SEPA Credit Transfer und SEPA Direct Debit», Berlín.

DOCUMENTO

INFORME DE LA INVESTIGACIÓN SOBRE EL SECTOR DE BANCA MINORISTA

PARTE A: COMPETENCIA EN EL MERCADO DE LAS CUENTAS CORRIENTES Y SERVICIOS RELACIONADOS (*)

Comisión Europea

A.1. CARACTERÍSTICAS DE MERCADO DE LA BANCA MINORISTA EN EUROPA

ESTA sección del informe trata de los mercados de cuentas corrientes y servicios relacionados en la Unión Europea, el grueso de lo esencial del negocio bancario minorista. El producto minorista central de la cuenta corriente es utilizado como punto de partida para este análisis de la competencia, y se extiende el alcance para considerar otros productos bancarios minoristas esenciales ofrecidos a consumidores y PYME. Estos productos relacionados incluyen productos crediticios tales como hipotecas y préstamos a consumidores y PYME, y productos de ahorro tales como cuentas de depósito.

La investigación ha hallado que el sector bancario minorista en la Unión Europea permanece en gran parte fragmentado a lo largo de las fronteras nacionales y que la integración está lejos de ser completa. La medida en que la economía de la banca minorista en la UE conducirá a una integración plena permanece como una cuestión abierta. Existe evidencia de integración y desempeño convergente a escala regional, por ejemplo en el Benelux y los países nórdicos. En su conjunto, sin embargo, los mercados bancarios minoristas en los estados miembros de la UE muestran varias características comunes. Este capítulo examina las principales características (1) de estos mercados, y se estructura como sigue:

— La sección 1 trata las características del lado de la oferta de los mercados bancarios minoristas.

— La sección 2 trata las características del lado de la demanda de los mercados bancarios minoristas.

— La sección 3 trata de los distintos modelos de distribución para los productos bancarios minoristas.

— La sección 4 trata de la regulación de la banca minorista.

A.1.1. Características del lado de la oferta de los mercados bancarios minoristas

Las estructuras de mercado difieren considerablemente entre los estados miembros. Esto se aplica tanto al grado de concentración del mercado como a la identidad de los jugadores principales. Aunque la concentración puede ser descrita como modesta en la mayoría de los estados miembros, algunos países, como Bélgica, Holanda, Finlandia y Suecia, tienen ratios de concentración significativamente mayores. La banca minorista en el Benelux y los países nórdicos también se caracteriza por una actividad transfronteriza significativamente mayor y, en consecuencia, un mayor grado de integración de mercado. Otros países, como Alemania y España, están dominados por cajas de ahorros o bancos cooperativos con un fuerte enfoque regional. Las filiales de los bancos extranjeros tienen una importante presencia de mercado, predominantemente en los nuevos estados miembros.

Infraestructuras de mercado fragmentadas

Algunos aspectos básicos de la infraestructura de la banca minorista europea permanecen fragmentados, lo que a su vez refuerza la actual fragmentación de los mercados de productos. Aspectos importantes de la infraestructura de mercado son los mecanismos de compensación y de pagos (sistemas de pagos) y los registros de crédito; además de la infraestructura legal, como políticas fiscales, regulación y regímenes de protección del consumidor.

En relación con la infraestructura de mercado, en primer lugar, la organización y gestión de las infraestructuras de pagos varía significativamente de un país a otro. Mientras que los sistemas de pagos son llevados por los bancos centrales sin ánimo de lucro en algunos estados miembros, otros se encuentran operados por *joint ventures* de bancos en diversas formas. En consecuencia, las condiciones de acceso y las estructuras tarifarias difieren considerablemente, y amplias barreras de entrada permanecen (son tratadas en la parte B). Sin embargo, la llegada de la Zona

Única de Pagos en Euros (SEPA, en inglés) debería permitir un mercado comunitario completamente integrado para los servicios minoristas de pago. En segundo lugar, hay grandes diferencias en la estructura de mercado y el funcionamiento de los registros de crédito dentro de la UE (son tratadas en el capítulo A.3). Esta fragmentación tiene consecuencias para el volumen y el tipo de datos del consumidor disponibles para los proveedores de crédito, así como para la capacidad de los proveedores de crédito de acceder a los registros, especialmente en otros estados miembros.

En relación con la infraestructura legal, las políticas fiscales sobre los ingresos de las compañías, el tratamiento del IVA y las ganancias de capital varían entre los estados miembros. Estos regímenes fiscales diversos influyen claramente en las decisiones de inversión de los bancos (por ejemplo, en entrar o no en nuevos mercados y en cómo hacerlo) y en las decisiones de consumo, ahorro y endeudamiento de los clientes de la banca minorista. La regulación bancaria es tratada más adelante con más detalle. Vale la pena señalar aquí que mientras las reglas prudenciales han sido armonizadas en gran parte a escala europea, subsisten diferencias significativas en áreas tales como las estructuras de propiedad y el alcance geográfico de ciertos bancos. Por último, las reglas de protección del consumidor para la banca minorista todavía difieren considerablemente entre los estados miembros, lo que eleva el coste de entrada en nuevos mercados y mantiene la fragmentación del mercado.

Alto nivel tradicional de cooperación

La amplia cooperación entre los participantes en el mercado es una característica común de los mercados bancarios minoristas. Los bancos cooperan en diversas áreas, incluyendo la interconexión y el funcionamiento de los sistemas de pagos; la propiedad o afiliación a los registros de crédito, y el desarrollo/promoción conjunta de nuevos productos y servicios. Como muestra la investigación, tales actividades cooperativas de los bancos pueden ofrecer una manera de limitar la competencia. Esto puede materializarse en un acceso restringido a las redes y sistemas, en estructuras tarifarias discriminatorias o en mayores tarifas para los consumidores.

Contactos multi-mercado

Los bancos minoristas ofrecen normalmente una amplia gama de productos, de modo que la industria no sólo se caracteriza por las redes y la cooperación, sino también por los contactos multi-mercado de proveedores. Aunque algunos proveedores están especializados y sólo ofrecen un producto o una gama muy limitada de productos (por ejemplo, hipotecas o servicios de cuenta corriente *on line*), los principales jugadores ofrecen normalmente la gama completa de productos minoristas. En teoría, los contactos multi-mercado pueden inducir una colusión debido a que puede haber represalias en todos los mercados compartidos contra las entidades tramposas (2). Sin embargo, el que los contactos multimercado puedan o no facilitar un comportamiento coordinado en los mercados bancarios minoristas sólo puede ser establecido caso a caso.

Grados diversos de transparencia de precios

La literatura sobre banca minorista cita ejemplos en los que los precios para productos concretos son transparentes y relativamente fáciles de comparar (3). Esto se aplica por lo general a productos tales como los depósitos o hipotecas, en los que el tipo de interés es un buen indicador del «precio» (aunque algunos cargos o tarifas importantes pueden aplicarse a las hipotecas). Sin embargo, hay algunos productos en los que los precios no son claramente muy transparentes; por ejemplo, las cuentas corrientes. El precio efectivo cargado por los bancos al ofrecer cuentas corrientes puede estar reflejado en los tipos de interés y las tarifas aplicados a la cuenta, y también en el nivel de cargos por los servicios de pago. Así pues, puede ser difícil para los consumidores y las PYME evaluar el «precio» efectivo de una particular cuenta corriente, y más difícil todavía comparar productos entre varios proveedores con productos diferenciados.

Barreras significativas a la entrada

Algunas características de los mercados bancarios minoristas, tales como las economías de escala, la importancia de una red local de sucursales, la innovación limitada y los obstáculos a la movilidad del cliente, pueden funcionar como barreras de entrada. Algunas observaciones expuestas por los bancos en el contexto de la encuesta pública determinaron que la entrada se produce principalmente mediante la adquisición de una base de clientes existente con una red de sucursales y posiblemente una marca establecida.

Las reglas prudenciales y la supervisión pueden ser empleadas para obstaculizar la entrada; por ejem-

plo, las absorciones, las fusiones o la entrada por parte de bancos extranjeros (4). Además, la regulación en algunos países de la UE restringe la entrada, las fusiones o las absorciones relativas a ciertos tipos de instituciones crediticias (por ejemplo, las cajas de ahorros). Otras barreras de entrada se derivan de las estructuras de mercado y de la conducta de los participantes, particularmente con respecto a los acuerdos de cooperación y al funcionamiento de redes tales como los sistemas de pagos o los registros de crédito. En el contexto de las redes pueden distinguirse barreras naturales, reguladoras y de comportamiento. Mientras que las barreras naturales son el resultado de las «economías de escala» inherentes a redes tales como el sistema de pagos, el acceso a las redes puede ser también dificultado por barreras artificiales tales como las provisiones reguladoras o el comportamiento de los actores en ejercicio. Las estructuras tarifarias que perjudican a los bancos menores o a los recién llegados pueden ser el resultado de barreras naturales o artificiales.

A.1.2. Características del lado de la demanda de los mercados bancarios minoristas

Las características del lado de la demanda de la banca minorista pueden conducir a un desempeño de mercado menos eficiente. Tales ineficiencias surgen de dos factores principales: en primer lugar, la asimetría en la información; cuando los consumidores bancarios no cuentan con una información completa, se reduce la intensidad de la competencia en precios; y en segundo lugar, los altos costes del cambio, cuando el nivel de costes informativos y de transacción para cambiar algunos productos bancarios (especialmente, las cuentas corrientes) disuade a los consumidores de dejar a su actual proveedor. La combinación de estos dos factores tiende a reducir la movilidad de los clientes en el mercado para productos tales como las cuentas corrientes. Los niveles de movilidad pueden también ser reducidos artificialmente por algunas prácticas bancarias, como el *tying* (modelo de productos atados) de los productos de la banca minorista y la imposición de altas tarifas de salida (tratadas en el capítulo A.5).

Los datos de la investigación sugieren que en la mayoría de los estados miembros las tasas de cambio anual de cuentas corrientes son bajas y estables entre el 5 y el 10 por 100 anual (5). Esto sugiere que los efectos totales de la asimetría en la información y de los costes del cambio (ya sean intrínsecos o artificiales) son bastante similares dentro de la UE, pese a algunas diferencias entre los estados miembros. Este bajo nivel observado de movilidad del cliente tiene importantes consecuencias para el funcionamiento de los mercados bancarios minoristas en la UE y la intensidad de la competencia, porque parece dificultar la entrada al mercado. Por ejemplo, es una opinión común en la industria que, para un completo servicio bancario minorista, la entrada *greenfield* (a partir de cero) en otros mercados de estados miembros tiende a ser más arriesgada y menos exitosa que la entrada mediante fusión y adquisición. Entre otros factores, la baja movilidad del cliente parece ser una explicación. Puesto que los clientes de la banca minorista son relativamente inmóviles, es difícil para una operación *greenfield* ganar grandes cantidades de clientes mediante la competencia en precios y, por tanto, adquirir una escala importante en un marco temporal comercialmente viable.

A.1.3. Modelos de distribución diferentes para los productos de la banca minorista

Los modelos de distribución para los productos de la banca minorista varían en alguna medida entre los estados miembros. La red de sucursales permanece como el canal primario, aunque es crecientemente complementada o sustituida por otros canales que incluyen Internet y el teléfono.

Los modelos de distribución también varían según el producto o productos que se vendan. Los bancos entran asimismo de manera creciente en mercados de productos específicos, tales como las tarjetas de crédito y las cuentas de depósito, particularmente al expandirse fuera de sus fronteras. Esta aproximación puede eliminar la necesidad de una red de sucursales y permitir que todas las operaciones sean desarrolladas vía Internet o teléfono, reduciendo costes de manera importante.

Sin embargo, para una banca minorista de «servicio completo» (6), una red de sucursales sigue siendo vital, puesto que los clientes generalmente quieren y necesitan un contacto cara a cara con el personal del banco para tratar sus finanzas. Tal como los bancos confirmaron en sus respuestas a la investigación del sector, una red de sucursales amplia sigue siendo un factor crítico en la expansión y la obtención de una cuota significativa de mercado en la banca minorista de servicio completo (7). Los grandes jugadores nacionales tienen una ventaja inherente sobre los jugadores pequeños gracias a las operaciones de sus sucursales. Esto no significa necesariamente que haya problemas de competencia en el mercado. Sin embargo, sí supo-

ne que en el medio plazo las redes de sucursales existentes ayudarán a fijar un techo en la cuota de mercado de los jugadores más pequeños.

A.1.4. Regulación de la banca minorista

Ha habido un creciente énfasis en fortalecer la competencia en el sector bancario minorista. Las autoridades nacionales de la competencia (NCAs, en inglés) se están volviendo cada vez más activas en el sector bancario minorista, lanzando investigaciones sobre la competencia. Estas investigaciones han ayudado en ciertos países a desarrollar una amplia agenda política a seguir por las autoridades públicas y la industria bancaria. Además, se han eliminado en la mayoría de los estados miembros exclusiones especiales del conjunto de las leyes antimonopolio para el sector bancario. Un segundo cambio importante en los estados miembros se ha producido en el ámbito de la competencia institucional para la aprobación de fusiones nacionales en la banca. El escrutinio se ha desplazado por lo general desde los reguladores y bancos centrales hasta las autoridades de la competencia (8).

Junto al alcance creciente de la imposición de leyes antimonopolio sobre el sector bancario en Europa, los reguladores en el ámbito de cada estado miembro y de la UE favorecen cada vez más la autorregulación para dar lugar a resultados de mercado eficientes. En su libro blanco *Política de servicios financieros 2005-2010*, la Comisión Europea enfatizó el uso de alternativas eficientes a la legislación, entre las que se incluyen un mayor empleo de la imposición de la competencia y una mayor confianza en la autorregulación donde sea apropiada y proporcionada.

La literatura muestra cada vez más que la competencia no puede ser observada de manera alguna como contradictoria con la estabilidad del sector bancario (9). Frente a un telón de fondo de creciente estabilidad y supervisión (10) más efectiva en el sector bancario, la política en la Unión Europea y otras economías avanzadas pone el énfasis exactamente en el incremento de la competencia. Las autoridades de los estados miembros son alentadas a asegurar que la política de competencia se aplica plenamente al sector bancario y a garantizar que el entorno político es favorable para una fuerte competencia.

Hay una importante tensión en el marco regulador para la banca minorista. Por un lado, los gobiernos desearán ver una fuerte competencia que lleve a un sector bancario eficiente e innovador a generar valor para los consumidores y los negocios. Por otro lado, la regulación del sector bancario, especialmente la regulación pro-competitiva, requiere un conocimiento sectorial experto. Es probable que este conocimiento sea el más profundo en el regulador bancario. Por tanto, se requiere un marco institucional que cree incentivos para que la autoridad de la competencia y los reguladores bancarios cooperen y para que los reguladores bancarios promuevan la competencia.

El Informe Interino II de la investigación del sector apuntaba que mientras el alcance de la intervención estatal directa en el sector bancario minorista se ha estrechado, los gobiernos continúan interviniendo en el sector bancario mediante otros medios. Los estados miembros tienen la obligación de abstenerse de tomar medidas que tengan el potencial de distorsionar la competencia en el mercado común y despojar a los artículos 81 y 82 de la CE de sus efectos, por ejemplo requiriendo o imponiendo una conducta anticompetitiva o delegando los poderes reguladores (artículo 3 (1) (g) CE, artículo 10 (2) CE aplicado simultáneamente y artículos 81 CE o 82 CE). De manera similar, en el caso de compañías públicas o privilegiadas, la Comisión tiene que garantizar que los estados miembros no promulguen o mantengan vigentes medidas estatales que refuercen o conduzcan a estas compañías a adoptar un comportamiento anticompetitivo (artículo 86 (1) aplicado simultáneamente con artículos 81 CE o 82 CE).

La Comisión vigila las ventajas ofrecidas a ciertas instituciones financieras mediante el control de la ayuda estatal, con objeto de garantizar un campo de juego nivelado para todos los participantes en el mercado y acrecentar una competencia no distorsionada (artículos 87 a 89 CE). En particular, la Comisión asegura que las instituciones públicas y privadas operen bajo similares condiciones, al suprimir las garantías estatales ilimitadas o las ventajas fiscales que favorecen a bancos particulares, y aplicando el llamado test inversor de economía de mercado (MEIP, en inglés). Una de las distorsiones más importantes se deriva de las preferencias fiscales conferidas a un número limitado de bancos por la distribución de los productos de ahorro. Desde el punto de vista de la competencia, la Comisión está particularmente preocupada por los privilegios fiscales discriminatorios que favorecen a bancos específicos (11).

Finalmente, en comparación con otros sectores en la UE, la incidencia de las fusiones y adquisiciones

transfronterizas (M&A, en inglés) en la banca sigue siendo bastante baja. La evidencia empírica sugiere que, después de todo, la entrada de banca extranjera tiende a mejorar el bienestar del consumidor. Una serie de medidas políticas podría ayudar a ofrecer un entorno de mayor apoyo para las M&A transfronterizas, entre las que se incluyen una supervisión bancaria más simplificada y efectiva y la eliminación de obstáculos a la expansión corporativa y la reorganización sobre una base paneuropea.

Estructura de la Parte A del documento de trabajo

El análisis de los mercados para las cuentas corrientes y servicios relacionados se estructura como sigue:

— el capítulo 2 examina las estructuras de mercado y el desempeño financiero del sector bancario minorista europeo;

— el capítulo 3 trata de las cuestiones de competencia en la banca minorista de la UE que surgen de los registros de crédito;

— el capítulo 4 trata de la cooperación entre asociaciones bancarias y grupos especiales de bancos;

— el capítulo 5 examina la fijación de precios y las políticas de los bancos, particularmente para las cuentas corrientes, y

— el capítulo 6 examina la movilidad y la elección del cliente en la banca minorista.

A.2. ESTRUCTURAS DE MERCADO Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN LA BANCA MINORISTA

Como se señaló en el capítulo de apertura, el sector bancario minorista es grande e importante para el desempeño a largo plazo de la economía europea. Basándose en la evidencia de la encuesta de mercado, la Comisión estima que la banca minorista genera unos ingresos brutos de entre 250-275 millardos de euros (12) en 2004, equivalentes a alrededor del 2 por 100 del PIB de la UE. De este total, gran parte de la actividad está comprendida bajo el encabezamiento de «cuentas corrientes y servicios relacionados», la materia de estudio de esta parte del documento de trabajo.

Este capítulo se estructura como sigue:

— La sección 1 examina la concentración de mercado e integración en la banca minorista.

— La sección 2 contempla el desempeño financiero del sector bancario minorista.

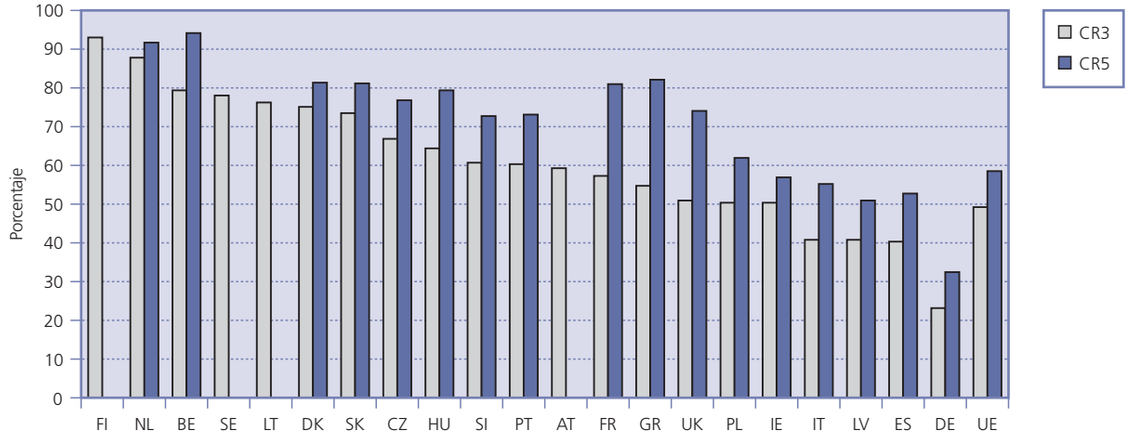
A.2.1. Concentración de mercado e integración en la banca minorista

Los servicios de la Comisión han estimado las ratios de concentración de la banca minorista europea a escala nacional (13). Las estimaciones se basaron en los datos dados por cerca de 250 bancos minoristas en la UE-25. Esta aproximación muestral, pese a las altas tasas de cobertura con respecto a las respuestas individuales y los países, implicaba que las cuotas intra-muestra individuales calculadas de ciertos indicadores de volumen tales como los ingresos minoristas tuvieran que ser extrapoladas con la ayuda de datos externos, con objeto de no sobrestimar las «cuotas de mercado» individuales (para detalles véase Informe Interino II, capítulos 2 y 4). La posibilidad de sobrestimaciones o infraestimaciones, sin embargo, podría no ser totalmente excluida debido a las limitaciones de los datos.

Se decidió publicar las estimaciones en el Informe Interino pese a tales limitaciones, porque ellas ayudan a aumentar el volumen limitado de datos sobre concentración bancaria minorista en la UE. La mayoría de las medidas de concentración se basa en los activos bancarios totales (no en los indicadores de actividad minorista) y en las instituciones de crédito individuales (no en datos de grupo consolidados). A la vista de las respectivas observaciones en la consulta pública, ha de repetirse, sin embargo, que los datos de concentración de la investigación han de ser interpretados con cautela. Se trata de estimaciones que sirven con propósitos ilustrativos. Ellas no sustituyen a un adecuado análisis de caso antimonopolio o de fusiones que incluya la definición requerida de los mercados relevantes, una completa cobertura de estos mercados y el subsiguiente cálculo de las cuotas de mercado.

Los servicios de la Comisión emplearon varios indicadores —ingresos minoristas totales, ingreso sobre cuentas corrientes y número de cuentas corrientes— para estimar la concentración de mercado y cruzar los resultados (para detalles véase capítulo 4 o Informe Interino II). En general, teniendo en cuenta esas tres medidas, la ratio CR3 media en los

GRÁFICO 1
RATIOS DE CONCENTRACIÓN: CR3 Y CR5. AÑO 2004
Cuota intra-muestra (ingresos minoristas) extrapolada con los depósitos (*)



Nota: (*) Orden descendente basado en CR3.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

países de la UE-25 (ponderada por la población de los estados miembros) es de alrededor del 50 por 100. Las ratios de los nuevos estados miembros son un poco más altas, con cifras de CR3 de cerca del 55-60 por 100. Entre los países con mayor concentración se incluyen propiamente, con independencia de la medida, Bélgica, Holanda, Finlandia, Lituania y Suecia. Los que exhiben una menor concentración también tienden a ser los mismos con independencia de la medida; entre ellos están Italia, España, Letonia y, en particular, Alemania. Las ratios CR5 son, por supuesto, mayores pero no cambian los patrones de concentración ni las clasificaciones nacionales, con la excepción de países como Reino Unido y Francia, que tienden a tener ratios medias de CR3 y altas de CR5.

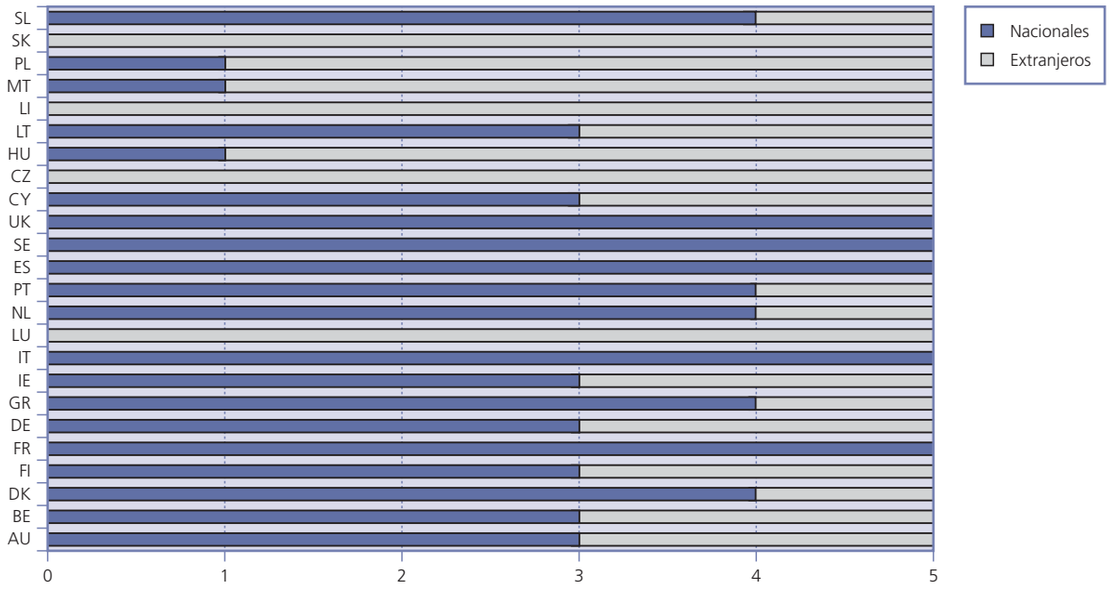
Empleando ingreso bancario minorista bruto, se estimaron las siguientes cuotas de mercado combinadas para los tres primeros (CR3) y cinco primeros (CR5) bancos minoristas en los distintos estados miembros (14). El gráfico 1 presenta las estimaciones de concentración.

Estas estimaciones apoyan la hipótesis de que los mercados bancarios minoristas europeos están en general moderadamente concentrados a escala nacional. También confirman la percepción de que Bélgica y Holanda, por una parte, y los países nórdicos, por otra, tienen mercados minoristas más concentrados que la media europea, en particular al tomar en cuenta las medidas CR3.

Algunos países, sobre todo Alemania, pero también otros tales como España e Italia, tienen cifras de CR3 y CR5 comparativamente bajas. Una explicación para este fenómeno es que una gran parte de las actividades minoristas nacionales en estos países están cubiertas por un alto número de cajas de ahorros y bancos cooperativos que son entidades legalmente independientes (para detalles véase capítulo A.4). En Alemania, por ejemplo, casi 500 cajas de ahorros cubren hasta el 50 por 100 de algunas de las actividades minoristas nacionales. En consecuencia, incluso los bancos principales en Alemania están significativamente por debajo de una cuota del 10 por 100 del mercado minorista nacional.

Como se pone de relieve en el Informe Interino II, los mercados minoristas europeos permanecen extremadamente fragmentados. Con la excepción del Benelux y los países nórdicos, hay muy pocos jugadores que tengan una cuota principal de mercado en dos o más estados miembros. En general, el número de bancos no nacionales entre los bancos principales en los estados miembros es limitado. El gráfico 2 muestra la balanza entre bancos nacionales y extranjeros (15) en los cinco primeros bancos (16)

GRÁFICO 2
PRIMEROS CINCO BANCOS POR ESTADO MIEMBRO, 2004



Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

de cada estado miembro, medida por los ingresos minoristas totales brutos. Los resultados muestran primeramente que los bancos extranjeros tienden a tener posiciones de mercado mucho más fuertes en los nuevos estados miembros que en la UE-15. Por ejemplo, los datos de la investigación sugieren que en Francia, Italia, España, Suecia y el Reino Unido los cinco primeros bancos en cuota de mercado son todos nacionales. En contraste, en la República Checa y Eslovaquia los cinco primeros bancos están bajo control extranjero, como lo están cuatro de los cinco primeros en Hungría y Polonia.

En general, las estructuras de mercado, y en particular las ratios de concentración, no presentan un cuadro uniforme. En consecuencia, se requiere un análisis diferenciado antes de que puedan ser extraídas conclusiones más amplias de estas estimaciones de concentración.

A.2.2. Desempeño financiero del sector bancario minorista

Esta sección examina el desempeño financiero, específicamente:

— el ingreso bruto de la banca minorista;

— las ratios de rentabilidad y costes-ingresos en la banca minorista;

— los determinantes de rentabilidad en la banca minorista, y

— las tendencias a largo plazo en la rentabilidad del sector bancario.

El Informe Interino II inicia cálculos detallados para los estados miembros en varios aspectos del desempeño de su sector bancario: el volumen total de actividad, el ingreso bruto por línea de producto y las ratios de rentabilidad y costos-ingresos. Los lectores deberían observar que la metodología en detalle para estos cálculos y las advertencias relacionadas se hallan en el capítulo 5 del Informe Interino II; no se repiten aquí. Los datos se refieren a los servicios bancarios minoristas a consumidores y PYME (17), con el primer grupo generando cerca de un 80 por 100 del ingreso bruto total. Esta sección resume los principales hallazgos de este examen y, donde es procedente, extrae conclusiones sobre los diferentes modelos de banca minorista y estructuras de mercado en los estados miembros.

CUADRO N.º 1

PORCENTAJE DE INGRESO BRUTO POR LÍNEA DE PRODUCTO DEL CONSUMIDOR, MEDIA PONDERADA, 2004

	Cuentas corrientes	*Depósitos y ahorros*	*Préstamos al consumidor*	*Hipotecas*	*Tarjetas de crédito*	*Total*
Media UE-15	26,50	15,94	17,05	32,85	7,66	100
Media NEM	34,95	23,45	20,85	15,62	5,13	100
Media UE-25	27,87	17,16	17,66	30,06	7,25	100

Notas: Las estimaciones a escala nacional son medias ponderadas brutas de los ingresos de los bancos encuestados en el país. Las estimaciones de la UE-15, de los nuevos estados miembros y de la UE-25 son medias nacionales ponderadas por la población.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

Ingreso bruto de la actividad bancaria minorista

El cuadro n.º 1 resume la proporción del ingreso bruto procedente de los consumidores que generan los bancos por línea de producto. Basándose en una media ponderada de todos los estados miembros, las hipotecas son claramente la principal fuente de ingreso, generando más del 30 por 100 del ingreso minorista bruto procedente de los consumidores. Sin embargo, en los nuevos estados miembros esta cuota es significativamente más baja. Las cuentas corrientes generaron más del 25 por 100 del ingreso bruto en la UE-25, y más de un tercio del ingreso para los bancos en los nuevos estados miembros. Dentro de la UE-25, las cuentas de ahorro y los préstamos al consumidor generaron, respectivamente, entre el 17 y el 18 por 100 del ingreso bruto de los bancos, mientras que las tarjetas de crédito generaron más del 7 por 100 del ingreso bruto de los bancos procedente de los consumidores.

La investigación ha hallado amplias variaciones nacionales en el ingreso de los bancos para líneas de producto específicas. El cuadro n.º 2 resume los datos de ingreso bruto por cliente, agregados para la UE-25, la UE-15 y los nuevos estados miembros, para los productos de la banca minorista al consumidor en la encuesta de mercado de los servicios de la Comisión. Las comparaciones entre una gama de productos minoristas muestran que el ingreso por cliente de los bancos es generalmente el doble en la UE-15 que en los nuevos estados miembros.

Ratios de rentabilidad y costes-ingresos en la banca minorista

Esta sección resume los hallazgos generales de la investigación sobre la rentabilidad y los costes en la banca minorista dentro de la UE-25. Utilizando datos de la encuesta de mercado, el gráfico 3 presenta las medias ponderadas a escala nacional de la ratio de beneficio antes de impuestos/ingreso bruto (para toda la actividad bancaria minorista) desde 2002 hasta 2004 (18).

La mayor parte de los estados miembros muestra una rentabilidad media antes de impuestos cercana a la media ponderada de la UE (del 20 al 30 por 100). Podemos identificar dos grupos de países según su registro sostenido de beneficio antes de impuestos durante el período. Un primer grupo de cinco estados miembros (Irlanda, España y los tres países nórdicos) reportaron ratios sostenidas de rentabilidad antes de impuestos de cerca del 40 por 100 y están siempre por encima de la media de la UE. Un segundo grupo de estados miembros (que

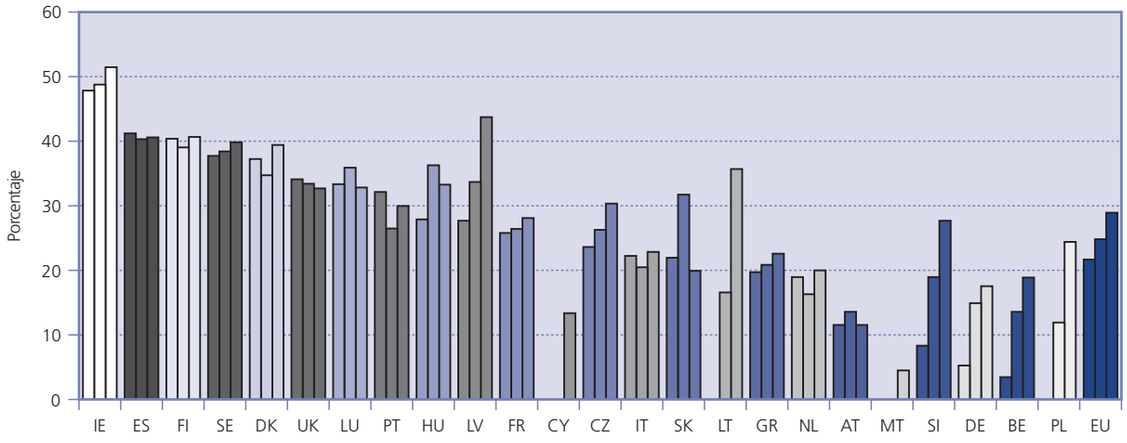
CUADRO N.º 2

INGRESO BRUTO POR CONSUMIDOR (EUROS) POR LÍNEA DE PRODUCTO, MEDIA PONDERADA, 2004

	Cuentas corrientes	*Depósitos y ahorros*	*Préstamos al consumidor*	*Hipotecas*	*Tarjetas de crédito*
Media UE-15	133	69	421	1.126	64
Media NEM	48	41	88	442	66
Media UE-25	119	64	367	1.015	65

Notas: Las estimaciones a escala nacional son medias ponderadas por la cuota de mercado de los bancos integrantes de la muestra en el país. Las estimaciones de la UE-15, de los nuevos estados miembros y de la UE-25 son medias nacionales ponderadas por la población.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

GRÁFICO 3
RATIO DE RENTABILIDAD, 2002-2004, MEDIA PONDERADA
(BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS COMO PORCENTAJE DEL INGRESO TOTAL MINORISTA)



Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

incluye a Alemania, Austria y Bélgica) reportaron una baja rentabilidad todo el tiempo. Los restantes estados miembros reportan ratios de beneficio próximas a la media de la UE durante el período 2002-2004. Es reseñable que durante el período de observación la volatilidad de los beneficios es mayor donde la rentabilidad es más baja.

Basándose en los costos operativos como porcentaje del ingreso minorista total, la investigación descubrió una amplia dispersión entre los estados miembros en términos de costes bancarios. En promedio, los costes operativos de los bancos en 2004 representaron el 63 por 100 del ingreso minorista total. Los bancos en España e Irlanda tenían las ratios más bajas de costes (45-50 por 100 como media), mientras que los bancos en Alemania, Austria y Holanda tenían las ratios más altas (75-80 por 100 como media) (19). Este patrón no es sorprendente por cuanto una baja ratio de costes-ingresos es en gran parte el corolario de una alta ratio de rentabilidad antes de impuestos, y viceversa.

Determinantes de la rentabilidad en la banca minorista

Los datos de la investigación del sector presentados, relativos a la rentabilidad de la banca minorista y a las ratios de costes-ingresos de los bancos, requieren alguna modificación. En sus respuestas a la consulta pública, muchos interesados subrayaron una serie de influencias sobre la rentabilidad de los bancos, en el corto y el largo plazo. Estas influencias sobre la rentabilidad de la banca minorista se tratan más abajo.

En términos de influencias macroeconómicas, el ciclo económico influye en primer lugar de manera clara sobre la rentabilidad, particularmente en el corto período de observación de 2002-2004. Los estados miembros que experimentaron un crecimiento económico bastante rápido durante el período deberían experimentar una demanda creciente de los servicios bancarios (particularmente, de productos de crédito) y un porcentaje bastante bajo de préstamos no ejecutables (que tienden a materializarse cuando la economía se ralentiza). En contraste, los estados miembros en los que el crecimiento fuese lento se encontrarían, en general, con una demanda menor, márgenes constreñidos y un mayor porcentaje de deudas incobrables (20). Por ejemplo, Irlanda registró el crecimiento económico más rápido en la UE-15 entre 1998 y 2005, y también presentó la rentabilidad bancaria más alta en la encuesta de mercado de los servicios de la Comisión de 2002-2004. El crecimiento económico en Italia y Alemania se hallaba entre los más lentos en la UE-15 durante este período, y la rentabilidad bancaria era también baja.

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, N.º 114, 2007. ISSN: 0210-9107. «COMPETENCIA EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS MINORISTAS»

En segundo lugar, la tasa de ahorro total y el desarrollo de los mercados de crédito son determinantes macroeconómicos adicionales de la rentabilidad bancaria. Sencillamente, el préstamo es más rentable para los bancos que la toma de depósitos. Así que es probable que los mercados en los que la demanda de crédito es fuerte, ya sea mediante hipotecas, préstamos o tarjetas de crédito, ofrezcan a los bancos una mayor oportunidad de generar beneficios (21).

Tres factores específicamente industriales también influyen en el nivel observado de rentabilidad y costes en la banca minorista. En primer lugar, el nivel de competencia del sector bancario influirá sobre la rentabilidad. Factores entre los que se incluyen las barreras de entrada, la alta concentración de mercado, los altos costes del cambio y las ventajas de escala derivadas de las redes de sucursales pueden todos ellos contribuir a debilitar la competencia, y grandes bancos en algunos estados miembros pueden ser capaces (de manera separada o colectivamente) de ejercer poder de mercado en la fijación de precios y márgenes. Así que, pese a las influencias macroeconómicas sobre la rentabilidad bancaria, unos beneficios altos y sostenidos pueden significar el ejercicio de un significativo poder de mercado. Por ejemplo, la conjunción de una alta concentración de mercado y una alta rentabilidad observada en algunos estados miembros podría levantar preocupaciones acerca de la extensión del poder de mercado de los bancos; particularmente donde hay evidencia adicional de obstáculos a la entrada en el mercado y la libre competencia (22). A la inversa, una rentabilidad sostenida baja o negativa en la actividad bancaria puede también indicar una débil competencia, sugiriendo distorsiones en el proceso de salida y entrada al mercado. Dicho patrón puede ser observado en estados miembros en los que hay obstáculos reguladores a la entrada transfronteriza o en los que niveles históricamente altos de propiedad pública o de ayuda estatal han distorsionado el desempeño de mercado (23).

En segundo lugar, los modelos de distribución varían entre los estados miembros. Los modelos basados fuertemente en una red de sucursales más que en canales remotos, tales como Internet y el teléfono, tendrán por lo general unos costes más altos. Además, una mayor confianza en las herramientas informáticas que en el personal en áreas tales como la calificación de créditos y la gestión interna de riesgos tenderá a reducir más los costes. En tercer lugar, las estructuras corporativa y de capital de los bancos minoristas varían todavía ampliamente dentro de la UE. Grandes porcentajes de la actividad bancaria minorista en estados miembros tales como Austria, Alemania, Francia, Italia y España están en manos de bancos cooperativos y cajas de ahorros (24). Muchos de estos bancos tienen objetivos sociales, incluyendo un creciente acceso a las finanzas de consumidores y PYME, lo que es probable que cree una serie diferente de incentivos al beneficio para los bancos privados que son propiedad de accionistas.

Tendencias a largo plazo en la rentabilidad del sector bancario

Puesto que la cobertura de los sistemas de información de los bancos limitaba el horizonte temporal de la encuesta de mercado a un puñado de años, los servicios de la Comisión examinaron el largo plazo de la rentabilidad del sector bancario empleando datos recogidos por la OCDE. Tal como se describe en el Informe Interino II, la metodología para las cifras de la OCDE (25) que cubren el período 1983-2002 es compatible con el método empleado para analizar el período 2002-2004. Sin embargo, hay tres importantes diferencias en el ámbito de los datos. En primer lugar, puesto que seis estados miembros (26) de la UE no son países miembros de la OCDE, no hay datos a largo plazo sobre su sector bancario. En segundo lugar, los propios datos de la OCDE describen toda la actividad bancaria por país, de la que la banca minorista representa más del 50 por 100 del total (medida por ingreso bruto). En tercer lugar, los datos de la OCDE describen el desempeño global de los bancos según su nacionalidad, mientras que la información de los servicios de la Comisión describe su desempeño en un estado miembro específico. Pese a estas diferencias en el ámbito de los datos, una comparación de las estimaciones de rentabilidad de los servicios de la Comisión y de la OCDE para 2002 y 2003 muestra una marcada convergencia. Esto no es sorprendente por cuanto la mayoría de los bancos tienen operaciones significativas sólo en un estado miembro de la UE, y la actividad de banca minorista representa el grueso de la información de la OCDE.

Sobre esta base, se concluye que la tendencia a largo plazo de la rentabilidad es al alza en el sector bancario de la UE como conjunto. Basándose en los beneficios operativos como porcentaje del ingreso bruto de toda la actividad bancaria, los bancos en casi todos los estados miembros se han vuelto más rentables desde la década de 1980. De la clara tendencia general a una subida de la rentabilidad antes de impuestos puede también inferirse que la rentabilidad de la banca minorista se ha elevado a largo

plazo (27). A finales del período, la rentabilidad media en la mayoría de los estados miembros era del 20 al 40 por 100 del ingreso bancario bruto. Además, las ratios de rentabilidad para cada estado miembro eran compatibles con las observadas en la encuesta de mercado de los servicios de la Comisión, que se centraba específicamente en la banca minorista.

A.3. REGISTROS DE CRÉDITO Y COMPETENCIA BANCARIA

Los registros de crédito funcionan en casi todos los estados miembros y reúnen varios tipos de información financiera de los particulares. Los datos almacenados en los registros de crédito son suministrados por los bancos y otras firmas proveedoras de crédito. Los miembros de los registros pueden acceder a estos datos para propósitos comerciales tales como el préstamo bancario, sujetos a unas reglas de protección de la información. Los bancos y los proveedores de crédito requieren el acceso a información crediticia de buena calidad con objeto de superar la asimetría en la información al fijar los precios para nuevos o potenciales prestatarios. Así pues, los registros de crédito son un elemento importante de la infraestructura de mercado de la banca minorista. Para asegurar una fuerte competencia entre los proveedores de crédito en los mercados bancarios minoristas, es vital que los registros de crédito permitan un acceso abierto y no discriminatorio a la información crediticia.

Este capítulo estudia el funcionamiento de los registros de crédito en la UE y pone de relieve potenciales cuestiones de competencia. La información aquí presentada se basa en la literatura sobre mercados de información crediticia y en la extensa encuesta de mercado de los registros de crédito en toda la UE realizada por los servicios de la Comisión, llevada a cabo en el curso de la investigación del sector.

Este capítulo se estructura como sigue:

— la sección 1 hace un esbozo de la economía de los mercados de información crediticia y los registros de crédito;

— la sección 2 estudia los mercados para la información crediticia en los estados miembros;

— la sección 3 examina las potenciales cuestiones de competencia que surgen de los registros de crédito, y

— la sección 4 expone las conclusiones.

A.3.1. Economía de los mercados de información crediticia y los registros de crédito

La industria de la información crediticia exhibe fuertes efectos de red. La inicial estructura de costes fijos altos y costes marginales próximos a cero crea poderosas fuerzas para la concentración en la industria (28). Además, a medida que aumenta la cobertura de mercado de un registro de crédito, también lo hace el valor del registro para sus clientes y potenciales clientes.

Problemas comunes en los mercados con efectos de red son los problemas de estandarización, la dependencia de paso, los costes del cambio y el amarre a una red o tecnología. Muchos de estos rasgos son observables en la competencia en los informes de crédito y contribuyen a la concentración del mercado. El monopolio y el oligopolio son formas comunes de mercado en los mercados de información crediticia, particularmente donde el oligopolio es acompañado por jugadores en nichos muy pequeños (29). Mientras que, por lo general, uno o un pequeño número de grandes jugadores satisface la demanda de los bancos y minoristas en un estado miembro particular, los jugadores en nichos pequeños se especializan en áreas específicas como los informes de arrendatarios.

Compartir información crediticia tiende a tener efectos económicos positivos. Primero, los datos crediticios reducen la asimetría en la información entre un banco y su potencial cliente, lo que es probable que resulte en menores tasas de impagos (como hace la puesta en común de información positiva y negativa en comparación con la de información solamente negativa) (30). Segundo, compartir información crediticia actúa como un mecanismo disciplinador del prestatario: los prestatarios saben que si ellos incumplen, este hecho se hace de dominio público y su reputación con otros prestamistas se ve afectada. Esto podría hacer más cara o incluso imposible la obtención de crédito por parte de un cliente. Tercero, los informes de crédito ayudan a reducir los problemas de selección adversa (31), generalmente asegurando una mayor disponibilidad de crédito en mejores condiciones. Finalmente, compartir información está también relacionado con la movilidad del consumidor (32): se ha argumentado que los mercados bancarios en los que las bases de datos son más activas exhiben una mayor movilidad del consumidor39. En resumen, los bancos y otros proveedores de crédito requieren acceder a información crediticia de buena calidad para evaluar con exactitud el riesgo

de los prestatarios, y una mayor disponibilidad de información crediticia tiende a mejorar el desempeño del mercado bancario (33).

El Tribunal Europeo de Justicia (TEJ) emitió recientemente un juicio sobre la compatibilidad de los registros de crédito con la competencia bancaria, siguiendo una petición de dictamen preliminar del tribunal español de la competencia (el Tribunal Supremo). En el caso particular, *Asnef-Equifax v Ausbanc* (34), el juicio del TEJ estableció que el artículo 81 (1) CE debe ser interpretado en el sentido de que un sistema de informes de crédito «*no tiene, en principio, como efecto la restricción de la competencia dentro del significado de esa disposición. Esto se mantiene siempre y cuando el mercado o mercados relevantes no estén altamente concentrados, el sistema no permita a los prestamistas ser identificados y las condiciones de acceso y uso por las instituciones financieras no sean discriminatorias, legalmente o de facto.*»

A.3.2. Mercados para la información crediticia en los estados miembros

Esta sección repasa la estructura y el marco regulador para los mercados de información crediticia en la UE. La sección trata de:

— los registros de crédito públicos y privados en los estados miembros;

— la puesta en común de información transfronteriza a través de registros de crédito, y

— el marco legal para la puesta en común de información crediticia en la Unión Europea.

Registros de crédito públicos y privados en los estados miembros

Hay tres tipos de sistemas de informes de crédito evidentes en los estados miembros: (i) sistemas duales (que combinan registros de crédito públicos y privados); (ii) sistemas privados; y (iii) sistemas públicos. El desglose por estados miembros muestra:

— Sistemas duales en diez países: Austria, República Checa, Alemania, Italia, Letonia, Lituania, Portugal, Eslovaquia, Eslovenia y España.

— Sistemas privados en doce países: Dinamarca, Estonia, Finlandia, Grecia, Chipre (35), Hungría, Irlanda, Malta, Holanda, Polonia, Suecia y Reino Unido.

— Sistemas públicos en dos países: Bélgica y Francia.

— Luxemburgo no tiene registros de crédito públicos ni privados.

El cuadro n.º 3 presenta una perspectiva general del sistema en la UE-25 y del tipo de datos mantenidos por cada registro.

Hay varias razones para esta diversidad de sistemas de informes de crédito dentro de la UE. En primer lugar, puede reflejar el énfasis puesto por los políticos sobre diferentes objetivos en distintos estados miembros, tales como el control de la estabilidad financiera (p. ej., el registro de crédito público alemán Evidenzzentrale) o la reducción del sobreendeudamiento (p. ej., el registro belga). En segundo lugar, las actitudes difieren en lo que concierne al uso de la información personal para propósitos comerciales. Los países han adoptado diferentes modos de intercambio de la información. En tercer lugar, la estructura del sistema de informes de crédito dependerá de —y también, a su vez, influirá en— el desarrollo de los mercados de crédito. Es reseñable que los sistemas de informes de crédito tienden a estar menos avanzados en los nuevos estados miembros, en los que los mercados bancarios minoristas están todavía madurando. En cuarto lugar, como se señala más adelante, los marcos legales y reguladores para la protección de datos, el secreto bancario y la puesta en común de información crediticia todavía difieren considerablemente entre los estados miembros.

Estructuras de incentivos encarnadas en los registros de crédito

Los registros de crédito pueden ser gestionados pública o privadamente. La encuesta de mercado de los servicios de la Comisión cubrió nueve registros de crédito públicos, todos los cuales son gestionados sin ánimo de lucro. De los veinte registros de crédito privados estudiados, dieciséis son gestionados con ánimo lucrativo. El cuadro n.º 4 perfila el estatus corporativo de los registros de crédito en la encuesta de mercado de los servicios de la Comisión.

Como se argumenta más adelante, la estructura corporativa de un registro de crédito puede crear incentivos para una puesta en común total o parcial de información, y por tanto afectar a la intensidad de la competencia en los mercados bancarios minoristas de salida.

CUADRO N.º 3

SISTEMAS DE INFORMES DE CRÉDITO EN EUROPA

	REGISTRO DE CRÉDITO PÚBLICO (RCP)					*REGISTRO DE CRÉDITO PRIVADO (RCPR)*	
	Nombre del RCP	*¿Datos sobre particulares?*	*Umbral de reporte (*) (euros)*	*Información compartida (**)*		*¿Datos sobre particulares?*	*Información compartida (**)*
Austria	Grosskreditevidenz	Sí	350.000	+		Sí	+/-
Bélgica	Centrale des Crédits aux Particulliers	Sí	200	+/-		No	n/d
Chipre	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		—	
República Checa	Registro Central de Créditos	No	n/d	n/d		Sí	+/-
Dinamarca	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		—	
Estonia	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		—	
Finlandia	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		—	
Francia	FICP Sí	Desconocido	—	No		n/d	
Alemania	Evidenzzentrale für Millionenkredite	Sí	1.500.000	+/-		Sí	+/-
Grecia	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		—	
Hungría	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		+/-	
Irlanda	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		+/-	
Italia	Centrale dei Rischi Sí	75.000	+/-	Sí		+/-	
Letonia	Registro de Deudores Sí	150	—	Sí		+/-	
Lituania	Base de datos de riesgos de préstamo	Sí	14.500	+/-		Sí	—
Luxemburgo	Ninguno n/d	n/d	n/d	No		n/d	
Malta	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		—	
Holanda	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		+/-	
Polonia	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		+/-	
Portugal	Servicio de Centralizaçao de Riscos de Credito	Sí	50	+/-		Sí	+/-
Eslovaquia	Registro de préstamos y garantías bancarias	No	n/d	n/d		Sí	Desconocido
Eslovenia	Registro de crédito Sí	0	+/-	Sí		Desconocido	
España	Central de Información de Riesgos	Sí	6.000	+/-		Sí	+/-
Suecia	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		+/-	
Reino Unido	Ninguno n/d	n/d	n/d	Sí		+/-	

Notas: RCP es un registro de crédito público y RCPR es un registro de crédito privado. FICP es el *Fichier National des Incidents de Remboursement des Crédits aux Particulliers*. No se ofrecen los nombres de los registros de crédito privados en cada estado miembro. Los signos «+» y «—» denotan información positiva y negativa.
(*) El umbral de reporte es el valor por encima del cual los créditos deben ser declarados al registro o el monto de deuda pendiente por encima del cual un prestatario debe ser reportado.
(**) En coherencia con las definiciones utilizadas en el Informe Interino II, la información «negativa» describe los fallidos (p. ej., pagos demorados, atrasos y quiebras). La información «positiva» describe montos totales y tipos de préstamos, cuentas abiertas actualmente y activas, balances y límites de crédito.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

Los registros de crédito públicos son propiedad de los bancos centrales nacionales y están gestionados sin ánimo de lucro. El reporte a estas instituciones está ordenado por la ley para apartados específicos de datos. A la vista de la gobernanza de estos registros, hay escaso riesgo de que sean utilizados directamente como un instrumento para distorsionar la competencia en el mercado bancario. Sin embargo, esto no siempre implica que los bancos extranjeros tendrán un acceso pleno a estas instituciones sobre una base transfronteriza (lo que se trata más abajo).

Los registros de crédito privados son gestionados principalmente de manera lucrativa, aunque sus estructuras de propiedad varían. Aproximadamente la mitad de los RCPR estudiados son gestionados por proveedores de información crediticia especializados y generalmente son propiedad de un *holding* (36). Las instituciones con ánimo de lucro tienen una reputación que perder si toman decisiones parciales en favor de grandes jugadores de mercado. En estas compañías, es improbable que los bancos tengan una influencia sistemática sobre la política del registro de crédito. Mientras tanto, los bancos y otras institucio-

CUADRO N.º 4

REGISTROS LUCRATIVOS *VERSUS* NO LUCRATIVOS

Respuestas (total)	**29**
Puesta en común de información con fines lucrativos	16
Puesta en común de información sin ánimo de lucro	13
De los que: bancos centrales	**9**

Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

nes financieras podrían tener mayor influencia para influir en la política de acceso en las asociaciones sin ánimo de lucro, fundaciones u otras entidades que en las instituciones lucrativas independientes. En entornos no lucrativos, los costes de oportunidad y reputación de no aceptar un miembro (extranjero) son menores que en entornos lucrativos (37).

Puesta en común de información transfronteriza a través de registros de crédito

Los mercados de información crediticia permanecen fragmentados nacionalmente. Sólo unos pocos registros de crédito gestionan reportes transfronterizos, aunque para pequeños volúmenes de datos. La principal razón para este bajo nivel de puesta en común de información transfronteriza es la insuficiencia de demanda (y, en alguna medida, de oferta) para los préstamos transfronterizos a clientes minoristas. Sin embargo, hay también barreras reguladoras en algunos estados miembros, que limitan más aún el desarrollo de la puesta en común de información transfronteriza. La falta de reportes de crédito transfronterizos puede crear problemas a los consumidores que son móviles y buscan pedir prestado en más de un estado miembro. Actualmente se les requiere por lo general que elaboren historiales crediticios separados para obtener crédito, ya sea en la forma de hipoteca, préstamo personal o tarjeta de crédito. Además, los consumidores que se mudan permanentemente a otro estado miembro podrían tener problemas para acceder al crédito y a los servicios de telecomunicaciones, porque su informe de crédito no puede ser transferido a su nuevo estado de residencia.

Una iniciativa de mercado para extender la puesta en común de información transfronteriza está siendo patrocinada por la Asociación de Proveedores de Información Crediticia del Consumidor (ACCIS, en inglés), una asociación internacional para los proveedores de información crediticia. Para ayudar a sus miembros a ofrecer servicios de información crediticia paneuropeos a sus clientes, ACCIS ha desarrollado un contrato modelo para el intercambio de información transfronteriza. El contrato modelo encarna el principio clave de la reciprocidad en la puesta en común de información y permite a los registros de crédito particulares decidir si sumarse al intercambio de información transfronteriza bilateral. Las autoridades públicas en la UE están también trabajando para expandir el alcance de la puesta en común de información transfronteriza. En 2003, siete estados miembros firmaron un memorándum de entendimiento (MoU, en inglés) sobre el intercambio de información transfronteriza entre los proveedores de crédito, a través de la red de registros de crédito públicos (38). El MoU cubre información relativa a los préstamos en los que el valor del crédito excede los 25.000 euros (un umbral bastante alto para los propósitos de los proveedores bancarios minoristas). El MoU entró en vigor en mayo de 2005 en los siete países signatarios: Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Portugal y España. Los nuevos estados miembros con un registro (tales como Letonia y Lituania) están invitados a adherirse. Sin embargo, la información más reciente sugiere que Austria y Francia tienen todavía que implementar plenamente los términos del memorándum de entendimiento.

Marco legal para la puesta en común de información crediticia en la UE

La puesta en común de información crediticia se basa en las leyes y regulaciones nacionales que gobiernan la protección de datos, la actividad bancaria y el reporte de créditos, así como en la directiva europea de protección de datos. El análisis legal de estas leyes ofrecido en el cuadro n.º 5 muestra que hay aún divergencia entre los distintos países. Entre los regímenes más estrictos de regulaciones de reporte de créditos están Francia, Alemania e Irlanda, mientras que en el extremo más bajo se hallan Bélgica y la República Checa (39).

Las leyes europeas de protección de datos cubren normalmente las mismas disposiciones básicas: ellas atribuyen derechos específicos al individuo (acceso, corrección, etc.), la autoridad supervisora (reglamentos, auditorías) y la industria de informes de crédito (notificación, exactitud, registro). Además, muchas regulaciones aplicables contienen períodos temporales de retención para tipos de datos específicos (tales como quiebras) y garantizan protección extra para información sensible como raza, creencia política o filosófica y religión, así como datos de salud. Muchos países tienen cláusulas en sus leyes de protección de datos que establecen que debe ser compartida una información completa (cuadro n.º 6).

La puesta en común de información internacional está regulada por la Directiva Europea de Protección de Datos (Directiva 95/46/CE). Puesto que todos los estados miembros han implementado esta directiva, las reglas de protección de datos no deberían actuar como un obstáculo legal a los flujos de información transfronteriza.

CUADRO N.º 5

LEYES APLICABLES AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN Y LA PROTECCIÓN DE DATOS

País	*Ley*
Austria	Bundesgesetz über den Schutz personenbezogener Daten
Bélgica	Ley de 8 de diciembre de 1992 sobre Protección de la Privacidad en Relación con el Procesamiento de Datos Personales
Chipre	Ley de Procesamiento de Datos Personales (Protección de la Persona)
República Checa	Ley sobre la Protección de Datos Personales
Dinamarca	Ley sobre Procesamiento de Datos Personales
Estonia	Ley de Protección de Datos Personales
Finlandia	Ley de Datos Personales
Francia	Loi n.º 78-17 du 6 Janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés
Alemania	Ley Federal de Protección de Datos
Grecia	Ley sobre la Protección de individuos en relación al procesamiento de Datos Personales
Hungría	Protección de Datos Personales y Revelación de Datos de Interés Público
Irlanda	Ley de Protección de Datos
Italia	Protección de individuos y otros aspectos relativos al procesamiento de datos personales
Letonia	Ley de Protección de Datos Personales
Lituania	Ley de Protección Legal de los Datos Personales
Luxemburgo	Protection des personnes à l'égard du traitement des données á caractère personnel
Malta	Ley de Protección de Datos
Holanda	Ley de Protección de Datos Personales
Polonia	Ley de Protección de Datos Personales
Portugal	Ley de Protección de Datos Personales
Eslovaquia	Ley de Protección de Datos Personales
Eslovenia	Ley de Protección de Datos Personales
España	Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre sobre la Protección de Datos Personales
Suecia	Ley de Datos Personales
Reino Unido	Ley de Protección de Datos

Fuente: Jentzsch (2006), op. cit. en nota 39.

CUADRO N.º 6

REQUERIMIENTO DE COMPLETITUD (SELECCIÓN DE LEYES)

País	*¿Información completa requerida en la ley?*	*Cláusula*
Austria	Derecho DS	Bundesgesetz über den Schutz personenbezogener Daten, S 27
Bélgica	Sí	Ley de 8 de diciembre de 1992 sobre Protección de la Privacidad en Relación con el Procesamiento de Datos Personales, Art. 4
Dinamarca	Sí, indirecta	Ley de Procesamiento de Datos Personales, Parte 4 (24)
Finlandia	Sí	Ley de Datos Personales, Secc. 9 (2)
Francia	Derecho DS	Loi n.º 78-17 du 6 Janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, Secc. 36
Alemania	Indirecta	Ley Federal de Protección de Datos
Grecia	Indirecta	Ley sobre la Protección de individuos en relación al procesamiento de Datos Personales
Irlanda	Sí	Ley de Protección de Datos, 3 Secc. 2
Italia	Derecho DS	Protección de individuos y otros aspectos relativos al procesamiento de datos personales, Art. 13 (3)
Letonia	Sí	Ley de Protección de Datos Personales, Secc. 10 (4)
Lituania	Sí	Ley de Protección Legal de los Datos Personales, Art. 3
Holanda	Derecho DS	Ley de Protección de Datos Personales, Art. 36
Polonia	Derecho DS	Ley de Protección de Datos Personales, Art. 32
Portugal	Sí	Ley de Protección de Datos Personales, Secc. 1 (d)
Eslovaquia	Indirecta	Ley de Protección de Datos Personales de 2002, Art. 12
Eslovenia	Derecho DS	Ley de Protección de Datos Personales, Art. 19 (1.)
España	Sí	Ley Orgánica 15/1999 sobre la Protección de Datos Personales, Título II, Art. 4
Suecia	Sí	Ley de Datos Personales, Secc. 9
Reino Unido	Indirecta	Ley de Protección de Datos

Notas: No se halló ninguna cláusula de «información completa» en las leyes de Alemania, Grecia y el Reino Unido. «Derecho DS» se refiere al derecho a que los datos recojan una información correcta si ésta es inexacta o incompleta. «Indirecta» significa que hay declaraciones que indirectamente se refieren a la información completa, tales como «inexacta» o «engañosa» (la información incompleta puede ser engañosa en términos del riesgo crediticio que refleja).
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

A.3.3. Potenciales cuestiones de competencia

Las barreras a la competencia en los registros de crédito pueden surgir de varias fuentes, todas las cuales pueden restringir el acceso a los datos de crédito y por tanto debilitar la competencia en los mercados de crédito. Esta sección considera tres conjuntos de cuestiones de competencia en relación con los registros de crédito:

— condiciones de acceso injustas o discriminatorias;

— puesta en común de información parcial, y

— barreras reguladoras.

Se muestra más adelante que el funcionamiento de algunos registros de crédito o el marco regulador para los mercados de información crediticia pueden debilitar la competencia bancaria de varias formas, por:

— poner en desventaja o excluir a bancos extranjeros;

— poner en desventaja a los no accionistas;

— poner en desventaja a los jugadores más pequeños, y

— poner en desventaja o excluir a algunos tipos de proveedores de crédito no bancarios.

La prueba más básica que debería ser aplicada para evaluar si el funcionamiento de un registro de crédito es compatible con las reglas de la competencia es comprobar si el registro ofrece un acceso no discriminatorio a la información crediticia a todos los proveedores de crédito relevantes. Esta disposición está establecida en el artículo 8 de la propuesta para una Directiva sobre el Crédito al Consumidor (40).

Condiciones de acceso injustas o discriminatorias

Sin embargo, estas condiciones de acceso pueden también tener una base jurídica, donde el reporte de crédito sea obligatorio para los bancos (y otros proveedores de crédito) y se pueda acceder a los datos a través de un registro de crédito público. Estas condiciones de acceso comprenden (i) criterios de afiliación para el registro de crédito, y (ii) la estructura tarifaria para los miembros y el uso del registro de crédito.

Criterios de afiliación para el registro de crédito

Los registros de crédito públicos y privados estipulan una serie de criterios que sus miembros o clientes deben satisfacer con objeto de tener acceso al registro. Estos criterios varían entre los registros de crédito públicos y privados, así como entre los estados miembros. La mayoría de los registros de crédito que contestaron confirmaron que para acceder a la base de datos la entidad interesada debía satisfacer algunos o todos de los siguientes criterios:

— llevar a cabo una actividad de concesión de créditos;

— tener una licencia bancaria;

— tener una presencia física en el estado miembro;

— cumplir con los acuerdos de reciprocidad, y

— cumplir con las leyes de protección de datos.

La mayor parte de los registros de crédito requerían que los miembros fuesen proveedores de crédito (41), que tuviesen una licencia bancaria o que estuvieran definidos legalmente como «institución reportadora». En una minoría de respuestas se mencionaba que la institución reportadora necesita una presencia física en el país. La inmensa mayoría de los registros respondieron que los miembros deben adherirse a los principios de reciprocidad y a los principios de protección de datos. No había evidencia directa de que los bancos extranjeros establecidos en el país propio del registro de crédito estuviesen sujetos a cualquier discriminación *per se* debida a los criterios de afiliación (42). Desde la perspectiva del desempeño de mercado de la banca minorista, dos tipos de criterios de afiliación subrayados anteriormente podrían ser vistos como una restricción a la competencia. Primeramente, el requerimiento de licencia bancaria para acceder al registro de crédito podría tener el efecto de excluir a los proveedores de crédito no bancarios, tales como las compañías de tarjetas de crédito y las financieras. Tales requerimientos podrían también excluir a las compañías que ofrecen servicios que implican el riesgo crediticio de pagos diferidos, tales como minoristas, compañías de venta por correo o compañías de telecomunicaciones. El acceso de estas instituciones a las bases de datos centrales debe ser juzgado a la luz de la protección de datos (43).

En segundo lugar, es probable que el requerimiento de una presencia física en un determinado estado miembro para acceder al registro de crédito

debilite la competencia en el mercado bancario. Los proveedores en otro estado miembro que deseen ofrecer crédito más allá de sus fronteras no podrán obtener datos fiables sobre su futura clientela, aumentando el riesgo del préstamo e incrementando los precios. Tal restricción parecería ser aplicable si la cuenta ofrecida de manera transfronteriza estuviese localizada en el país de residencia del proveedor o del prestatario (por ejemplo, si fuera ofrecida remotamente por un banco de Internet). La presencia nacional explícita requerida para acceder al registro fue establecida por el Registro del Banco Central de Austria, los registros de crédito del Banco de España, el Banco de Portugal y el Banco de Letonia.

Estructuras tarifarias

La inmensa mayoría de los registros de crédito en Europa, ya sean públicos o privados, cargan tarifas a sus miembros. Sin embargo, las estructuras tarifarias y los niveles varían considerablemente entre los estados miembros. La investigación del sector ya ha examinado los casos específicos en los que la fijación de tarifas en los sistemas de pagos puede impedir la entrada o restringir la competencia en los mercados de banca minorista y tarjetas de pago (44). Riesgos similares surgen en relación con la fijación de tarifas para acceder a los registros de crédito. Sin embargo, debería advertirse que, debido a la menor escala de la actividad económica desarrollada a través de registros de crédito, los costes operativos y tarifas tienden a ser menores en términos absolutos que en los sistemas de pagos.

La investigación ha examinado las estructuras tarifarias y los niveles de tarifas de los registros de crédito públicos y privados en los estados miembros, basándose en las respuestas a la encuesta de mercado. Las estructuras tarifarias para los registros de crédito pueden comprender: tarifas únicas de adhesión, tarifas por mantenimiento de la afiliación y tarifas de transacción por la consulta del registro de crédito. La investigación ha hallado que tres aspectos de la estructura tarifaria para los registros de crédito pueden debilitar la competencia en los mercados bancarios minoristas. Estos aspectos son:

— altas tarifas de adhesión;

— tarifas de transacción discriminatorias basadas en el volumen, y

— altas tarifas de transacción fijas para el acceso al registro.

El nivel de las tarifas de adhesión para los registros de crédito varía primero en función de si el registro es público o privado. Todos los registros de crédito públicos que respondieron a la encuesta de mercado de los servicios de la Comisión reportaron una tarifa de adhesión nula. De los veinte registros de crédito privados consultados, doce reportaron tarifas de adhesión nulas y un registro privado reportó una tarifa de adhesión nominal de 90 euros. Los otros siete registros privados reportaron tarifas por encima de los 1.000 euros. Dentro de este último grupo hay un sorprendente grado de divergencia. Tres de las cuatro tarifas de adhesión más altas son observadas entre registros de crédito poseídos y gestionados por bancos, que cargan tarifas de adhesión de 75.000, 25.000 y 13.500 euros (45). El nivel relativamente alto de las tarifas de adhesión cargadas por estos registros de crédito privados levanta dos potenciales preocupaciones relativas a la competencia. En primer lugar, tales tarifas pueden ser usadas como una herramienta para extraer renta de los nuevos bancos entrantes que requieren acceder a la información crediticia; en segundo lugar, las tarifas de adhesión altas pueden ser fijadas con la intención de desalentar la afiliación al registro y reducir el cuestionamiento de los clientes de los bancos en ejercicio.

Las tarifas de transacción para el acceso a los registros de crédito varían en función del tipo de datos extraídos, teniendo normalmente los datos positivos y completos mayores precios que los datos negativos. Las tarifas para acceder a la mayoría de los registros de crédito en Europa están normalmente en el rango de cero a un euro por consulta, si se requiere información positiva o negativa. Sin embargo, algunos registros de crédito privados cargan tarifas por transacción significativamente por encima de estos niveles. En tales casos, las tarifas por consultar un registro de crédito pueden debilitar la competencia bancaria.

Tres registros de crédito privados aplican tarifas de transacción relativamente altas, y dos de estos registros operan en el mismo estado miembro. El coste medio de obtener información positiva y negativa de los clientes en este estado miembro se encuentra entre los más altos reportados en la encuesta de mercado, en torno a los dos euros por informe de crédito. Además, el coste de consultar el registro varía significativamente según el volumen de uso. Un registro de crédito privado en este estado miembro (que es poseído conjuntamente por un *holding* y un grupo de bancos) reportó que la media por tarifa de transacción variaba desde 0,46 euros para sus clientes más grandes hasta 10,95 euros

para sus clientes más pequeños, conforme a un esquema de precios basado en el volumen. Este último nivel de tarifa de transacción podría desalentar a los jugadores más pequeños de hacer un uso completo del registro de crédito.

Un registro de crédito en un estado miembro carga una tarifa de entre 2,24 y 2,44 euros por consulta, y también requiere la tarifa de adhesión más alta reportada en la encuesta de mercado. Así pues, es improbable que la alta tasa de adhesión no sea usada para hacer una subvención cruzada de las bajas tarifas de acceso para los miembros de este registro. Además, este registro de crédito es poseído y operado por bancos nacionales, que pueden fijar tarifas de transacción para acceder a la información de los clientes; una información que principalmente está relacionada con la base de clientes de los bancos en ejercicio. Los bancos que operan este registro de crédito podrían tener un incentivo para fijar tarifas altas de consulta del registro, con objeto de aumentar los costes de los competidores y desalentarles de hacer un uso completo de la información contenida en el registro.

Puesta en común de información parcial

Tal como se argumentó en la sección 1 de este capítulo, una mayor disponibilidad de información crediticia tenderá a reducir la asimetría de información entre prestamistas y clientes y la ventaja informativa de los grandes bancos sobre los nuevos entrantes. La evidencia sugiere que en total, de manera compatible con las reglas de protección de datos y de competencia, una mayor disponibilidad de información crediticia fortalece la competencia en el mercado bancario. Sin embargo, la estructura de algunos mercados de información crediticia y el funcionamiento de algunos registros de crédito pueden limitar significativamente la disponibilidad de información crediticia, reduciendo por tanto la capacidad de los bancos para competir por los clientes de los rivales.

Dos formas de puesta en común de información parcial (o de efectos de composición) pueden inhibir potencialmente la competencia en el mercado bancario:

— bajas tasas de cobertura de mercado de los registros de crédito, y

— reporte de información incompleta por los miembros del registro de crédito.

Bajas tasas de cobertura de mercado de los registros de crédito

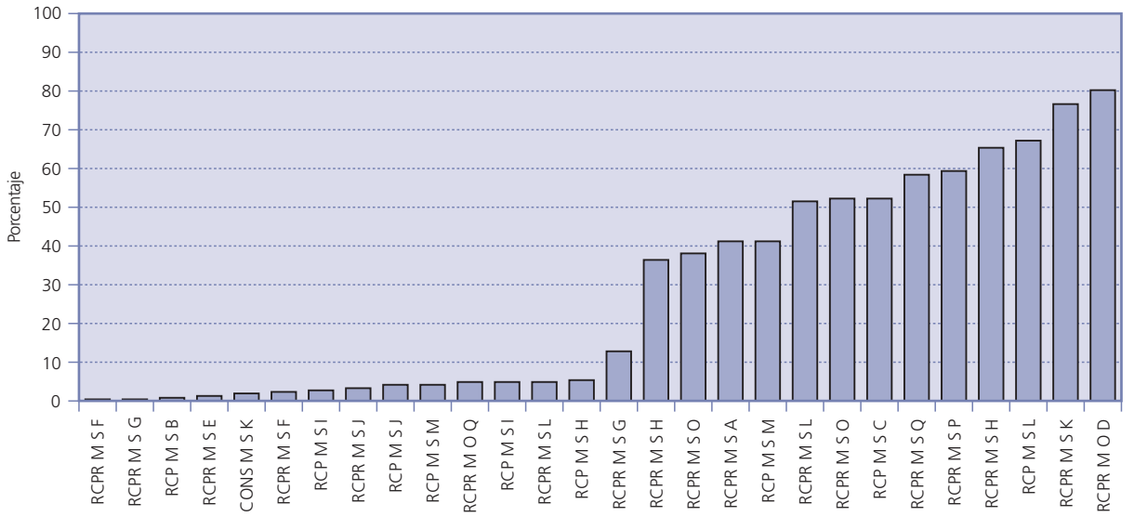
La cobertura de mercado de un registro de crédito describe el porcentaje de todos los clientes de banca minorista en un determinado estado miembro del que el registro tiene información. El porcentaje de cobertura de mercado dependerá de cuatro factores: (i) el porcentaje de instituciones de crédito en el mercado que ofrecen informes de crédito; (ii) el que las instituciones informantes ofrezcan información positiva, negativa o completa (46); (iii) los estándares de reporte empleados, puesto que éstos todavía varían de un país a otro (47); y (iv) el umbral de reporte aplicado, esto es, el valor mínimo de los créditos reportados al registro.

Empleando los datos obtenidos en la encuesta de mercado, los servicios de la Comisión han estimado la cobertura de mercado de los registros de crédito dentro de la UE. El numerador de esta ratio —el número de clientes minoristas individuales de los que hay información almacenada— se basa en datos ofrecidos por los registros de crédito. El denominador de la ratio —el número total de potenciales clientes de banca minorista en un estado miembro— es estimado empleando la población total de un país por encima de los quince años de edad (la llamada población económicamente activa) (48). Las tasas de cobertura estimadas de varios registros de crédito se muestran, de manera anónima, en el gráfico 4.

Los datos muestran una notable divergencia en el nivel de cobertura de los registros de crédito dentro de la UE. Doce de los registros de crédito descritos en el gráfico 4 tienen tasas de cobertura del 5 por 100 o menos. De estos doce registros (49), seis son registros públicos a los que las instituciones de crédito en un determinado estado miembro deben dar obligatoriamente informes de crédito. Por tanto, la cobertura muy baja de estos RCP se deriva de su limitación a información sólo negativa y/o del empleo de altos umbrales de reporte (en los que la información puede también ser positiva y negativa). De los seis registros privados con muy bajas tasas de cobertura, muchos contienen sólo información negativa.

Los trece registros de crédito restantes tienen ratios estimadas de cobertura de mercado de entre el 35 y el 80 por 100, con nueve registros por encima del 50 por 100 de cobertura. De estos registros, tres (50) son RCP que contienen información positiva. De los diez restantes, hay por lo menos dos registros de un solo estado miembro, lo que

GRÁFICO 4
TASAS DE COBERTURA DE MERCADO DE LOS REGISTROS DE CRÉDITO EN LOS ESTADOS MIEMBROS



Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

apunta una competencia entre proveedores de información crediticia y representa un solapamiento de la cobertura de prestatarios. La clara mayoría de los registros que muestran una alta cobertura están en la UE-15. Polonia es el único nuevo estado miembro para el cual la cobertura de mercado de la información crediticia está estimada por encima del 35 por 100. Como se argumenta más arriba, es probable que la extensión de la cobertura de mercado de la información crediticia influya en la fortaleza de la competencia en la banca minorista. Donde la cobertura de los registros de crédito es baja, es probable que los bancos más grandes tengan una ventaja, por cuanto su extensa clientela les permitirá elaborar modelos de riesgo más exactos que los de los jugadores más pequeños y los nuevos entrantes. Es probable que esta ventaja se intensifique donde los registros de crédito en un estado miembro particular contengan sólo información negativa, puesto que la información crediticia disponible está limitada a un pequeño *pool* de prestatarios seleccionados adversamente. Tal posición en un estado miembro puede ser perfectamente compatible con las reglas de protección de datos y el marco de los contratos que gobiernan el funcionamiento de los registros de crédito. No obstante, es probable que debilite la competencia bancaria minorista.

Reporte de información incompleta por los miembros del registro de crédito

Muchas instituciones no bancarias, tales como los proveedores de tarjetas de crédito, comparten su información voluntariamente. En muchos países, la información positiva y negativa es intercambiada en registros u oficinas de crédito. Sin embargo, en algunos países las oficinas de crédito sólo reúnen información negativa. Algunos de los sistemas son sistemas duales en los que el registro de crédito público podría potencialmente ser un sustituto para la oficina de crédito privada, pero sólo para las instituciones que deben reportar información. Éste es el caso si el registro recoge información sobre los consumidores a partir de un umbral relativamente bajo. Umbrales bajos existen en Bélgica, Francia, Letonia, Portugal y España; de nuevo, esto sólo es posible para las instituciones que están obligadas a informar (51).

Los datos del cliente que guardan los bancos —particularmente, información positiva en detalle— son un activo significativo y potencialmente una fuente de ventaja competitiva. Esta ventaja puede surgir de unos mejores modelos de calificación de riesgos o de un *marketing* y venta cruzada más eficaces. En un entorno en el que la puesta en común de información es voluntaria, los bancos pueden tener in-

centivos para revelar o retener tipos específicos de información. Por ejemplo, si los bancos revelan información negativa y con ello información positiva incompleta (52), esto puede oscurecer el verdadero cuadro del riesgo crediticio de un consumidor, colocando a los prestamistas rivales en una desventaja competitiva. Un reciente estudio realizado por el Banco de la Reserva Federal en los Estados Unidos puso de relieve la extensión del reporte de información incompleta en la industria bancaria. El estudio de la Reserva Federal halló que en 1999 cerca del 70 por 100 de los consumidores objeto de la muestra tenían límites de crédito perdidos en una o más de sus cuentas de crédito renovable. Los sectores público y privado tomaron acciones para mejorar la exactitud y consistencia de la información reportada. No obstante, una muestra tomada en junio de 2003 mostraba límites de crédito todavía perdidos en el 14 por 100 de las cuentas de crédito renovable, y omisiones que afectaban a los registros del 46 por 100 de los consumidores objeto de la muestra (53).

El reporte de información incompleta por los prestamistas no debería aparecer en los registros de crédito públicos en los que la completa revelación es una obligación legal. En los registros de crédito privados, sin embargo, puede haber incentivos contradictorios. Los registros de crédito privado especializados buscarán naturalmente una revelación completa de los prestamistas, ya que una información mayor y más rica aumenta el valor del registro para sus clientes. Los prestamistas, no obstante, afrontan una decisión estratégica sobre el beneficio de adherirse al registro comparado con el «coste» de permitir a bancos rivales el acceso a información valiosa de la clientela. Cuanto mayor es la cuota de mercado de un prestamista, este *trade-off* aparecerá como menos atractivo. Así pues, algunos registros de crédito privados pueden ser apropiados para los bancos más grandes, al prescindir del requerimiento de revelación completa de información. Un registro de crédito privado especializado que respondió a la encuesta de mercado de los servicios de la Comisión indicó que era una práctica común entre los prestamistas no reportar los saldos poseídos por los clientes o su límite de descubierto. Otro registro de crédito privado especializado confirmó que más de veinte de sus clientes escogieron compartir sólo información negativa, y que tres prestamistas rechazaron compartir datos relacionados con productos específicos, tales como hipotecas y préstamos personales (54).

Cuando un registro de crédito privado es poseído y gestionado por los principales bancos nacionales, surge un juego diferente de incentivos. El registro de crédito no tiene un fuerte incentivo comercial (55) para asegurar que los prestamistas revelen una información completa. Mientras tanto, los principales bancos pueden tener incentivos para retener información y aprovecharse de la revelación completa de sus rivales. La encuesta de mercado de los servicios de la Comisión ha identificado al menos un registro de crédito poseído por bancos en ejercicio en el que este conflicto de interés tiene por resultado una puesta en común de información incompleta. El seguimiento por el registro parece ser débil, con una gestión incapaz de estimar qué proporción de los datos contenidos era positiva, negativa o ambas. Esta situación también levanta algunas preocupaciones acerca de la fortaleza de las salvaguardias de protección de datos en este registro.

Barreras reguladoras

Las barreras reguladoras también suscitan cuestiones de competencia. La entrada en los mercados de información crediticia puede ser explícitamente impedida por regulaciones específicas, o implícitamente impedida por una interpretación particular de las leyes pertinentes. Francia es un ejemplo del primer caso. Francia ha establecido un sistema público y centralizado de puesta en común de información. Todas las instituciones reportadoras (bancos) deben aportar información sobre incidentes al registro, y sólo estas instituciones pueden acceder al registro. Actualmente, no hay otros registros de crédito activos en el país. La interpretación de las leyes en el país por autoridades tales como la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL) impide la puesta en común de información positiva. Esto ofrece una ventaja a los bancos en ejercicio, que son capaces de elaborar modelos de calificación de crédito exactos y eficaces basados en su clientela existente. Por el contrario, los nuevos entrantes sólo pueden acceder a un *pool* de prestatarios seleccionados adversamente para los que sólo hay disponible información negativa. Esta situación no parece constituir una violación de la ley de competencia. Sin embargo, un efecto es mantener la ventaja informativa de los bancos en ejercicio sobre los bancos más pequeños y los nuevos entrantes.

En España, la interpretación de las leyes existentes ha actuado como una barrera de entrada de facto para algunos proveedores de información crediticia. Como se argumentó más arriba, un reciente dictamen del TEJ sobre el caso ASNEF-Equifax parece eliminar cualesquiera obstáculos legales a que

ese jugador entre en el mercado de información crediticia español. Sin embargo, la notificación oficial de ASNEF-Equifax de su intención de entrar en el mercado fue hecha en 1999, y la compañía ha sido efectivamente apartada del mercado desde entonces.

A.3.4. Conclusiones

El análisis ha puesto de relieve tres conjuntos de elementos relacionados con los registros de crédito que pueden debilitar la competencia en los mercados bancarios minoristas: condiciones de acceso injustas, puesta en común de información parcial y barreras reguladoras. Estos elementos de competencia deberían ser abordados a través de la ley de competencia y, donde sea apropiado, mediante otras medidas.

Aplicación de la ley de competencia

Los mercados de información crediticia están por lo general fragmentados siguiendo las líneas nacionales, y la puesta en común de información transfronteriza es limitada. Cuando un registro de crédito mantiene una posición dominante en el mercado de información crediticia de un estado miembro y fija condiciones de acceso que pueden ser consideradas como injustas o discriminatorias (p. ej., aceptando sólo miembros que son bancos establecidos en ese estado miembro), tal conducta podría constituir un abuso de posición dominante (56) bajo el artículo 82 del Tratado de la CE. Alternativamente, cuando un registro de crédito es gestionado por un consorcio o empresa conjunta de bancos en un estado miembro, la aplicación de condiciones de acceso injustas podría constituir una violación del artículo 81 del Tratado de la CE. Claramente, sin embargo, tales valoraciones legales sólo podrían ser hechas siguiendo la investigación de un caso específico y basándose en los hechos.

Pleno cumplimiento de las reglas de protección de datos

La investigación del sector ha identificado preocupaciones relacionadas con el cumplimiento de las reglas nacionales de puesta en común de información. Por ejemplo, parece haber casos en los que algunas partes no revelan información completa de sus clientes a un registro de crédito y en los que el registro de crédito no ejercita un minucioso escrutinio de la información ofrecida por sus miembros. La evidencia sugiere que tales problemas pueden surgir en sólo un pequeño número de estados miembros. En tales casos, el cumplimiento de las reglas de protección de datos debería ser investigado por los reguladores nacionales apropiados. El pleno cumplimiento por los registros de crédito de las reglas de protección de datos es vital para proteger la integridad de la información de los individuos y asegurar su justo acceso al crédito. Además, fortalecerá la competencia bancaria.

Evaluación del acceso no discriminatorio a los registros de crédito

El principio de acceso recíproco no discriminatorio a los registros de crédito está establecido en las reglas de la mayor parte, si no en todos ellos, de los registros de crédito en Europa. La propuesta para una Directiva sobre el Crédito al Consumidor persigue insertar este principio en la ley europea, incluyendo el acceso transfronterizo a los registros de crédito. Sin embargo, la investigación del sector ha puesto de relieve que este principio no está aún plenamente operativo. En primer lugar, hay todavía obstáculos reguladores en algunos estados miembros para la puesta en común de información transfronteriza. En segundo lugar, algunos aspectos de la estructura tarifaria de algunos registros de crédito pueden ser considerados discriminatorios y desventajosos para los pequeños jugadores y los nuevos entrantes. En tercer lugar, incluso a escala nacional el principio de reciprocidad en la puesta en común de información no es siempre plenamente cumplido por los registros de crédito, y el riesgo de abuso parece ser más alto donde los registros son propiedad de los bancos en ejercicio. Por tanto, un futuro examen de los registros de crédito puede ser autorizado para evaluar su compatibilidad con un mercado crediticio europeo abierto y competitivo.

Revisión del marco regulador para la puesta en común de información crediticia en algunos estados miembros

Por último, la práctica en la puesta en común de información crediticia varía todavía considerablemente dentro de la UE, particularmente en relación con el tratamiento de la información positiva y negativa y el umbral de los créditos que han de ser reportados. Los marcos para la protección

de datos y la puesta en común de información crediticia son materias sensibles y requieren un cuidadoso escrutinio por parte de los gobiernos de los estados miembros. Las autoridades deberían advertir que los regímenes de puesta en común de información crediticia con altos umbrales de reporte o basados en el intercambio sólo de información negativa pueden hacer más difícil para los jugadores más pequeños y los nuevos entrantes competir en condiciones de igualdad con los bancos grandes en ejercicio. Por tanto, las autoridades nacionales que buscan fortalecer la competencia en el sector bancario y mejorar la eficiencia de los mercados de crédito pueden tomar en consideración reformas en su marco regulador de la puesta en común de información crediticia. Tales reformas pueden manifestarse particularmente útiles en los nuevos estados miembros, donde la cobertura de los registros de crédito es generalmente baja y los mercados de crédito están todavía madurando.

A.4. COOPERACIÓN ENTRE BANCOS: CAJAS DE AHORROS Y BANCOS COOPERATIVOS

La industria bancaria en general, y la banca minorista en particular, se caracteriza por un alto nivel de cooperación entre los jugadores de mercado. La cooperación se da frecuentemente en lo que respecta a la propiedad y gestión de los sistemas de pagos o registros de crédito, así como al desarrollo de códigos y conductas y otras formas de autorregulación. Normalmente, la cooperación tiene lugar a nivel de asociaciones bancarias, pero puede también ser más amplia; por ejemplo, cuando los sistemas de pagos o registros de crédito nacionales requieren una cooperación entre asociaciones específicas.

Una gran parte de la muy extensa actividad cooperativa en el sector bancario puede ser explicada por la estandarización de la industria y los requerimientos de compatibilidad. Para manejar pagos que no sean en efectivo, por ejemplo, los bancos tienen que ponerse de acuerdo en asuntos tales como los formatos tecnológicos o la compensación de costes mutuales. Desde las primeras casas de compensación en el siglo XIX, o incluso en el XVIII, hasta los actuales preparativos de la SEPA, los bancos han confiado por tanto en diversas redes de cooperación.

Este capítulo se estructura como sigue:

— La sección 1 versa sobre el alcance del análisis de la cooperación realizado en la investigación.

— La sección 2 trata de la cooperación entre los bancos cooperativos.

— La sección 3 trata de la cooperación entre las cajas de ahorros.

— La sección 4 examina las cuestiones de competencia que surgen de la cooperación entre los bancos.

— La sección 5 expone las conclusiones.

A.4.1. Alcance del análisis de la cooperación realizado en la investigación

La cooperación entre competidores siempre presenta el riesgo de que la coordinación vaya más allá de lo que es estrictamente necesario para obtener beneficios económicos, y afecte al comportamiento competitivo de las partes cooperantes; por ejemplo, con respecto a la fijación de precios o la presencia de mercado. La efectiva competencia de mercado es en particular obstaculizada si bancos independientes con una significativa posición combinada de mercado se embarcan en un comportamiento anticompetitivo que limita la competencia entre las partes cooperantes o impide a terceros (tales como potenciales competidores) la entrada al mercado. Por cuanto tales asuntos surgen en el contexto de los sistemas de pagos y los registros de crédito, son tratados en los capítulos B.10 y A.3 respectivamente.

La cooperación entre bancos puede ir más allá de la operación conjunta de plataformas y afectar áreas más amplias, tales como los sistemas de garantía común, el *marketing* conjunto y la puesta en común de estrategias de negocio o del mercado regional. Éste es particularmente el caso de las cajas de ahorros y los bancos cooperativos que, debido a sus orígenes, tienden a tener lazos más estrechos que otros bancos. Estos tipos específicos de bancos o «subsectores» cubren una proporción significativa de las actividades de banca minorista en Europa y juegan un papel importante en algunos estados miembros tales como Alemania, Francia, Italia, España y Austria.

Debido a la variedad de patrones de propiedad, estructuras empresariales, áreas de cooperación y disposiciones reguladoras dentro de los estados miembros, la búsqueda de datos es difícil, incluso con los cuerpos reguladores o las autoridades de la competencia nacionales, y una evaluación general de la competencia es imposible. Sin embargo, sobre la base de un ejercicio de búsqueda adicional de da-

tos que sigue a la publicación del informe interino, la Comisión tiene ahora un cuadro más claro que incluye potenciales asuntos de competencia que pueden surgir en estos contextos.

Esta investigación sólo puede ofrecer una visión general, y no sustituye a un análisis en profundidad de la competencia realizado conforme a un esquema caso a caso. Tales investigaciones serán realizadas si se señalan potenciales problemas de competencia que afecten al interés de una comunidad. Lo mismo es de aplicación si están involucrados los aspectos reguladores u otras formas de intervención estatal. Dependiendo de los asuntos en cuestión, las autoridades nacionales pueden ser instadas a actuar. En cualquier caso, como una cuestión de principio, la Comisión y las autoridades competentes de los estados miembros aplican las reglas de competencia de la Comunidad en estrecha cooperación para asegurar un efectivo cumplimiento de los artículos 81 y 82 del Tratado.

A.4.2. Bancos cooperativos (57)

Los bancos cooperativos juegan un papel fundamental en Francia, donde los tres grupos bancarios cooperativos (Crédit Agricole incluyendo Crédit Lyonnais, Banques Populaires y Crédit Mutuel) representan juntos aproximadamente un 50 por 100 del sector minorista nacional, presentando, sin embargo, significativas variaciones en los diferentes mercados de productos (58). Considerando que, tras su reestructuración, las cajas de ahorros francesas fueron también transformadas en entidades cooperativas y que se han fusionado parcialmente con el Groupe Banque Populaire (59), el sector cooperativo, incluyendo el Groupe Caisse d'Epargne (GCE), tiene una posición incluso más fuerte en el mercado bancario minorista de Francia.

Aparte de en Francia, los bancos cooperativos tienen posiciones significativas de mercado en países como Holanda, Finlandia, Italia y Austria. En Holanda, Rabobank tiene una cuota líder de casi el 40 por 100 en algunos mercados minoristas nacionales como el de ahorros privados y el del préstamo a pequeñas y medianas empresas (60). En Finlandia, el grupo OP Bank tiene cuotas de más del 30 por 100 en algunos productos de banca minorista tales como préstamos y depósitos (61). En Italia, los banche popolari y credito cooperativo juntos representan aproximadamente el 25 por 100 del total del sector bancario italiano (62). Mientras tanto, en Austria, dos asociaciones, Raiffeisenbanken y Volksbanken, mantienen una cuota conjunta estimada en torno al 20-25 por 100 de todo el sector bancario, con variaciones relativas a los diferentes productos (63). En Alemania, los aproximadamente 1.300 bancos cooperativos (principalmente Volksbanken y Raiffeisenbanken) también juegan un importante papel, en particular en lo relativo a su presencia local. Su cuota conjunta en las actividades bancarias minoristas en Alemania es difícil de evaluar, pero, basándose en cifras del sector bancario alemán en general, se estima en torno al 10-15 por 100 (64). Los bancos cooperativos también existen en otros estados miembros, donde su ámbito de actividades y la presencia de mercado, sin embargo, parecen ser más limitados.

Los bancos cooperativos se remontan al siglo XIX, cuando fueron fundados en Europa, sobre todo en las zonas rurales, por gente común y pequeños negociantes. Los bancos cooperativos tuvieron su origen en la idea de poner las actividades prestataria y prestamista en manos de los miembros y, por tanto, ofrecer servicios financieros para éstos a costes tolerables. Este propósito original y principal de los bancos cooperativos sigue siendo pertinente en gran medida. Un rasgo habitual de los bancos cooperativos es, por tanto, la propiedad de los clientes (afiliación); todos, o una gran parte de, los clientes de un banco cooperativo (personas físicas y/o jurídicas) constituyen sus propietarios y miembros (65).

Otro rasgo común es el «principio de un hombre, un voto», independientemente del número de acciones que tenga un individuo miembro. En consecuencia, es imposible que los individuos u otras instituciones logren una influencia decisiva sobre un banco cooperativo. Algunos bancos cooperativos permiten más de un voto; sin embargo, hay siempre una estricta limitación de los derechos de voto para preservar el principio cooperativo básico y, por tanto, evitar la adquisición de derechos de control. Una absorción de bancos o grupos bancarios cooperativos por otros bancos queda, por tanto, excluida. Algunos grupos bancarios cooperativos, por otro lado, son bastante activos en la adquisición de participaciones de control en otros bancos. Por ejemplo, el instituto central de los Raiffeisenbanken cooperativos de Austria, el Raiffeisen Zentralbank Österreich AG (RZB) —más precisamente, su filial totalmente consolidada Raiffeisen International Bank-Holding AG— ha adquirido en los últimos 10-15 años un número significativo de bancos en Europa central y oriental (66). El Crédit Agricole francés, para dar otro ejemplo, no sólo es el banco minorista líder en Francia, sino también uno de los principales bancos europeos, con filiales en varios países y una estrategia de expansión definida fuera de Francia (67).

Mientras que los principios descritos de propiedad y voto son similares, y definen de hecho a los bancos cooperativos, las estructuras empresariales difieren notablemente. Algunos bancos cooperativos se han transformado completamente en un grupo consolidado o han desarrollado estructuras de tipo grupal que permiten la consolidación conforme a las reglas supervisoras nacionales. Otros permanecen como instituciones crediticias legal y económicamente independientes, al menos con respecto a los bancos locales que desarrollan el negocio minorista. En la práctica, sin embargo, predominan las estructuras híbridas. Pese a otras diferencias, estas estructuras siguen patrones similares. Por ejemplo, los bancos minoristas locales o regionales normalmente poseen (o son miembros de) una o más instituciones centrales. Estas instituciones centrales llevan a cabo, en primer lugar, labores de infraestructura y asistencia tales como la provisión de sistemas de pagos y de plataformas informáticas, operando el esquema de protección (fondo de garantía) y apoyando a los distintos bancos miembros en lo relativo a estrategias de negocio, contabilidad, *marketing* y áreas similares. En segundo lugar, las instituciones centrales funcionan también a menudo como un verdadero *holding* para las filiales que ofrecen servicios financieros distintos a los de la banca minorista (banca de inversión y corporativa, leasing, seguros, etc.) o servicios de banca minorista en países extranjeros (p. ej., los nuevos estados miembros). En algunos casos, sin embargo, el banco central es también el organismo controlador para el negocio minorista de los bancos locales o regionales. Esto se da, por ejemplo, con los proyectos de garantía cruzada plena, como en el caso del holandés Rabobank, en los que la institución central requiere a los participantes en el proyecto poderes instructivos para ser aceptados como un grupo consolidado desde el punto de vista de las reglas prudenciales (68).

Dentro de las estructuras principales descritas, hay una escala descendente desde los bancos cooperativos más centralizados, tales como el Rabobank, hasta los grupos más descentralizados, como los bancos cooperativos en Alemania. Como ya se ha dicho, la mayoría de las estructuras empresariales son, sin embargo, híbridas y con grados diversos de centralización. Los bancos cooperativos franceses son, por ejemplo, percibidos como grupos, también por las autoridades de la competencia, lo que, a efectos de las evaluaciones de fusiones, hace que los grupos (no los bancos minoristas locales individuales) sean las entidades competitivas concluyentes para la oferta de productos bancarios minoristas (69).

Esto es así pese a un grado aparentemente variable de independencia de los bancos locales dentro de los diferentes grupos (70). Otros bancos cooperativos, tales como el grupo finlandés OP Bank y los Raiffeisenbanken de Austria, tienen estructuras de alguna manera intermedias con un fuerte subgrupo consolidado. Incluso grupos menos centralizados, tales como los Volksbanken alemanes y los Raiffeisenbanken tienen, aunque sean comparativamente pequeños, subgrupos consolidados para actividades distintas a las de la banca minorista.

Es a menudo difícil juzgar si en cualquier caso particular las actividades de la banca minorista nacional son controladas por la institución central, coordinadas dentro del conjunto del grupo o red, o llevadas a cabo independientemente por los bancos particulares, con la institución central ofreciendo solamente servicios auxiliares. Estas distinciones son importantes, por ejemplo, en relación con la potencial aplicación de reglas *antitrust*, pero sólo pueden ser analizadas caso a caso.

Hay una regulación bastante limitada, y en la mayoría de los países las reglas generales bancarias y supervisoras se aplican a los bancos cooperativos. Existen normalmente disposiciones específicas sólo con respecto a la definición de bancos cooperativos, a las auditorías, a las obligaciones de los propietarios miembros en relación con sus propios fondos y asuntos similares, o al principio de «un hombre, un voto» (71). En Austria, la cooperación entre bancos cooperativos está, al menos hasta cierto punto, exenta de las reglas *antitrust* (72). Algunos bancos cooperativos en Europa apoyan proyectos no lucrativos de índole social, regional, ambiental u otras; lo hacen, sin embargo, de manera voluntaria.

En Francia, el llamado principio regional o territorial es aplicado por los grupos bancarios cooperativos (73), limitando efectivamente las actividades minoristas de los bancos cooperativos regionales a un territorio definido en sus estatutos. Algunas de estas definiciones estatutarias se basan en las disposiciones respectivas del *Code Monétaire et Financier* francés en sus secciones sobre bancos cooperativos (74). Según la información remitida a los servicios de la Comisión tras el informe interino, los bancos cooperativos alemanes no tienen disposiciones legislativas o estatutarias que restrinjan el área geográfica de las actividades. Es difícil de juzgar, sobre la base de esta investigación, en qué medida existe para todos los estados miembros un principio regional de facto, como efecto del enfoque regional de los bancos cooperativos o como resultado de acuerdos particulares y prácticas concertadas.

Un aspecto de las medidas estatales tocantes (también) a los bancos cooperativos está actualmente bajo investigación de la Comisión. Concierne a los derechos especiales dados por Francia a tres grupos bancarios, entre ellos Crédit Mutuel y las Caisses d'Epargne, para distribuir el *livret A* y el *livret bleu*. Éstos son productos de ahorro libres de impuestos que pretenden aumentar los ahorros y financiar viviendas sociales. La Comisión ha extendido un procedimiento por ayuda estatal con respecto a la cuestión de la sobrecompensación por el servicio ofrecido al Estado (por Crédit Mutuel), y abierto un procedimiento de infracción relativo a los derechos especiales como tales y sus efectos sobre la libertad de establecimiento y la libertad de ofrecer servicios (75).

A.4.3. Cajas de ahorros (76)

Las cajas de ahorros juegan un papel principal en Alemania y España, donde juntas representan aproximadamente entre el 30 y el 50 por 100 de las diferentes actividades minoristas nacionales (77), con variaciones que dependen de los mercados de productos pertinentes (78). Además, las cajas de ahorro tienen significativas posiciones de mercado en Luxemburgo (hasta casi el 50 por 100 en la banca personal nacional según la propia valoración de las cajas) (79); Austria (aproximadamente el 20-25 por 100 del mercado minorista nacional según la propia valoración de las cajas) (80); Suecia (en torno al 20-30 por 100 en los distintos mercados minoristas pertinentes) (81); Francia (aproximadamente entre el 10 y el 20 por 100 con variaciones con respecto a los productos pertinentes) (82), e Italia. Ellas están también presentes en algunos otros estados miembros en los que, sin embargo, juegan un papel menos importante. Por último, en países como Hungría, las cajas de ahorros evolucionaron hasta convertirse en un grupo bancario comercial normal con una estructura empresarial que sólo conserva el nombre histórico.

Los orígenes de las cajas de ahorros se remontan al siglo XIX, a veces al XVIII, cuando fueron fundadas con propósitos sociales, principalmente para promover los ahorros y los depósitos garantizados para la gente más pobre. Debido a su trasfondo histórico, todas las cajas de ahorros están, al menos en cierta medida, encargadas de un tipo de cometidos sociales o de beneficencia, ya sea directamente o por medio de fundaciones. Las obligaciones sociales son a menudo mencionadas en las leyes de cajas de ahorros pertinentes, las cuales, por ejemplo, pueden determinar que todos los superávit que no sean asignados a reservas o a los accionistas tengan que ser canalizados hacia proyectos comunitarios u otros de índole social (83). El empleo del nombre «caja de ahorros», en países con legislación al respecto, está, por tanto, a menudo condicionado al cumplimiento de tales obligaciones sociales o públicas, que son descritas como típicas de las cajas de ahorros en cuestión. Sin embargo, a menudo escasean las definiciones claras de estos cometidos, así como las reglas de implementación. No está por tanto claro si estos cometidos u obligaciones son ejecutorios o se cumplen. Aún así, las cajas de ahorros, como los bancos cooperativos, son bancos que ofrecen la gama habitual de servicios bancarios minoristas en competencia con otros bancos y deben, por tanto, ser tomadas como empresas desde la perspectiva de la ley de competencia.

Pese a las raíces comunes con los bancos cooperativos, y en contraste con éstos, las cajas de ahorros no tienen un mismo patrón de propiedad. Son todavía de facto o de iure poseídas o controladas públicamente (84) en países miembros tales como Alemania (85), Luxemburgo y, en buena medida, España (86). Mientras tanto, se hallan completamente privatizadas en otros países (principalmente en los nuevos estados miembros); reestructuradas en forma de grupo cooperativo (Francia), o exhiben estructuras híbridas con cajas de ahorros poseídas/controladas privada y públicamente unas al lado de otras (p. ej., Austria, Italia).

Las estructuras empresariales de los grupos de cajas de ahorros también varían. Sin embargo, con la excepción del *Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat Luxembourg*, apenas parecen existir verdaderos grupos consolidados y controlados centralmente (87). También otras cajas de ahorros han centralizado instituciones que ofrecen infraestructuras de pago y otras plataformas o servicios auxiliares. Estas instituciones centrales funcionan algunas veces también como un *holding* para las filiales que ofrece productos bancarios no minoristas. Sin embargo, normalmente las cajas de ahorros afirman su independencia, al menos con respecto al negocio minorista local. Por otro lado, a menudo cooperan en una variedad de campos tales como el desarrollo de productos, el *marketing*, las estrategias de negocio y otros proyectos.

Las cajas de ahorros austriacas son dignas de mención porque constituyen un caso especial y bastante complejo: tienen, a través de su institución central, que posee también acciones en algunas pero pocas de las cajas de ahorros particulares, lazos cooperativos muy estrechos, incluyendo un sistema de garantía

común, el intercambio de información y una política común de negocio y *marketing*. Según la ley austriaca (Bankwesengesetz), las cajas de ahorros son definidas como un «grupo institucional de crédito» que, entre otras cosas, permite la consolidación de capital y la aplicación de las reglas nacionales de fusiones (privilegio de concentración) a ciertos acuerdos contractuales bajo la ley nacional de competencia. Además, desde 2002, la cooperación entre los miembros de un grupo institucional de crédito según la Ley Bancaria Austriaca —como ErsteBank/cajas de ahorro— está exenta de las reglas nacionales *antitrust* (88). Sin embargo, el Tribunal de la Competencia de Austria decidió recientemente que el artículo 81 del Tratado CE es aplicable a las cajas de ahorros austriacas, no definiéndolas por tanto como un grupo bajo las reglas europeas de la competencia (89).

Este ejemplo no sólo muestra la complejidad de clasificar las estructuras empresariales a efectos de la competencia, sino que también indica que existe una regulación específica para las cajas de ahorros en algunos estados miembros. Esto se aplica en particular a las entidades poseídas o controladas públicamente, o bajo la influencia estatal de otro modo. En Alemania, por ejemplo, el nombre *Sparkasse* está (en general) reservado a los bancos basados en la normativa pública. Sin embargo, según un acuerdo alcanzado recientemente entre la Comisión y Alemania (90), la ley bancaria pertinente (Sección 40 Kreditwesengesetz) debe ser aplicada de manera que no infrinja las disposiciones del Tratado CE sobre el derecho de establecimiento (artículos 43 y siguientes) y el movimiento de pagos y capital (artículos 56 y siguientes). Por tanto, en el caso de una privatización, la ley bancaria alemana no impide *per se* la venta de cajas de ahorros con el nombre *Sparkasse* a adquirentes privados.

La aplicación del principio regional por las cajas de ahorros alemanas, formalmente abolido en otros estados miembros como Austria y España, está basada en la legislación, esto es en las leyes de cajas de ahorros de los *Länder*. Según la información de los servicios de la Comisión, no todas las leyes de referencia contienen una prohibición explícita sobre la extensión del negocio en otro territorio. Sin embargo, el principio regional siempre parece implicar al menos un fuerte enfoque sobre un territorio definido. En Francia, como se describió más arriba en el contexto de los bancos cooperativos, el principio regional, o *territorialité*, se aplica y rige conforme a los estatutos de las cajas de ahorros. No está claro que las cajas de ahorros en otros estados miembros apliquen de facto el principio regional o respeten la *territorialité*.

A.4.4. Cuestiones de competencia que surgen de la cooperación entre los bancos

Esta sección estudia las cuestiones de competencia que suscita la cooperación entre los bancos, tales como:

— las barreras de entrada;

— el papel de la regulación y la intervención estatal;

— las restricciones potenciales a la competencia por el comportamiento empresarial, y

— los posibles beneficios de la cooperación y los impedimentos a una competencia efectiva.

Barreras de entrada

En el Informe Interino II, los servicios de la Comisión describieron el alto grado de fragmentación de los mercados bancarios minoristas en áreas tales como las estructuras de mercado, la identidad de los principales jugadores, la concentración y la fijación de precios. La entrada al mercado es difícil por varias razones, tales como la necesidad de redes de sucursales locales, la inmovilidad de los clientes o las dificultades para acceder a plataformas como los sistemas de pagos o los registros de crédito.

Según los participantes en el mercado, la entrada es económicamente viable sólo a una cierta escala mínima (lo que se traduce, por ejemplo, en una cierta cuota mínima para el mercado pertinente) y, debido a la importancia de las relaciones personales banco-cliente, sobre la base de redes de sucursales locales establecidas. Estas características de mercado tienden a dificultar las inversiones *greenfield* (a partir de cero) y a favorecer la entrada mediante la adquisición de bancos minoristas establecidos a escala nacional o que estén en un mercado regional atractivo (p. ej., en las ciudades más grandes).

En consecuencia, parece particularmente difícil entrar en un mercado que, en gran parte, esté en manos de bancos o grupos bancarios que no puedan ser adquiridos debido a las estructuras de propiedad (p. ej., bancos cooperativos y algunas cajas de ahorros) y/o a las restricciones reguladoras (p. ej., algunas cajas de ahorros). Por ejemplo, Francia, donde los bancos cooperativos, incluyendo las cajas de ahorros, representan aproximadamente desde el 60 por

100 hasta el 70 por 100 de los diferentes mercados de productos minoristas, es contemplada generalmente como un mercado difícil para la entrada de bancos extranjeros.

Los bancos cooperativos son prácticamente inmunes a las absorciones debido a la regla de «un hombre, un voto» o a similares limitaciones de voto. En Italia, por ejemplo, donde también han emergido grupos bancarios cooperativos de considerable tamaño, que están sin embargo protegidos de las absorciones, el gobernador del Banco de Italia declaró recientemente que era necesaria una reflexión sobre cómo adaptar las típicas reglas de gobierno interno de los bancos cooperativos a la realidad (91). De manera similar, las cajas de ahorros pueden estar protegidas de absorciones debido a su propiedad pública. La propiedad como tal no levanta problemas de competencia. Puede, sin embargo, explicar por qué en algunos mercados la entrada es particularmente difícil. Además, si ciertas estructuras de propiedad y empresariales están basadas en la regulación y/o están combinadas con intervención estatal o con una actuación de las compañías que distorsiona o restringe la competencia, la evaluación de la competencia puede cambiar.

El papel de la regulación y la intervención estatal

Como se señaló más arriba, las cajas de ahorros poseídas o controladas públicamente están a menudo sujetas a una regulación nacional específica y detallada. Algunos elementos reguladores han provocado repetidas quejas de terceros que alegan la violación de las reglas del Tratado concernientes al libre movimiento de capital o al derecho de establecimiento y libertad para ofrecer servicios. Un ejemplo fue el recientemente cerrado procedimiento de infracción sobre el ya mencionado artículo 40 de la legislación bancaria alemana (Kreditwesengesetz).

Otro procedimiento de infracción (ya señalado más arriba) concierne a los productos libres de impuestos *livret A* y *livret Bleu* distribuidos, por ejemplo, por los franceses Crédit Mutuel y Caisses d'Epargne. La Comisión abrió un procedimiento de infracción relativo a los derechos especiales otorgados por el gobierno francés a los bancos distribuidores y a sus efectos sobre la libertad de establecimiento y la libertad de provisión de servicios (92). El caso suscita también cuestiones de ayuda estatal con respecto a la posible sobrecompensación por el servicio ofrecido al Estado (por Crédit Mutuel).

A lo largo de la última década, los bancos de propiedad pública han estado sujetos a varias investigaciones y decisiones por ayuda estatal que atañían, por ejemplo, al acceso privilegiado a capital *tier 1* o a casos de ayudas de salvamento y reestructuración (93). La Comisión también emprendió acciones para abolir las garantías estatales generales para los bancos públicos, incluyendo las cajas de ahorros, en Alemania (2005) y Austria (2007) (94). Tales garantías estatales reducían los costes de refinanciación de los beneficiarios y les permitían expandir su negocio a expensas de los competidores. Con su abolición, la Comisión ha abierto el camino para una competencia no distorsionada y más efectiva en el sector bancario europeo.

Como las quejas muestran regularmente, sin embargo, el seguimiento continuo de la intervención estatal potencialmente favorecedora de ciertos bancos es necesario. Recientemente, por ejemplo, la Comisión ha abierto diligencias por ayuda estatal contra Austria debido a una supuesta elusión de la abolición de garantías en caso de una caja de ahorros (95).

Potenciales restricciones a la competencia por el comportamiento de las compañías

Las cajas de ahorros y los bancos cooperativos colaboran estrechamente con respecto al negocio bancario minorista doméstico. Esto suscita la cuestión clave de si la competencia es restringida de manera apreciable entre los jugadores independientes del mercado, esto es, entre compañías que no se controlan unas a otras, no están controladas por una tercera compañía y no forman un grupo (una entidad económica) en el sentido de control de la fusión. En otras palabras, la cooperación, dependiendo de su materia y alcance, puede reducir o incluso eliminar la competencia entre compañías que se supone que compiten unas con otras. En algunos países, el principio regional, por ejemplo, elimina una verdadera y/o potencial competencia entre compañías independientes por medio de territorios reservados. Aun cuando puede que no haya en todos los casos una estricta prohibición para entrar en otros territorios, permitiendo una competencia marginal, por ejemplo, con respecto a la banca por Internet, es probable que el principio regional tenga el efecto de eliminar o limitar extremadamente la competencia entre las compañías correspondientes.

Otro ejemplo de cooperación que puede restringir la competencia es la fijación conjunta de precios

(por ejemplo, en el contexto de campañas comunes de *marketing* y publicidad), o el cálculo conjunto de intereses para los préstamos mediante directrices internas, eliminando la competencia para los correspondientes productos. Otras medidas, tales como el intercambio de información sensible de negocio, pueden tener efectos similares. Estos ejemplos muestran que, mientras se mantienen como agentes económicos independientes en algunos aspectos (inclusive desde la perspectiva de la ley de competencia), algunas cajas de ahorros y bancos cooperativos tienden a actuar como una sola entidad económica en lo relativo a parámetros esenciales tales como el desarrollo de productos y servicios, el ámbito regional de actividad o la fijación de precios.

Las autoridades de la competencia en varios estados miembros han mostrado una cierta tolerancia en lo tocante a la cooperación dentro de las cajas de ahorros o bancos cooperativos. Esto es, en primer lugar, explicable por los beneficios económicos que algunas formas de cooperación traen consigo (véase más adelante). En segundo lugar, parece haber una variedad tan grande de disposiciones minuciosas y específicas de cada país que el cuadro puede no ser siempre completamente transparente, incluso para las autoridades nacionales. En tercer lugar, la legislación específica, las medidas estatales y los lazos políticos con los gobiernos locales, regionales o centrales parecen dificultar las investigaciones y la acción *antitrust* (96). Por último, ciertas formas de cooperación bancaria pueden ser explícitamente dispensadas de las reglas nacionales *antitrust*. Éste es, por ejemplo, el caso de Austria, donde la ley nacional de la competencia fue enmendada en 2002 para permitir ciertas formas de cooperación dentro del llamado sector descentralizado que comprende las cajas de ahorros y los bancos cooperativos (97).

Sin embargo, hay signos de que las autoridades de la competencia pueden adoptar un enfoque algo más estricto en el futuro. Un ejemplo es la reciente decisión del Tribunal de la Competencia austriaco dictaminando que ciertos elementos de la cooperación entre las cajas de ahorros austriacas infringían el artículo 81 (1) y no cumplían con los criterios del artículo 81 (3) (98). Otro ejemplo es la retirada de una campaña de publicidad conjunta que incluía precios de las cajas de ahorros alemanas, siguiendo las preocupaciones del Bundeskartellamt sobre la fijación de precios de los productos (*Leuchtturmprodukte*) en cuestión (99). De manera similar, el Tribunal de Defensa de la Competencia de España ha abierto una investigación sobre supuestas prácticas anticompetitivas, en particular por reparto de mercado, de las cajas de ahorros regionales (100).

Posibles beneficios de la cooperación e impedimentos a una competencia efectiva

Ciertas formas y áreas de cooperación pueden ser indispensables para producir eficiencias adicionales y beneficios al consumidor. La cooperación, por ejemplo, es necesaria para ponerse de acuerdo sobre estándares e infraestructuras comunes para el funcionamiento de redes tales como los sistemas de pagos. Además, la cooperación que mejora el riesgo o la gestión de costes de los pequeños bancos, y por tanto permite a estos últimos competir con los grandes, puede también beneficiar a los consumidores; por ejemplo, en las regiones rurales donde sólo operan uno o dos pequeños bancos.

Por otro lado, los beneficios potenciales resultantes de ciertas áreas y formas de cooperación no pueden justificar todas las potenciales restricciones a la competencia. En particular, es improbable que severas restricciones a la competencia como el reparto del mercado o la fijación de precios sean compensadas por los beneficios económicos. Además, es bastante cuestionable que este tipo de restricciones a la competencia traigan consigo beneficios significativos.

Incluso si los acuerdos de cooperación traen consigo beneficios económicos, los efectos sobre la competencia de mercado han de ser analizados concienzudamente caso a caso. Entre otros factores, esto depende en gran medida de la fuerza combinada de mercado de los bancos que restringen la competencia. Ciertamente, las respuestas rápidas y generales no son posibles.

Por último, las restricciones a la competencia pueden ser el resultado de medidas legislativas o estatales de otra índole. En estas circunstancias, debe evaluarse si las medidas estatales llevan a (o refuerzan) el comportamiento anticompetitivo. Los estados miembros tienen una obligación de abstenerse de tomar medidas que tengan el potencial de distorsionar la competencia en el mercado común y despojen a los artículos 81 y 82 CE de sus efectos mediante, por ejemplo, el requerimiento (o reforzamiento) de una conducta anticompetitiva o la delegación de poderes reguladores (artículo 3 (1) (g) CE y artículo 10 (2) CE aplicados conjuntamente, y artículos 81 CE u 82 CE). De manera similar, en el caso de compañías públicas o privilegiadas, la Comisión tiene que asegurarse de

que los estados miembros no promulguen o mantengan en vigor medidas estatales que refuercen o conduzcan a estas compañías a adoptar una conducta anticompetitiva (artículo 86 (1) aplicado conjuntamente con los artículos 81 CE u 82 CE). En ese contexto, la potencial justificación de las restricciones a la competencia por objetivos de interés público conforme al artículo 86 (2) del Tratado puede jugar un papel. El análisis de si una derogación de las prohibiciones contenidas en el artículo 86 (1) es o no necesaria para el logro de un propósito de interés económico general es, sin embargo, complejo y debe ser realizado conforme a un esquema caso a caso.

A.4.5. Conclusiones

Los bancos minoristas cooperan en una variedad de áreas tales como el establecimiento de estándares e infraestructuras o el funcionamiento de sistemas de pagos. Las cajas de ahorros y los bancos cooperativos tradicionalmente tienen vínculos de colaboración incluso más estrechos. Estos tipos específicos de bancos cubren una proporción significativa de las actividades bancarias minoristas en Europa y desempeñan un importante papel en varios estados miembros, como Alemania, Francia, Austria, Italia y España. Por cuanto las cajas de ahorros y los bancos cooperativos siguen siendo legalmente independientes, tienden a colaborar en una variedad de campos. A menudo desarrollan sus propias infraestructuras de pago, tienen una gestión conjunta de riesgos y comparten un esquema de protección de los depósitos, o incluso pueden tener una estrategia común de negocio y *marketing* que incluya una marca común. Además, algunas cajas de ahorros y/o bancos cooperativos aplican restricciones territoriales —el «principio regional»— que reservan una determinada área geográfica para las actividades de un banco minorista particular.

Ciertas formas y áreas de cooperación son indispensables por traer consigo eficiencias y beneficios al consumidor. Habitualmente es así donde los bancos implicados son PYME y/o conjuntamente no poseen una cuota significativa de mercado. La cooperación es también necesaria para ponerse de acuerdo sobre estándares e infraestructuras comunes para el funcionamiento de redes tales como los sistemas de pagos. Por otro lado, los beneficios resultantes de ciertas áreas y formas de colaboración no pueden justificar todas las potenciales restricciones a la competencia. En particular, es improbable que severas restricciones a la competencia como el reparto del mercado o la fijación de precios sean compensadas por los beneficios económicos. Incluso si los acuerdos de colaboración traen consigo beneficios económicos, los efectos sobre la competencia de mercado han de ser analizados concienzudamente caso a caso.

Sería muy apreciable una evaluación adicional de ciertos asuntos de competencia que surgen en el contexto de estrechas cooperaciones bancarias, tales como:

— estructuras empresariales y áreas de colaboración entre esas cajas de ahorros y bancos cooperativos que juegan un papel sustancial en uno o más mercados bancarios minoristas;

— comportamiento que resulta en sustanciales restricciones a la competencia entre los participantes y en el mercado;

— beneficios económicos que se derivan de estos tipos de cooperación;

— medidas estatales que potencialmente requieran, conduzcan a, o refuercen, un comportamiento anticompetitivo, y

— regulación e intervención estatal que potencialmente infrinjan otras disposiciones del Tratado (p. ej., libre movimiento de capital, libertad de establecimiento) y/o potencialmente distorsionen la competencia mediante ayudas estatales favorecedoras de ciertas compañías.

Las evaluaciones deberían ser realizadas mediante un análisis concienzudo caso a caso. Si se demostrara que una o más de estas cooperaciones suscitan cuestiones *antitrust*, la Comisión abordaría esos casos con una dimensión comunitaria. Lo mismo es aplicable si están involucrados aspectos reguladores u otras clases de medidas estatales. Dependiendo de los asuntos en cuestión, las autoridades nacionales pueden ser emplazadas a abordar ciertos casos.

A.5. FIJACIÓN DE POLÍTICAS Y PRECIOS

Empleando datos reunidos en la encuesta de mercado, este capítulo examina la fijación de los precios y las políticas de los bancos, particularmente en relación con las cuentas corrientes. El capítulo está estructurado como sigue:

— la sección 1 examina la práctica bancaria del *tying* de productos (modelo de productos atados), y

— la sección 2 analiza la variabilidad de precios en relación con las cuentas corrientes.

A.5.1. Práctica bancaria del *tying* de productos

Esta sección trata de:

— la definición del *tying* de productos;

— los posibles efectos anticompetitivos del *tying* de productos;

— los datos de la encuesta de mercado de la Comisión sobre *tying* de productos;

— la compatibilidad general del *tying* de productos con la ley de competencia, y

— las acciones tomadas por los estados miembros en relación al *tying* de productos.

La definición del tying *de productos*

El Informe Interino II trataba de las prácticas bancarias de *tying* y *bundling* de productos (101). Son prácticas distintas. El *bundling* ocurre cuando dos o más productos son vendidos conjuntamente en un paquete, aunque cada uno está también disponible por separado. El *tying* ocurre cuando dos o más productos son vendidos conjuntamente en un paquete, y al menos uno de estos productos no se vende por separado. Esto es, el cliente se ve forzado a comprar productos extra con objeto de asegurarse el producto particular deseado. Esta discusión se centra aquí específicamente en la práctica del *tying* de productos, puesto que, a diferencia del *bundling*, representa una coerción a los clientes para contratar productos adicionales y quizá innecesarios.

El *tying* de productos es una estrategia común para los bancos minoristas a lo largo de toda la UE. Debido a que es relativamente caro y difícil para los bancos ganar nuevos clientes, a menudo deciden centrar su estrategia de crecimiento en el aumento de las ventas cruzadas a clientes existentes. El *tying* de productos ofrece una manera sencilla de aumentar las ventas cruzadas. Tales vínculos de productos se encuentran en una amplia gama de productos bancarios minoristas esenciales, por ejemplo:

— la venta de una cuenta corriente a un consumidor que compra una hipoteca o préstamo personal;

— le venta de un seguro de protección de pagos o de un seguro de vida a un cliente hipotecario, o

— la venta de una cuenta corriente a una PYME que suscribe un préstamo comercial.

Posibles efectos anticompetitivos del tying *de productos*

Desde el punto de vista de la competencia, el *tying* de productos en la banca minorista puede debilitar ésta de varias maneras. En primer lugar, al forzar a los clientes a comprar más productos del mismo banco, el *tying* de productos eleva los costes del cambio de banco, y por tanto es probable que reduzca la movilidad del cliente. En segundo lugar, al forzar a los clientes a comprar varios productos del mismo banco, es probable que el *tying* desaliente la entrada de nuevos jugadores, especialmente de proveedores de una sola línea de producto (102). En tercer lugar, al introducir, quizás innecesariamente, productos adicionales en la transacción, el *tying* reduce la transparencia de los precios y la comparabilidad entre proveedores (103).

Es probable que los posibles efectos anticompetitivos descritos sean más fuertes en mercados donde uno o más bancos grandes practican el *tying* de productos.

El *tying* de productos por una o más empresas en un estado miembro particular puede constituir un abuso de exclusión bajo el artículo 82 CE, en el que tales empresas tengan una posición dominante en un mercado de producto que esté sujeto al *tying*. Las posibles cuestiones de competencia que surgen a este respecto se tratan más adelante en términos generales. Claramente, la valoración de una práctica de *tying* particular dependería de las especificidades del caso; p. ej., de los productos vinculados, de la extensión de la posición dominante y de la extensión y efecto del *tying* del producto.

Datos de la encuesta de mercado de la Comisión sobre tying *de productos*

Este epígrafe presenta un análisis de las prácticas de *tying* en los mercados hipotecario y prestamista sobre la base de los datos reunidos en la encuesta de mercado de la Comisión, y trata de:

— la metodología para recoger los datos y las posibles advertencias;

— los patrones de *tying* a escala de estado miembro, y

— el impacto del *tying* por los bancos grandes sobre la conducta de los bancos más pequeños.

La metodología para recoger los datos y las posibles advertencias

La encuesta cubre un porcentaje estimado del 75-85 por 100 de la actividad bancaria minorista en la UE; por tanto, las cuotas de mercado aquí descritas son límites superiores de la cuota de las empresas particulares en cada estado miembro. En algunos casos, dependiendo de la cobertura de la muestra, las verdaderas cuotas de mercado de productos pueden ser considerablemente menores que las cifras aquí presentadas. Claramente, sería necesaria una completa evaluación de los mercados pertinentes de productos para ofrecer la base para un caso de infracción.

En su encuesta de mercado de los bancos minoristas, la Comisión preguntó a los bancos si ellos ligaban ciertos conjuntos de productos bancarios minoristas. El propósito de estas preguntas era identificar qué bancos ofrecían sólo productos vinculados a sus clientes; esto es, aquellos bancos que practicaban un *tying* «forzoso». A partir de la especificación de estas preguntas, la Comisión cree que los bancos respondieron a la cuestión basándose en si practicaban o no el *tying* para las combinaciones de productos pertinentes. Así pues, las respuestas de la encuesta de mercado deberían ofrecer una reflexión precisa de la medida en que los bancos minoristas en los estados miembros vinculan actualmente sus productos.

El cuadro n.º 7 muestra los resultados de la encuesta de mercado sobre cuestiones relativas al *tying* de los productos bancarios minoristas. Los porcentajes mostrados están ponderados para cada estado miembro, basándose en su cuota porcentual intra-muestra de todos los clientes que tenían el producto principal (p. ej., hipotecas o préstamos personales, más que cuentas corrientes) (104). Los datos del cuadro

CUADRO N.º 7

BANCOS DE LA MUESTRA QUE MANIFESTABAN *TYING* DE PRODUCTOS, PONDERADOS POR EL PORCENTAJE COMBINADO DE NÚMERO DE CLIENTES DE LOS BANCOS EN EL MERCADO DE PRODUCTO PRINCIPAL

	Hipoteca + + cuenta corriente	*Préstamo al consumo + + cuenta corriente*	*Préstamo PYME + + cuenta corriente*	*Hipoteca + + Seguro de vida*
Austria	0	0	29	0
Bélgica	44	0	73	0
Chipre	35	30	100	6
República Checa	32	41	100	0
Dinamarca	93	62	53	0
Finlandia	75	85	13	0
Francia	86	71	91	0
Alemania	5	0	11	0
Grecia	69	89	81	39
Hungría	100	80	100	0
Irlanda	0	0	0	0
Italia	48	58	73	2
Lituania	100	100	100	0
Malta	48	39	67	0
Holanda	0	55	58	38
Polonia	29	26	85	25
Portugal	100	100	100	54
Eslovaquia	100	100	100	2
Eslovenia	24	38	100	11
España	67	65	91	0
Suecia	1	17	13	0
Reino Unido	1	1	0	0
UE-25	39	35	63	6

Notas: Los datos para los países con menos de tres observaciones válidas no están señalados de manera separada, pero sí incluidos en el agregado de la Unión Europea.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

se refieren a cuatro conjuntos de productos potencialmente vinculados:

— una hipoteca que está vinculada a una cuenta corriente;

— un préstamo no hipotecario al consumo que está vinculado a una cuenta corriente;

— un préstamo PYME que está vinculado a una cuenta corriente PYME, y

— una hipoteca que está vinculada a una póliza de seguro de vida.

Dos advertencias deberían ser apuntadas aquí acerca de las respuestas de los bancos concernientes al *tying*. La primera es que las respuestas de los bancos reflejan una instantánea de su actual política, y por tanto de la práctica aplicada a eventuales nuevos clientes. No se pidió a los bancos que confirmaran si ellos han vinculado siempre los productos en cuestión. Así pues, es posible que un banco que actualmente vincule las hipotecas y las cuentas corrientes sólo recientemente haya adoptado esta política y tenga un gran *stock* de hipotecas «no vinculadas». El caso contrario es también posible, por el cual los bancos ya no vinculan productos, pero tienen un gran *stock* de clientes «vinculados». En segundo lugar, la simple respuesta sí/no que se pidió a los bancos puede no ser aplicable estrictamente a todas sus actuales transacciones. Puede haber un pequeño número de excepciones donde, quizá como resultado de la negociación, un banco que generalmente vincula sus productos eximirá a algunos clientes particulares del requerimiento de comprar una cuenta corriente. Además, puede haber muchos casos en los que los bancos que no siempre vinculan sus productos puedan todavía, en la práctica, ofrecer a algunos clientes sólo una combinación vinculada de hipoteca y cuenta corriente (105).

Patrones de *tying* a escala de estado miembro

Los datos muestran algunos patrones claros a escala de estado miembro. La práctica del *tying* de la cuenta corriente parece estar generalizada en el sector bancario minorista de la UE, ya sea mediante la adquisición de una hipoteca, un préstamo al consumo o un préstamo PYME. En seis estados miembros, todos los bancos encuestados manifiestan vinculación de cuentas corrientes a los tres productos principales. En cinco estados miembros más —Dinamarca, Francia, Grecia, Hungría y España—, una mayoría de los bancos vinculaba los tres productos sobre la base de una cuota ponderada. Hay un pequeño número de estados miembros, todos en la UE-15, en los que el *tying* es raro o no se practica.

La incidencia total del *tying* parece ser más alta para los préstamos PYME, donde una media ponderada del 63 por 100 de los bancos de la UE manifestaron la vinculación con una cuenta corriente. Niveles significativos de *tying* de cuentas corrientes fueron también observados en el mercado hipotecario y en los mercados de préstamos personales, con unas medias ponderadas en el ámbito de la UE del 39 y el 35 por 100 respectivamente. En contraste, la incidencia del *tying* de pólizas de seguro de vida a las hipotecas era mucho menos común: sobre la base de una media ponderada, sólo el 6 por 100 de los bancos en la UE manifestaron esta práctica. Portugal fue el único estado miembro donde se observó una mayoría ponderada de bancos practicando *tying*.

Claramente, la incidencia del *tying* es generalmente más alta en los nuevos estados miembros, donde el sector bancario minorista está menos desarrollado que en la UE-15. Hay varias posibles explicaciones para este patrón, tales como la respuesta de los bancos a un riesgo crediticio más alto. Una explicación alternativa para la más alta incidencia del *tying* en los nuevos estados miembros puede estar en las actitudes de los reguladores financieros. Puede ser que, en su deseo de promover el crecimiento y el desarrollo del sector bancario, los reguladores hayan ejercido un menor escrutinio de los posibles efectos anticompetitivos del *tying*.

El impacto del *tying* por los bancos grandes sobre la conducta de los bancos más pequeños

Como se argumentó antes, es probable que la práctica del *tying* de productos aumente los costes del cambio de banco y reduzca la movilidad de los clientes. Donde dicho *tying* esté generalizado (según la medida de cuota de mercado ponderada de la Comisión), esto será porque los bancos más grandes lo practiquen. Y donde los bancos más grandes vinculan sus productos esto cambia la estructura de incentivos para los bancos más pequeños. Específicamente, los bancos pequeños que busquen expandirse encontrarán difícil alentar un cambio de los clientes, tanto en el mercado del producto principal como en el mercado del producto vinculado, a causa del aumento en los costes de cambio de entidad. Con menos oportunidad para expandir su base de clientes a expensas de los bancos más grandes, la estrategia

CUADRO N.º 8

HIPOTECAS: ¿EMULA LA MAYORÍA DE LOS BANCOS MÁS PEQUEÑOS AL LÍDER EN EL *TYING*?

Sí	Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Letonia, Lituania, Portugal, Eslovaquia
No.....	Bélgica, Italia

obvia para los bancos más pequeños es la de concentrarse en retener a los clientes existentes y en incrementar la extensión de la venta cruzada. En breve, la hipótesis es que donde los bancos más grandes vinculen sus productos, el incentivo para los bancos más pequeños es reflejar esta conducta mediante el *tying* de conjuntos similares de productos.

Esta hipótesis ha sido verificada examinando la conducta de los bancos más pequeños en cada estado miembro en respuesta a la política de *tying* del banco más grande en la muestra. El tamaño es medido por el número de clientes mantenidos por cada banco en el mercado del producto principal pertinente. Así pues, donde el mayor banco hipotecario en cada estado miembro vincule sus productos, la investigación ha estudiado también la conducta de sus competidores en la muestra. El criterio para el comportamiento convergente es si más de la mitad (medida por la cuota de mercado hipotecario ponderada) de los bancos más pequeños también vinculan sus hipotecas. El resumen del cuadro n.º 8 muestra que en once estados miembros el mayor banco hipotecario en la muestra de la Comisión vinculó una cuenta corriente a su hipoteca. Los datos muestran que en nueve de esos once estados miembros la mayoría de los bancos más pequeños también siguieron esta política de *tying*. Los dos estados miembros en los que la mayor parte de los bancos no reflejó la política de *tying* del banco más grande fueron Bélgica e Italia. Sin embargo, la práctica de los bancos en la clara mayoría de los estados miembros pertinentes apoyó la hipótesis.

Un análisis similar fue desarrollado para los préstamos personales, donde de nuevo el banco más grande fue seleccionado conforme a su volumen de clientes de préstamos personales. En diez de los estados miembros el jugador más grande vinculó una cuenta corriente a su préstamo personal. Los resultados mostraron que en siete estados miembros una mayoría de los bancos competidores reflejó la política de los líderes de vincular el préstamo personal. Aunque ligeramente menos marcado que el patrón observado en las hipotecas, esto también sugiere que los bancos más pequeños afrontan un fuerte incentivo para emular las políticas de *tying* del banco más grande (cuadro n.º 9).

La evidencia también sugiere que algunos bancos extranjeros adaptan su estrategia de *tying* y *bundling* según las competiciones competitivas domésticas. Donde el *tying* está generalizado entre los bancos nacionales, estas entidades entrantes extranjeras tienden a imitarlo. Esto sugiere que las recompensas comerciales a los entrantes extranjeros son mayores de seguir este tipo de conducta llevada a cabo por los bancos en ejercicio que de competir en un nuevo modelo de producto. Así pues, es probable que una alta proporción de *tying* de productos en un particular estado miembro se autorrefuerce, debilitando el impacto de los nuevos entrantes sobre la competencia.

Compatibilidad general del tying *de productos con la ley de competencia*

Como se señaló anteriormente, la práctica bancaria del *tying* de productos puede constituir en algunas circunstancias una infracción de la ley de competencia de la CE. Este epígrafe introduce algunas cuestiones generales a tener en consideración, específicamente:

CUADRO N.º 9

PRÉSTAMOS PERSONALES: ¿EMULA LA MAYORÍA DE LOS BANCOS MÁS PEQUEÑOS AL LÍDER EN EL *TYING*?

Sí	Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Lituania, Portugal, Eslovaquia
No.....	Dinamarca, Italia, Holanda

— posible definición de los mercados de productos pertinentes;

— posible definición de los mercados geográficos;

— disposiciones relevantes de la ley de competencia de la CE, y

— posibles justificaciones a favor y eficiencias que surgen del *tying* de productos.

Las cuestiones referidas al *tying* de productos se discuten sólo en términos generales. Cualquier evaluación específica de una potencial infracción de la competencia sólo podría hacerse siguiendo una concienzuda investigación; incluyendo una definición de los mercados de productos y geográficos pertinentes, de las posiciones de mercado y de la extensión de la competencia, y de los efectos beneficiosos y anticompetitivos de la conducta.

Posible definición de los mercados de productos pertinentes

Para los fines de esta encuesta de la práctica del *tying* por los bancos, se toman los siguientes productos bancarios minoristas como indicadores de los mercados de productos pertinentes:

— Cuentas corrientes personales: las que, a la vista de su típica gama de complejas funciones de pago, no tienen sustitutos cercanos (aunque para el ahorro y los giros en descubierto pueden ser sustituidas por depósitos en efectivo y préstamos personales, respectivamente).

— Cuentas corrientes PYME: las que, a la vista de su típica gama de complejas funciones de pago, no tienen sustitutos próximos (aunque para el ahorro y los giros en descubierto pueden ser sustituidas por depósitos en efectivo y préstamos PYME, y líneas de crédito, respectivamente).

— Hipotecas: las que, debido a su gran escala y naturaleza a largo plazo, tienen pocos sustitutos cercanos, aunque los préstamos personales pueden ser una alternativa para el préstamo de bajo valor.

— Préstamos personales: que tienen una gama de sustitutos dependiendo del valor y duración del préstamo. Para los préstamos a corto plazo de menor valor, las cuentas corrientes, las tarjetas de crédito y los préstamos de cooperativas de crédito pueden ser sustitutos. Para préstamos de mayor valor a largo plazo, hay pocos sustitutos, aunque el *equity release* (liberación o movilización de capital) y los productos de refinanciación de hipotecas pueden ser alternativas para los propietarios de viviendas.

— Préstamos a término para PYME: que tienen una gama de sustitutos, entre los que se incluyen las líneas de crédito fijas y abiertas, la financiación de activos y *leasing*, y varias formas de financiación del mercado de capital.

Claramente, la definición y el uso de productos bancarios particulares varía entre los estados miembros, así como la disponibilidad de productos complementarios y sustitutos. Cualquier investigación específica de *tying* de productos requeriría una valoración completa de los mercados de productos pertinentes y de las posiciones de mercado de los proveedores.

Posible definición de los mercados geográficos

Para los fines de esta encuesta, los estados miembros particulares son tomados como indicadores de los mercados geográficos pertinentes para los productos en cuestión. Sin embargo, es posible que el mercado geográfico para algunos productos y servicios pueda ser regional e incluso local (106). Factores tales como la preferencia general de los clientes bancarios por los suministradores locales, la importancia de una densa red de sucursales y la necesidad para el banco de estar físicamente cerca de sus clientes (107) fueron mencionados por la Comisión como criterios para definir el ámbito geográfico de los mercados bancarios pertinentes en las pasadas decisiones de fusiones. Claramente, la definición de mercados geográficos pertinentes puede variar entre los estados miembros. Cualquier investigación específica del *tying* de productos requeriría una completa evaluación de los mercados geográficos pertinentes.

Disposiciones relevantes de la ley de competencia de la CE

En relación con el artículo 82 CE, varios criterios deben ser cumplidos por el *tying* de productos para ser considerado como un abuso de exclusión o de posición dominante por parte de una empresa individual. En primer lugar, tendría que demostrarse que el proveedor es dominante en el mercado del producto principal. En segundo lugar, el producto principal y los productos vinculados tendrían que ser dos productos diferentes (108). En tercer lugar, se requeriría evidencia de que la práctica de *tying* fuese

probablemente a distorsionar o impedir la competencia en el mercado del producto vinculado. Por último, tendría que demostrarse que la práctica de *tying* no está justificada objetivamente o fundada sobre la base de eficiencias.

También es posible que pueda hallarse que el *tying* de productos sea un abuso de posición dominante colectiva. El artículo 82 prohíbe cualquier abuso por una o más empresas de una posición dominante, y esto es también aplicable cuando dos o más empresas ejercen conjuntamente esa posición. Además de cumplir con al menos uno de los criterios para la posición dominante colectiva, los criterios para un abuso de ésta (especificados antes) también deben claramente constituir una infracción del artículo 82 bajo la forma de posición dominante colectiva.

Posibles justificaciones a favor y eficiencias que surgen del *tying* de productos

Según las explicaciones ofrecidas por la industria a la investigación, el *tying* de productos en la banca minorista puede estar justificado, o generar eficiencias, por las siguientes razones:

— la reducción del riesgo crediticio;

— la creación de economías de alcance, y

— la dificultad técnica del *unbundling* (venta por separado de los productos).

En primer lugar, los bancos han argumentado que la práctica de vincular cuentas corrientes, particularmente para los créditos más grandes tales como las hipotecas y los préstamos a PYME, es un medio de reducir el riesgo crediticio del banco. Tal justificación se basaría en dos presuntas fuentes de eficiencia: (i) las eficiencias que surgen de coercionar a un cliente a ingresar su renta principal en la cuenta corriente vinculada por la duración del crédito, y (ii) las eficiencias resultantes de limitar el acceso del cliente a otras fuentes de crédito.

Los bancos también argumentan que una cuenta corriente vinculada les permite controlar eficazmente las finanzas del cliente y así reducir los riesgos crediticios. Esta justificación descansa en la suposición de que otros medios eficaces de control de riesgos no estaban disponibles para el banco (particularmente, un registro crediticio del cliente que comprenda información crediticia positiva o negativa). Esta justificación también descansa sobre la suposición de que la evaluación continua del riesgo crediticio a través de la cuenta corriente es de igual importancia para una correcta evaluación del riesgo inicial, es decir, para la decisión de otorgar el crédito y los plazos acordados.

En segundo lugar, los bancos podrían justificar el *tying* de productos tales como las hipotecas y las cuentas corrientes sobre la base de que generan importantes economías de alcance, que podrían ser traspasadas a los consumidores. En otras palabras, un banco podría ofrecer la combinación vinculada de productos de manera más barata que si hubiesen sido comprados por separado (109). Parece irrefutable que tal práctica podría conducir a ahorros en los costes para un banco si se compara con la venta de productos no vinculados, y que, dependiendo de la intensidad de la competencia, estos ahorros podrían ser traspasados al consumidor. Sin embargo, no está claro que esta práctica de *tying* sea, por lo general, económicamente más eficiente que la venta de productos no vinculados. Cuando un consumidor desea genuinamente comprar una hipoteca y una cuenta corriente del mismo banco, el *tying* puede ser eficiente tanto para el banco como para el consumidor. Sin embargo, la mayoría de los clientes que buscan una hipoteca o préstamo ya tendrán una cuenta corriente operativa, muchos de ellos con otro banco. El hecho de que el mismo consumidor pueda ahora obtener una cuenta corriente adicional, incluso bastante barata, no parece crear un beneficio marginal significativo para el cliente (110). En tales casos, el principal efecto del *tying* no sería la creación de economías de alcance para traspasar a los consumidores, sino la captura de cualquier excedente que el consumidor pueda disfrutar en el producto principal.

En tercer lugar, la dificultad técnica del *unbundling* (venta por separado de los productos) podría ser también utilizada para justificar el *tying* de productos; por ejemplo, cuando los costes de vender por separado ambos productos no fuesen económicos para un banco. La Comisión preguntó a varios bancos si éste era el caso, particularmente en relación con las cuentas corrientes vinculadas. Un banco grande en un nuevo estado miembro manifestó dificultades técnicas para otorgar una hipoteca sin una cuenta corriente vinculada (111). Sin embargo, no es obvio por qué el atender una hipoteca, un préstamo personal o un préstamo PYME desde una cuenta corriente con otro banco debería ser técnica o económicamente inviable (112). Normalmente, atender tales créditos requiere sólo una transacción rutinaria mensual; una transacción que sería tráfico normal en un sistema de pagos nacional. Además, la

implementación de la Zona Única de Pagos en Euros hará tales pagos rutinarios todavía más fáciles, no sólo dentro de un estado miembro, sino también entre fronteras. Así pues, el advenimiento de la SEPA debería asegurar que cualesquiera requerimientos «técnicos» que queden (113) para una cuenta corriente vinculada sean pronto eliminados.

Acciones tomadas por los estados miembros en relación con el tying *de productos*

La Comisión preguntó a las autoridades nacionales de la competencia y a los reguladores bancarios en los estados miembros sobre la práctica pertinente en el área del *tying* de productos y cualquier actividad ejecutiva previa. La práctica pertinente existe en al menos tres estados miembros: el Reino Unido, Hungría e Irlanda.

En el Reino Unido, en 2002, la Comisión de Competencia (CC) investigó la oferta de servicios bancarios a las PYME y halló evidencia de «monopolio complejo» entre los principales bancos comerciales británicos. Con objeto de fortalecer la competencia y mejorar la capacidad de las PYME para cambiar de entidad, la CC recomendó varias medidas, incluyendo la limitación del *tying* de productos tales como préstamos y cuentas corrientes (114). Como resultado, en otoño de 2002 los principales bancos comerciales británicos adoptaron compromisos que incluían no dedicarse a requerir directa o indirectamente a las PYME para que abriesen o mantuviesen una cuenta corriente como una condición del otorgamiento o mantenimiento de un préstamo o cuenta de depósito. Sólo se hicieron excepciones a este compromiso cuando una cuenta corriente empresarial vinculada a un préstamo PYME era: (i) un requerimiento legal por la ley británica; (ii) necesaria debido a restricciones técnicas (115), o (iii) necesaria para permitir al banco adoptar un cargo fijo sobre la deuda registrada y otras deudas de esa PYME. La Oficina de Comercio Equitativo está actualmente revisando la competencia en el mercado bancario británico de las PYME, incluyendo el estudio del cumplimiento con, así como el impacto de, los compromisos de 2002 adoptados por los principales bancos minoristas británicos.

En diciembre de 2005, la Autoridad de la Competencia de Hungría (GVH) concluyó su investigación sectorial del mercado hipotecario. La investigación consideró el *tying* de productos entre otros asuntos. La GVH encontró que un banco tenía una cuota del 52 por 100 del mercado hipotecario. Sin embargo, a la vista de la considerable entrada en el mercado, de la intensa competencia y de la cuota de mercado declinante del banco líder, la GVH halló que el banco no tenía una posición dominante dentro del mercado hipotecario húngaro. Así pues, el *tying* de cuentas corrientes a las hipotecas del banco podría no ser estimado como un abuso de exclusión bajo el artículo 82 del Tratado de la Comunidad Europea.

Pese al hallazgo de una ausencia de posición dominante, la GVH encontró evidencia de un *tying* generalizado en el mercado hipotecario húngaro. La GVH encontró esta práctica económicamente injustificada y argumentó que la motivación de los bancos para vincular productos era principalmente para aumentar los beneficios. La GVH advirtió que vincular una cuenta corriente a una hipoteca podría aumentar la capacidad de control de los bancos, pero dejó claro que la capacidad de un cliente para devolver el crédito era independiente de si éste tenía o no una cuenta corriente con el mismo banco. Por tanto, en total, el GVH halló que el *tying* en el mercado hipotecario húngaro distorsionaba y limitaba la competencia. Por consiguiente, el GVH recomendaba al supervisor financiero de Hungría que la práctica del *tying* de hipotecas estuviese prohibida o restringida.

En Irlanda, un nuevo Código Estatutario de Protección del Consumidor, promulgado por el supervisor financiero en julio de 2006, hace una prohibición del *tying* de todos los productos de servicios financieros (incluyendo los productos de banca minorista) a los clientes. La prohibición de realizar la venta de un eventual producto sobre la compra de otro producto se describe en el capítulo 2, norma 4 del Código (116). Los principios generales y las disposiciones existentes traspasadas de los actuales códigos y manuales deben ser cumplidos inmediatamente. El Regulador Financiero esperaba que todos los cambios necesarios estuviesen implantados antes de finales de agosto de 2006.

A.5.2. Fijación de precios en las cuentas corrientes

La conducta de fijación de precios (117) de los bancos y la evolución de los precios en el tiempo son potenciales indicadores del grado de competencia e integración en el sector. Los bancos pueden desarrollar su estrategia de precios para los productos minoristas siguiendo diferentes parámetros, aunque interrelacionados, tales como los tipos de interés, las tarifas de pagos y otras tarifas cargadas por diversos servicios. Por ejemplo, los bancos pueden

optar por una estrategia de ofrecer altos tipos de depósito sobre las cuentas de ahorro, mientras que simultáneamente cargan tarifas sustanciales por la gestión diaria de estas cuentas y las operaciones sobre ellas. La estrategia contraria podría ser también perseguida (118). En consecuencia, la comparación de precios entre bancos y estados miembros es difícil.

Fijación de precios para nuevos clientes

La literatura económica (119) sugiere que si los proveedores pueden discriminar entre nuevos clientes y clientes retenidos, ellos cargarán menores precios para atraer nuevos clientes. Sin embargo, una vez que los clientes queden enganchados a una relación bancaria, el proveedor puede cargar precios mayores, ya que los clientes tenderán a imputar sus costes de cambio de entidad a cualquier decisión de cambiar de proveedor (los asuntos interrelacionados de la movilidad del cliente y los costes de cambio de entidad son explorados en el siguiente capítulo).

En su encuesta de mercado, se pidió a los bancos consultados que indicasen si ofrecían condiciones preferenciales a los nuevos clientes de cuentas corrientes. Los resultados de la encuesta sugieren que los bancos generalmente ofrecen especiales alicientes a los nuevos clientes de cuentas corrientes. Sólo en unos pocos estados miembros (p. ej., Holanda y Bélgica) la mayoría de los bancos encuestados no ofrece alicientes específicos para los nuevos clientes de cuentas corrientes. Los típicos incentivos ofrecidos por los bancos a los nuevos clientes (tanto a los principiantes como a los procedentes de otras entidades) son los siguientes:

— actividad bancaria gratuita (p. ej., cuenta corriente gratis, tarjetas de pago gratuitas), descuentos en tarifas de transacciones y de gestión de la cuenta durante un período específico (generalmente, entre los 3 los 18 meses);

— tipos de interés preferenciales, y reducidas, incluso nulas, tasas de descubierto por un período limitado de tiempo (120);

— descuentos sobre otros productos y servicios (tales como préstamos e hipotecas, seguros, combustibles o servicios de telecomunicaciones), e

— incentivos en metálico, que también son ofrecidos a los clientes existentes que presenten a nuevos clientes.

En algunos casos, el valor de los alicientes financieros para los nuevos clientes de cuentas corrientes puede ser considerable. Por ejemplo, algunos bancos británicos ofrecen incentivos en metálico por valor de alrededor de 75 euros a los nuevos clientes. Cuando se confronta el ingreso bruto anual medio por consumidor de los bancos (la media de la UE era de 119 euros en 2005) queda claro que las cuentas corrientes para los nuevos clientes están en algunos casos subvencionadas cruzadamente por los mayores precios para los clientes establecidos. Esta subvención cruzada puede también ser vista como intertemporal, ya que los nuevos clientes dejarán finalmente de recibir tratos preferenciales y, por tanto, afrontarán precios más altos.

El análisis de la dispersión de precios entre los diferentes productores para productos similares es uno de los elementos que puede ayudar a evaluar la medida de la competencia en los mercados de servicios financieros. Aunque algunas características de los mercados bancarios minoristas hacen particularmente difícil la comparación de productos similares y la construcción de indicadores fiables de dispersión de precios, las sencillas comparaciones del comportamiento de fijación de precios de los bancos pueden dar algunos indicios iniciales sobre el grado de competencia en el mercado.

Sobre la base de la información recogida en la encuesta de mercado, esta sección analiza la variabilidad de precios (121) dentro y a lo largo de los estados miembros para servicios seleccionados de cuenta corriente, específicamente:

— tarifas de gestión de cuenta;

— tarifas de cierre;

— tarifas por exceso de crédito;

— tarifas por retirada de efectivo en cajeros automáticos, y

— tarifas por transferencias de crédito.

Por lo que respecta a los tipos de interés, el apéndice II del Informe Interino II presenta una detallada comparación de los tipos minoristas armonizados. El análisis halló que en la zona del euro hay una mayor variación en los tipos de interés para los depósitos que para los préstamos. Los hogares parecen afrontar unos tipos más dispersos que las corporaciones no financieras. La evidencia preliminar también sugiere que algunos estados miembros de la zona del euro

tienden a agruparse en conjuntos que presentan márgenes de intermediación y diferenciales de interés relativamente altos o bajos. El análisis concluyó que una serie de factores puede explicar estos patrones de dispersión de precios, y enfatizó la dificultad de aislar los efectos de factores específicos sobre las diferencias en los tipos de interés entre países o productos. En total, el análisis sugirió que una parte sustancial de las divergencias tendría su origen en los regímenes reguladores nacionales y otros determinantes estructurales.

Primero vale la pena advertir que la intensidad del uso de las cuentas varía entre los 25 estados miembros (122). Este aspecto fue también enfatizado por los bancos que respondieron a la consulta pública. En sus respuestas a la encuesta de mercado de la Comisión, algunos bancos indicaron que las transacciones en cuenta corriente no son cargadas por separado, sino que están incluidas en un paquete.

Tarifas de gestión de cuentas

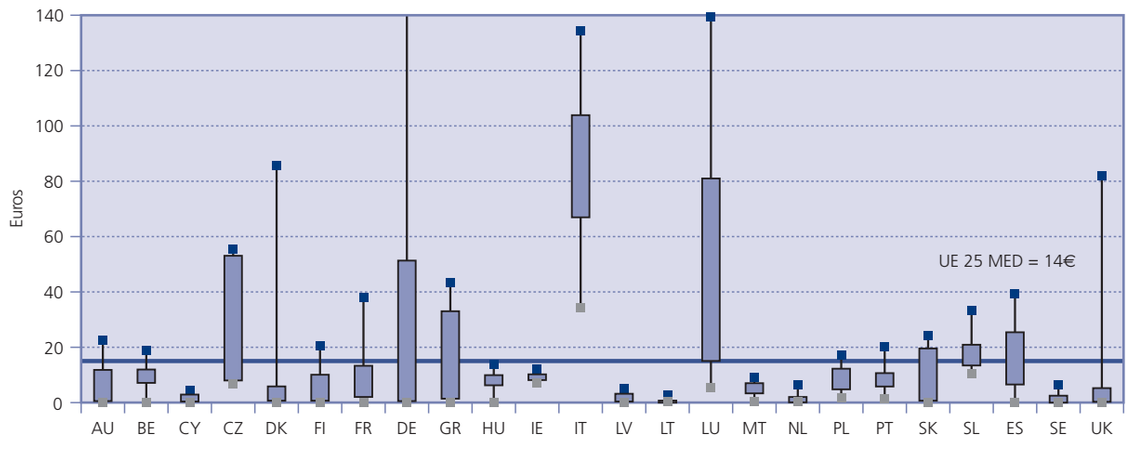
Las tarifas de gestión de cuentas son las tarifas fijas que los bancos cargan por el mantenimiento de una cuenta corriente, con independencia del saldo financiero o de los volúmenes de transacción. Con objeto de permitir comparaciones entre los ingresos de los bancos derivados de tales paquetes, la investigación examinó, sobre una base anual, el ingreso tarifario bruto medio de los bancos procedente de las cuentas corrientes. Las estimaciones son generadas al dividir la renta total reportada por los bancos por la gestión de la cuenta corriente por el número total de cuentas corrientes (123).

El gráfico 5 muestra para cada estado miembro los ingresos anuales por cliente más altos y más bajos por las tarifas de gestión de cuentas. El gráfico también muestra los percentiles 25 y 75, con la barra mostrando el grado de heterogeneidad de los precios para el 50 por 100 de la muestra. La media ponderada de la UE-25 (aproximadamente 14 euros) es también señalada como referencia.

Los datos de ingresos reportados por los bancos indican que el nivel de las tarifas de gestión de cuentas varía significativamente entre los estados miembros: las cifras parecen particularmente altas en algunos países (124) (40 euros y 90 euros en Alemania e Italia, respectivamente), mientras que en varios estados miembros (Chipre, Dinamarca, Letonia, Lituania, Holanda, Suecia) las tarifas medias son menores de 2,5 euros.

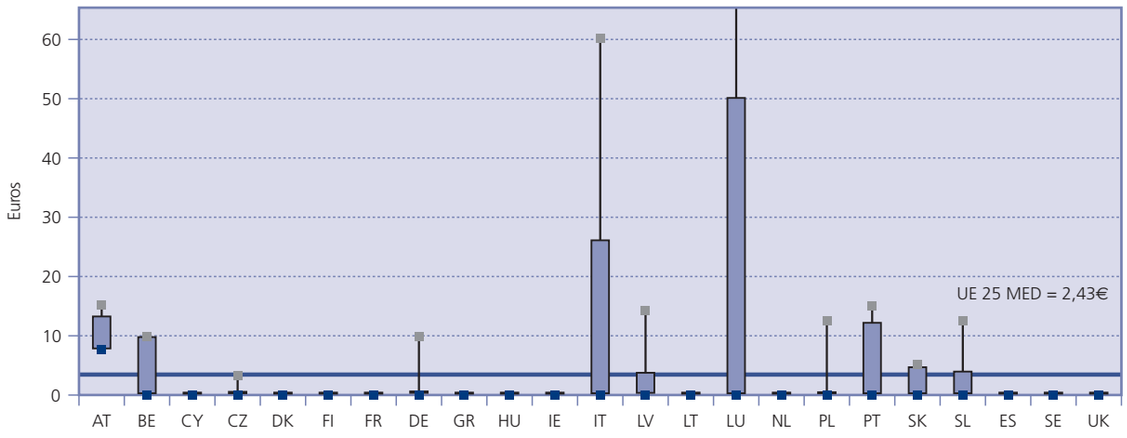
En relación con la variabilidad de los precios, las estrategias de precios de los bancos consultados va-

GRÁFICO 5
VARIABILIDAD DE LA RENTA POR TARIFAS DE GESTIÓN DE CUENTAS. UE-25



Notas: Truncamiento a 140 euros.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

GRÁFICO 6
VARIABILIDAD DE LAS COMISIONES DE CIERRE. UE-25. CLIENTES



Notas: Truncamiento a 65 euros.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

rían tanto dentro como a lo largo de los estados miembros. Cuatro países (República Checa, Alemania, Italia y Luxemburgo) muestran una alta variabilidad de las tarifas anuales obtenidas por los bancos consultados por la gestión de cuentas corrientes.

Tarifas o comisiones de cierre

Las tarifas o comisiones de cierre son el coste financiero directo que los clientes deben pagar al cerrar su cuenta bancaria. Las comisiones de cierre pueden ser impuestas sobre varios productos, incluyendo las cuentas corrientes, las cuentas de depósito a plazos o los fondos de inversión. El estudio de mercado de la Comisión pidió a los bancos que especificaran el nivel típico de cargos por cierre de cuentas corrientes. Los resultados de la encuesta se presentan en el gráfico 6.

Como puede observarse en el gráfico, la práctica varía considerablemente entre los estados miembros. En más de la mitad de éstos los clientes no soportan cargos por cerrar su cuenta corriente. En aquellos estados miembros en los que una comisión de cierre es generalmente cargada a los clientes por la finalización de la relación de cuenta corriente, los niveles de tarifas exhiben un alto grado total de variabilidad. En países tales como Italia y Luxemburgo, los cargos máximos impuestos por los bancos de la muestra por el cierre de una cuenta corriente alcanzan los 60 y los 100 euros, respectivamente. Sin embargo, debería señalarse que, siguiendo un dictamen de la autoridad de la competencia de Italia en septiembre de 2006, los miembros de la Associazone Bancaria Italiana fueron instados a eliminar las comisiones de cierre de las cuentas corrientes (125).

Tarifas por exceso de crédito

Las tarifas por exceso de crédito para las cuentas corrientes son cargadas por los bancos cuando un cliente excede su límite de crédito acordado y cuando los pagos son hechos mientras un cliente está más allá de su límite de crédito. En la encuesta de mercado de la investigación se pidió a los bancos que indicaran el ingreso anual total de las tarifas por exceso de crédito. Estos resultados fueron comparados con los niveles totales de ingreso tarifario (no de interés) reportados por los bancos para las cuentas corrientes. Claramente, las tarifas por exceso de crédito son sólo una fuente de renta tarifaria por las cuentas corrientes.

En general, de un lado a otro de la UE, la renta total de los bancos procedente de las tarifas por exceso de crédito representa un porcentaje bastante bajo del

ingreso tarifario bruto total sobre las cuentas corrientes; en la mayoría de los estados miembros, el nivel en 2004 estaba por debajo del 10 por 100 de la renta tarifaria total por cuenta corriente (126). Sin embargo, en Francia, España, el Reino Unido y Chipre, más de una cuarta parte de la renta tarifaria por cuenta corriente de los bancos se deriva de tarifas por exceso de crédito. Así pues, las tarifas por exceso de crédito juegan generalmente un pequeño papel en la corriente de ingresos de los bancos en los nuevos estados miembros, y son una importante fuente de ingresos en sólo un puñado de países de la UE-15. Este hallazgo suscita la cuestión de en qué medida los bancos en los diferentes estados miembros utilizan estas tarifas, por un lado, simplemente para cubrir los costos resultantes de los clientes que exceden sus límites de crédito, y por otro lado, como una fuente adicional de ingresos.

Es perceptible que los grandes bancos privados, las cajas de ahorros y los bancos cooperativos, tanto en Francia como en España, generan porcentajes importantes de su renta no tarifaria de esta fuente. En Francia, por ejemplo, los mayores bancos generaron entre el 30 y el 70 por 100 de la renta tarifaria sobre la cuenta corriente en 2004 de las tarifas por exceso de crédito. Mientras tanto, en el Reino Unido la proporción de renta tarifaria para los cinco mayores bancos estaba entre el 16 y el 58 por 100. En el Reino Unido, la OFT está realizando actualmente un ejercicio de investigación factual sobre los cargos por fallidos en cuentas corrientes impuestos por los bancos minoristas británicos (127).

Tarifas por retirada de efectivo en cajeros automáticos

Los bancos dentro de la UE aplican varias fórmulas de fijación de precios para los servicios de pagos, separadamente o en combinación con otros servicios. Estas fórmulas incluyen fijación de precios explícita para un solo producto, bajo la forma de tarifas relacionadas de transacción; tarifas por un paquete de productos, cargos por conversión de moneda y otros elementos. Además, hay algunos precios menos visibles que incluyen prácticas de *value dating* (otorgamiento de crédito para fondos transferidos entre bancos) y subvención cruzada con otros productos. Adicionalmente, por cada instrumento de pago, las fórmulas concretas de fijación de precios pueden depender de una serie de variables (p. ej., el canal utilizado, el montante y la urgencia de la orden, el tiempo en el cual la orden ha sido remitida, etc.) que hacen más complejas las comparaciones.

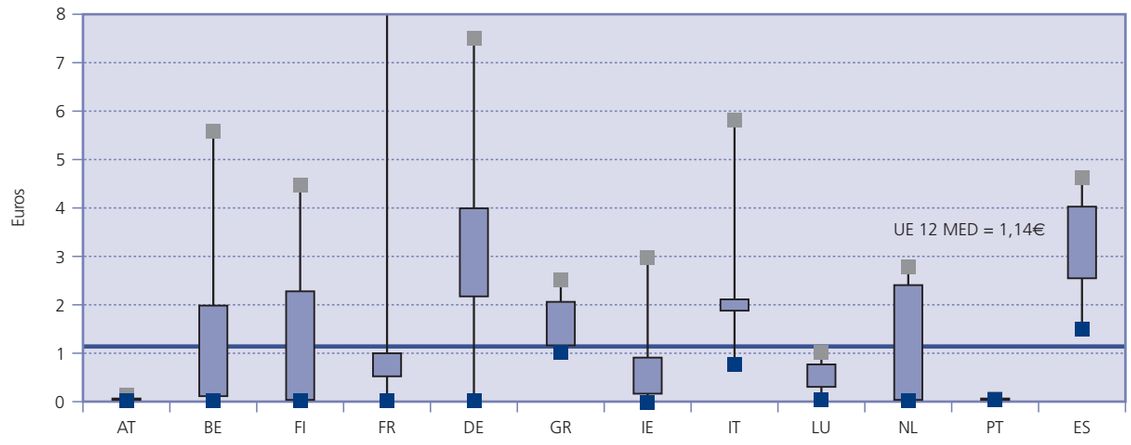
En relación tanto con las retiradas de efectivo en cajeros automáticos como con las transferencias de crédito, las tarifas impuestas a los clientes varían entre los bancos y entre los estados miembros no sólo en términos de nivel, sino también de estructura de los precios. Algunos bancos cargan realmente un importe fijo por transacción, otros cargan un porcentaje del montante de la transacción (estableciendo generalmente también un montante mínimo), otros aplican una estructura mixta que combina estos dos componentes. Para las retiradas de efectivo en cajeros, la mayoría de los bancos también cargan diferentes tarifas según el tipo de tarjeta de pago empleada (esto es, tarjeta de débito o de crédito).

La comparación de la investigación está basada en una simulación de las tarifas de los bancos para una retirada con tarjeta de débito de 100 euros (128) en cajeros ajenos a la red (129). Las tarifas medias para las retiradas de efectivo en cajeros están ponderadas basándose en el número total de cuentas corrientes por banco y estado miembro. Debido a los problemas de cobertura informativa, la comparación sólo cubre los estados miembros de la zona del euro (130). El gráfico 7 presenta los resultados de la simulación, y también muestra los percentiles 25 y 75, con la barra mostrando el grado de heterogeneidad de los precios para el 50 por 100 de la muestra. La tarifa media ponderada en la UE-25 (aproximadamente 1,14 euros) es también señalada como referencia.

Los bancos en cinco países (Bélgica, Finlandia, Alemania, Holanda y España) exhiben una alta variabilidad de las tarifas para las retiradas de efectivo en cajeros ajenos a la red. En Austria, Finlandia, Irlanda, Luxemburgo, Holanda y Portugal, la tarifa media ponderada es más baja que la mitad de la media ponderada de la UE-12 (1,14 euros), mientras que estados miembros tales como Alemania y España exhiben cifras mayores de 2,8 euros por transacción. Los restantes estados miembros presentan un cierto grado de homogeneidad. Es interesante advertir que en Francia e Italia, donde las tarifas más altas y más bajas difieren sustancialmente, el 50 por 100 de los bancos en torno a la mediana de la muestra cargan tarifas bastante similares.

Es interesante señalar que, para las retiradas de efectivo en los cajeros ajenos a la red, los estados miembros generalmente reportan tarifas medias ponderadas que son más bajas que los simples valores medios. Esto sugiere que los bancos más grandes

GRÁFICO 7
VARIABILIDAD DE LOS PRECIOS DE LOS CAJEROS AUTOMÁTICOS (AJENOS A LA RED). UE-12



Notas: Truncamiento a 8 euros.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

(en términos de número de cuentas corrientes) tienden a cargar menores tarifas en los cajeros que los más pequeños.

Tarifas por transferencias de crédito

Las transferencias de crédito son pagos realizados entre cuentas bancarias por instrucción del pagador. La investigación ha llevado a cabo una comparación de precios de las transferencias de crédito utilizando una metodología similar a la ya señalada para las retiradas de efectivo en cajeros automáticos. La comparación se basa en una simulación de las tarifas cargadas por una transferencia de crédito de 100 euros para transacciones tanto internas como externas (131). Los resultados del ejercicio de simulación son señalados en los gráficos 8 y 9 respectivamente.

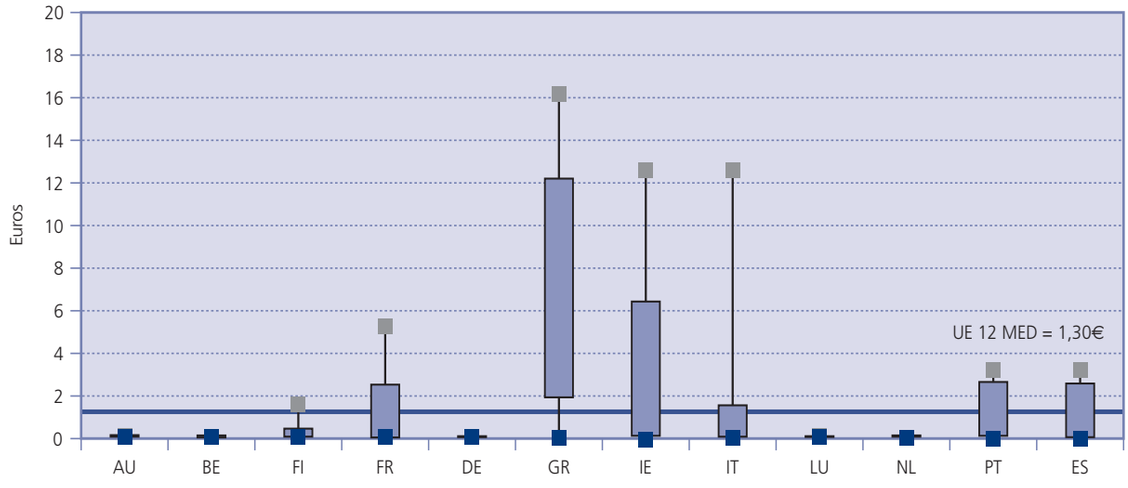
Los resultados muestran que para una transferencia de crédito nacional de 100 euros, las tarifas medias ponderadas en la UE-12 son de 1,30 y 2 euros para las transacciones internas y externas respectivamente. Las tarifas medias ponderadas muestran una alta variación entre los estados miembros. Para las transferencias de crédito internas, las tarifas oscilan desde cero hasta 9,77 euros, y para las transferencias de crédito externas, desde cero hasta 10,85 euros.

Por lo que respecta a la variabilidad de los precios, en siete estados miembros la mayoría de los bancos consultados no cargan tarifas por las transferencias de crédito internas (esto es, transferencias entre cuentas dentro de la misma institución). En los restantes cinco estados miembros (Francia, Grecia, Irlanda, Portugal y España), a los clientes se les carga generalmente una tarifa para las transacciones internas que varía de banco a banco. Los resultados muestran que de los estados miembros de la zona del euro, las transferencias de crédito internas son más caras en Grecia.

Para las transferencias de crédito externas, los bancos en cinco estados miembros (Austria, Bélgica, Finlandia, Alemania y Holanda) reportaron tarifas medias ponderadas nulas o muy bajas. Las tarifas medias ponderadas fueron mayores en Grecia y Luxemburgo, donde el 50 por 100 de los bancos en torno a la mediana de la muestra cargaron tarifas desde 7,30 hasta 17 euros y desde 0,56 hasta 10 euros, respectivamente. La tarifa media ponderada para una transferencia de crédito externa en Grecia (10,85 euros) superaba en más de cinco veces a la media de la UE-12 (132). Los bancos en Francia, Italia e Irlanda reportaron tarifas ponderadas medias en torno a la media de la UE-12 de 2 euros. Sin embargo, la variación de precios en esos tres estados miembros era grande, con las tarifas reportadas más altas por encima de los 10 euros.

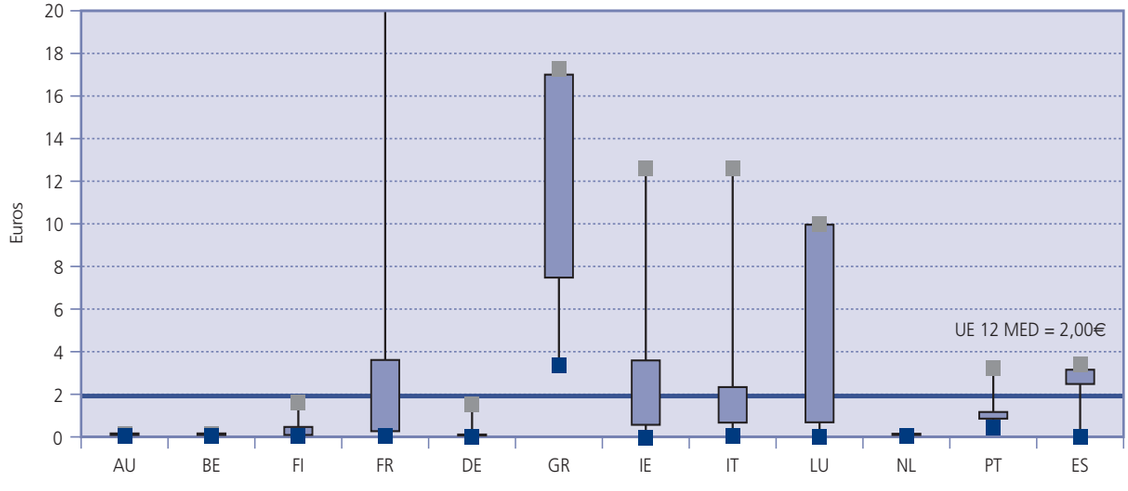
PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, N.º 114, 2007. ISSN: 0210-9107. «COMPETENCIA EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS MINORISTAS»

GRÁFICO 8
VARIABILIDAD DE LOS PRECIOS DE UNA TRANSFERENCIA DE CRÉDITO (100 EUROS) (INTERNA). UE-12



Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

GRÁFICO 9
VARIABILIDAD DE LOS PRECIOS DE UNA TRANSFERENCIA DE CRÉDITO (100 EUROS) (NACIONAL EXTERNA). UE-12



Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

A.5.3. Conclusiones

Las características de la industria bancaria minorista hacen difícil comparar productos similares y construir indicadores fiables que permitan una evaluación de la estructura competitiva. No obstante, el comportamiento de los bancos al fijar los precios ofrece algunas indicaciones iniciales sobre el grado de competencia en el mercado. Con base en la encuesta de mercado de la investigación, se observó que generalmente los bancos tienden a competir menos agresivamente por los clientes que cambian de banco que por los recién llegados al mercado, aunque la intensidad varía entre los estados miembros.

En relación con las cuentas corrientes, la investigación ha examinado una gama de tarifas y encontrado evidencia de una variación significativa en los precios dentro de los estados miembros y también entre ellos. Tales patrones son evidentes en relación con la fijación de precios de varios parámetros, incluyendo las tarifas de gestión de cuentas, los cargos de cierre, las tarifas por exceso de crédito, las tarifas por retirada de efectivo en los cajeros y las tarifas para las transferencias de crédito.

Pese a las significativas diferencias entre los estados miembros para algunos tipos de tarifas de cuentas corrientes, también puede ser observada una convergencia en el comportamiento de fijación de precios de los bancos en varios estados miembros. Por ejemplo, los bancos en Italia y Luxemburgo reportaron los más altos niveles de tarifas tanto para la gestión de cuentas como para el cierre de una cuenta. De manera similar, las tarifas por exceso de crédito generan normalmente un pequeño porcentaje de la renta tarifaria total de los bancos sobre las cuentas corrientes; menos del 10 por 100 en más de la mitad de los estados miembros. Sin embargo, tales tarifas generan más de una cuarta parte de la renta tarifaria sobre la cuenta corrientes: para los bancos en Francia, España, el Reino Unido y Chipre. En cuanto a las transferencias de crédito, los bancos en cerca de la mitad de los estados miembros consultados no cargan tarifas para las transacciones nacionales, mientras que los bancos en Grecia cargan típicamente tarifas muy por encima de la media de la zona del euro.

La encuesta de mercado de la investigación sugiere que en la mayor parte de los estados miembros la mayoría de los bancos vinculan una cuenta corriente a hipotecas, préstamos personales y préstamos a PYME. Además, donde el mayor banco en un estado miembro vincula sus productos, los datos de la investigación sugieren que la mayoría de sus competidores, incluyendo los entrantes extranjeros, optan por emularlo. Desde un punto de vista de la competencia, el *tying* de productos en la banca minorista puede debilitar la competencia de tres maneras. Primero, el *tying* eleva los costes de cambio de banco y, por tanto, es probable que reduzca la movilidad del consumidor. Segundo, al compeler a los clientes a la compra de varios productos del mismo banco, es probable que el *tying* desaliente la entrada de nuevos jugadores y el crecimiento de los jugadores más pequeños. Tercero, al introducir en la transacción productos adicionales, quizá innecesarios, el *tying* reduce la transparencia de los precios y la comparabilidad entre los proveedores.

Es probable que los posibles efectos anticompetitivos sean más fuertes en los mercados donde uno o más bancos grandes vinculan productos. El *tying* de productos por una o más empresas en un particular estado miembro puede constituir un abuso de posición dominante según el artículo 82 CE, cuando tales empresas tengan una posición dominante. Claramente, la evaluación de una práctica de *tying* particular dependería de las especificidades del caso.

A.6. ELECCIÓN DEL CLIENTE Y MOVILIDAD

Los bancos minoristas compiten típicamente en una serie de características de producto tales como la calidad de los servicios, el precio (los tipos de interés y las tarifas para los productos particulares), la localización y la reputación. Los clientes consideran todas estas características al elegir la oferta más atractiva. Así pues, los proveedores más eficientes, que ofrecerán servicios más baratos o de mejor calidad, deberían asistir a un aumento de sus cuotas de mercado por cuanto los clientes tienden a elegir sus productos. Para que la competencia sea efectiva, los clientes necesitan tener información clara con la que escoger la mejor oferta en el mercado, y necesitan ser capaces de cambiar de proveedores cuando aparezca una oferta significativamente mejor. De esta manera, la elección y movilidad del cliente en los mercados bancarios minoristas ejerce una presión competitiva sobre los proveedores existentes y potenciales para mejorar continuamente su desempeño. Por tanto, la movilidad del cliente debería ser vista como un factor que contribuye de manera importante a la competencia en los mercados bancarios minoristas.

La investigación no considera un alto nivel de movilidad del cliente como un fin en sí mismo, ni como una simple medida de éxito. La investigación ha examinado el asunto de la movilidad del consumidor solamente con vistas a identificar y ofrecer evidencia sobre obstáculos innecesarios a la movilidad del consumidor. Ayudar a eliminar tales obstáculos debería, con el tiempo, ayudar a fortalecer la competencia entre la banca minorista en toda Europa.

El Informe Interino II de la investigación del sector examinó con detalle la cuestión de la movilidad del consumidor, particularmente en relación con las cuentas corrientes. El informe estudió con qué frecuencia los clientes cambian de cuenta corriente, la duración media de las relaciones bancarias y el número medio de productos de la banca minorista comprados por los clientes. Además, el informe llevó a cabo un análisis estadístico preliminar de la relación entre estas variables y el desempeño financiero de los bancos minoristas, para examinar si el nivel de movilidad del cliente, de concentración del mercado o de venta cruzada aumenta generalmente la capacidad de los bancos para ejercer poder de mercado.

Este capítulo refina el análisis preliminar y los hallazgos recogidos en el informe interino, basándose en un análisis suplementario y en las respuestas de los interesados a la consulta pública. El capítulo se estructura como sigue:

— La sección 1 aborda la relación entre la movilidad del cliente y la competencia.

— La sección 2 examina los costos de cambio de entidad en la banca minorista.

— La sección 3 resume la evidencia de la investigación acerca de la movilidad del cliente en la banca minorista.

— La sección 4 examina la relación empírica entre la movilidad del cliente y el desempeño de mercado.

— La sección 5 ofrece las conclusiones.

A.6.1. Relación entre la movilidad del cliente y la competencia

Hay una serie de características de mercado que influyen en el nivel de elección y movilidad del cliente en un mercado particular. Estas características incluyen la naturaleza del negocio y los productos, la dinámica de mercado, el ritmo de innovación de productos, la estructura competitiva y las preferencias del cliente. Teóricamente, en una industria homogénea bajo competencia perfecta no hay razón para el cambio de entidad, ya que todos los proveedores de servicios ofrecen la misma calidad de servicio al mismo precio. Sin embargo, bajo competencia imperfecta, el verdadero nivel de movilidad del cliente en una industria dada está determinado por una compleja interacción de las características señaladas más arriba.

Hay ciertas características especiales de la banca minorista que influyen en las preferencias del cliente al elegir un proveedor. La complejidad y la perspectiva a largo plazo de algunos productos hace que los clientes prefieran proveedores de servicios con los que puedan desarrollar una relación. En esta relación son importantes la confianza y la credibilidad, que pueden pesar fuertemente junto a las implicaciones financieras de elegir un banco u otro (133). La proximidad también importa. Aunque nuevos canales eficaces de distribución (teléfono, Internet, cajeros automáticos, etc.) ganan rápidamente cuota en un sistema multi-canal, el contacto directo a través de una sucursal bancaria sigue siendo la principal forma de mantener la confianza del cliente y de establecer nuevas relaciones de cuentas. Por tanto, aunque la banca en Internet ofrece tipos atractivos y se está expandiendo rápidamente como un canal de distribución, los servicios de Internet generalmente siguen siendo un complemento más que un sustituto para la banca a través de sucursales (134), al menos en el previsible futuro.

Los bancos son plenamente conscientes de que el suministro continuo de servicios de alta calidad es una clave para la lealtad del cliente y el éxito comercial. Quienes respondieron a la consulta, particularmente de la industria, citaron encuestas sobre la satisfacción del consumidor en estados miembros particulares. En tales encuestas, la proporción de clientes que expresaban satisfacción con su banco oscilaba desde el 56 por 100 (Italia) (135) hasta el 94 por 100 (Holanda) (136). Deberían apuntarse dos cosas en relación con tales encuestas. Primero, puesto que éstas se llevan a cabo empleando diferentes metodologías, es probable que sus resultados sean válidos sobre la base de una serie temporal, pero no comparables entre países (salvo que se realicen en varios países). Segundo, la satisfacción del consumidor depende del contexto del mercado. Los consumidores en un estado miembro pueden estar satisfechos con niveles de precios y servicios que los clientes en otro estado miembro encontrarían inaceptables.

No obstante, es probable que una gran proporción de clientes bancarios, probablemente la mayoría en la mayor parte de los estados miembros, se describirían a sí mismos como satisfechos con su banco actual. Estos clientes pueden creer que la oferta de productos y servicios de su banco se halla entre las de mejor calidad y que sus precios son competitivos. Para estos clientes, la cuestión de cambiar de banco (y sus costes relacionados) no se plantea. Así pues, el ámbito del análisis de la investigación de la movilidad del cliente es el de los consumidores y PYME que no están plenamente satisfechos con su actual proveedor o están buscando cambiar de banco por otras razones.

La capacidad de los clientes para cambiar fácilmente de proveedor y su propensión a cambiar puede tener una influencia significativa sobre el proceso competitivo. En los mercados en los que los clientes pueden cambiar de proveedor libremente y una alta proporción lo hace regularmente, hay presión sobre los proveedores existentes y potenciales para mejorar continuamente su desempeño. Los obstáculos que reducen la capacidad de los clientes para cambiar de proveedor reducen de manera correspondiente la presión competitiva sobre las empresas para retener a sus clientes existentes y limitan el número de potenciales nuevos clientes. En el caso de la banca, donde los proveedores son conscientes de que es improbable que los clientes cambien de proveedor, los bancos pueden ser capaces de extraer renta en el largo plazo de sus clientes existentes.

No sólo las características del mercado determinan la movilidad del cliente, sino que también la movilidad del cliente influye en las características del mercado; de manera efectiva, en la estructura de competencia. La movilidad del cliente como un mecanismo de retroalimentación introduce una presión competitiva sobre los bancos para ganar y retener clientes. Por tanto, el asunto de la movilidad del cliente tiene profundas implicaciones para la intensidad y naturaleza de la competencia en la industria bancaria minorista.

A.6.2. Costes de cambio de entidad en la banca minorista

Los costes de cambio de entidad son costes en los que los clientes existentes incurren cuando cambian de proveedores. Antes de decidir el cambio de su negocio a un competidor, el cliente tiene que decidir si los beneficios de dicho cambio compensan los costes, incluyendo los financieros y otros derivados del cambio de proveedores. Así pues, la presencia de costes de cambio reducirán, siendo iguales otras cosas, la propensión de los clientes a cambiar de banco.

Esta sección trata de:

— las fuentes de los costes de cambio en la banca minorista;

— los efectos de los costes de cambio en la banca minorista, y

— las posibles medidas para reducir los costes de cambio en la banca minorista.

Fuentes de los costes de cambio en la banca minorista

La investigación del sector identificó cuatro fuentes de costes de cambio que es probable que reduzcan la capacidad de los clientes para cambiar de banco:

— carga administrativa;

— asimetría en la información y baja transparencia en los precios;

— *bundling* y *tying*, y

— cargos de cierre.

Carga administrativa

La carga administrativa es un coste de cambio transaccional que ocurre cuando se implementa el cambio del proveedor de servicio. Cambiar de proveedores bancarios requiere trabajo y esfuerzo de los clientes. La escala del esfuerzo administrativo requerido variará según el producto bancario en cuestión. El cambio de cuentas corrientes es una operación compleja, debido a la gama de funciones cotidianas que son llevadas a cabo a través de la cuenta. Rellenar los impresos necesarios para abrir la nueva cuenta, cerrar la antigua, transferir los saldos, transferir los débitos directos, establecer las instrucciones de pago e informar a los clientes del nuevo número de cuenta requiere tiempo y esfuerzo por parte del cliente que hace el cambio. Además, la actual confianza de un cliente en una única cuenta para recibir sueldos y pagar recibos y hacer transacciones cotidianas significa que puede que haya

mayores riesgos en el cambio de proveedor. En particular, el cambio de cuentas corrientes creará una obligación para los clientes de transferir sus esquemas de pagos de un banco a otro. Esta compleja operación puede disuadir a clientes que, de otro modo, querrían cambiar de cuenta.

Asimetría en la información y baja transparencia en los precios

En la banca minorista, la relación entre banco y cliente tiene un valor económico y psicológico. Una relación bancaria conduce a menudo a una mejor comprensión por el banco de la calidad crediticia de sus clientes. Esta información sobre la calidad crediticia puede perderse cuando un cliente cambia de banco. Los clientes de bajo riesgo crediticio son juntados con los de mayor riesgo al cambiar de banco y, en consecuencia, se les cargan mayores tipos de interés. Por tanto, un coste de oportunidad del cambio de banco es el valor capitalizado abandonado de su relación anteriormente establecida (137).

Además, la información de precios ofrecida a los clientes de la banca minorista en su cuenta corriente y otros productos puede ser inadecuada o compleja, haciendo difícil comparar precios y escoger entre bancos. La complejidad fuerza a los clientes a hacer una sustancial inversión de tiempo para buscar al mejor proveedor. Hay una buena razón para creer que un cliente buscaría un proveedor alternativo sólo si la ganancia esperada compensara los (esperados) costes de búsqueda. Como parte de la investigación del sector, se enviaron cuestionarios a una serie de asociaciones de consumidores en la UE para obtener sus puntos de vista en relación con la banca minorista. La falta de transparencia en los precios fue mencionada en algunas respuestas (138). Esta complejidad de la información y la baja transparencia desde el lado de la oferta pueden también reducir la movilidad del cliente.

Bundling y *tying* de los productos bancarios

El *tying* y el *bundling* son prácticas comunes en la banca minorista. En algunos casos pueden permitir a los bancos ofrecer una gama de productos que están mejor adaptados a las necesidades del cliente, al tiempo de generar ahorros en la producción, distribución y costes de transacción que pueden ser traspasados al cliente en forma de menores precios (139).

Sin embargo, en algunos casos el *bundling* de productos, y particularmente el *tying*, puede debilitar la competencia bancaria. Puesto que ofrece un modo de diferenciar servicios individuales de otro modo idénticos, el *bundling* puede hacer difícil para el cliente comparar los precios de su cuenta corriente con los de los competidores. Por esta razón los precios podrían mantenerse a un nivel más alto que de otra manera. Además de los potenciales problemas de transparencia en los precios, cuantos más servicios sean vendidos al cliente más crecerán sus costes de cambio de entidad, haciendo más difícil el cambio de proveedor de servicio. El *tying* se ha tratado específicamente desde una perspectiva de ley de la competencia en el capítulo A.5.

Cargos de cierre

Los bancos pueden cargar a los clientes por la finalización de ciertos servicios. En algunos casos, estos cargos pueden ser usados para cubrir el coste administrativo para el banco de rellenar impresos u ofrecer ciertos documentos; en otros casos, pueden ser usados para compensar la exposición al riesgo del tipo de interés (p. ej., cuando un préstamo o depósito a plazo es cerrado tempranamente). Existe también la posibilidad de que los bancos puedan imponer cargos de cierre con objeto de disuadir a los clientes de cerrar su cuenta. Puesto que los cargos de cierre son cargos financieros explícitos, son el tipo de coste de cambio más fácil de cuantificar en la banca minorista. En la mayoría de los países, los bancos no aplican cargos de cierre a las cuentas corrientes. Sin embargo, esta práctica es común en otros estados miembros, tales como Austria, Eslovaquia y Eslovenia. Los niveles de cargos de cierre para las cuentas corrientes se han considerado con detalle en el capítulo A.5.

La finalización temprana o la devolución parcial de préstamos al consumidor activa varios niveles de cargos en los estados miembros. En el caso de las hipotecas, el cuadro parece más complicado debido a la naturaleza a largo plazo y a los distintos requerimientos legales de los productos hipotecarios. El producto tiene también más variaciones en el precio. En el caso de hipotecas a tipo de interés flotante, la tarifa por devolución temprana es a menudo cero, o menor que en hipotecas a tipo fijo, de acuerdo con las exposiciones y riesgos restantes a los tipos de interés. En Bélgica y Francia, donde tales tarifas no pueden ser cargadas, los bancos tienden a vincular productos adicionales a la hipoteca. Esto ayuda a explicar las ratios de venta cruzada

mucho más altos para las hipotecas en ambos países (vendiendo una cantidad extra de 3,53 y 3,27 productos respectivamente, en comparación con una media de la UE de 1,97 productos).

Efectos de los costes de cambio de entidad en la banca minorista

El Informe Interino II de la investigación señaló tres conjuntos de efectos que podrían resultar de altos niveles de costes de cambio en la industria bancaria minorista. En primer lugar, los costes de cambio podrían aumentar el poder de mercado de los bancos, permitiéndoles fijar precios más altos para los clientes establecidos que parecen enganchados a una relación bancaria (140). Este efecto es examinado con más detalle en la sección 4 de este capítulo y, basándose en el análisis de la información de mercado de la investigación del sector, parece tener apoyo empírico.

En segundo lugar, el Informe Interino II argumentó que los costes de cambio en la banca podrían desalentar la entrada en el mercado, ya que podría convertirse en no económico para los nuevos entrantes el brindar una oferta suficientemente competitiva para inducir a los clientes a cambiar. Aquí es necesario hacer una distinción entre, en primer lugar, los nuevos entrantes a nichos de mercado tales como las tarjetas de crédito y los préstamos personales y, en segundo lugar, los nuevos proveedores de banca minorista de servicio completo. Parece que los nuevos proveedores son capaces de entrar y adquirir rápidamente escala en algunos nichos de mercado de productos a lo largo de la UE, dependiendo de las circunstancias particulares (141). Sin embargo, para un servicio bancario completo, la práctica de mercado sugiere que los costes de cambio de entidad tienden a limitar las expectativas para la entrada al mercado. Desde luego, los bancos extranjeros que buscan establecer un gran operativo de servicio completo en otro estado miembro lo hacen propiamente a través de una fusión y adquisición. La entrada *greenfield* (a partir de cero) a una actividad bancaria de servicio completo es percibida generalmente como arriesgada, y la baja movilidad del cliente hace difícil adquirir escala en un período de tiempo comercialmente viable.

En tercer lugar, se supuso que altos costes de cambio de entidad en la banca minorista tenderían a desalentar la innovación de producto. El razonamiento era que los mercados con una menor movilidad del cliente ofrecen generalmente menores rendimientos potenciales para una innovación exitosa, reduciendo así el ritmo de innovación. Es difícil evaluar en qué medida esta inquietud teórica se aplica en la práctica a la banca minorista.

Posibles medidas para reducir los costes de cambio en la banca minorista

El capítulo 7 del Informe Interino II examinó una gama de medidas ya tomadas por los estados miembros con objeto de reducir los costes de cambio y permitir la movilidad del cliente en la banca minorista.

Las posibles medidas para reducir la carga administrativa del cambio de cuentas corrientes incluyen:

— regulaciones de cambio: disposiciones que requieran a los bancos observar ciertos procedimientos y plazos al transferir los detalles de la cuenta de un cliente a un nuevo banco, y

— códigos de cambio: compromisos voluntarios entre bancos que tienen rasgos similares a las regulaciones de cambio, aunque son implementados a través de una autorregulación de la industria.

El diseño de las regulaciones y códigos de cambio puede influir significativamente en su eficacia. Por ejemplo, una crítica común al código de cambio recientemente introducido en Irlanda es que el requerimiento de cerrar la «vieja» cuenta poco después de cambiar desalienta a los clientes de usar el servicio, por cuanto muchos clientes prefieren un período de prueba. El código de cambio holandés, por el contrario, tiene un período de transición predeterminado de trece meses, durante el cual ambas cuentas permanecen abiertas.

Las posibles medidas para reducir los problemas de asimetría en la información y baja transparencia en los precios podrían incluir:

— el ofrecimiento de información comparable transparente *ex ante* sobre los precios de los productos bancarios (142);

— la revelación de precios y cargos aplicados *ex post* por los bancos para los productos particulares, y

— el incremento de la conciencia financiera y del conocimiento de los productos por los clientes.

El Informe Interino II también identificó los cargos de cierre como un posible obstáculo a la movi-

lidad del cliente en el mercado de cuentas corrientes. El nivel de tales cargos parecía ser más problemático en Italia. Sin embargo, la legislación italiana abolió, en agosto de 2006 (143), las tarifas relacionadas con el cierre de contratos abiertos, tales como cuentas bancarias, de valores y de ahorros, y la industria bancaria italiana ha introducido recientemente varias iniciativas relacionadas para facilitar la movilidad del cliente (144).

Como señaló en su libro blanco *Financial Services Policy 2005-2010*, la Comisión ha constituido un Grupo Experto sobre Movilidad del Cliente en relación a las Cuentas Bancarias. Este grupo experto está trabajando para facilitar la apertura y cierre de cuentas bancarias sobre una base nacional y transfronteriza. De manera separada, los servicios de la Comisión prepararán un Libro Blanco del Crédito Hipotecario para ser publicado en la primera mitad de 2007. Algunos de los asuntos considerados en el mercado hipotecario están estrechamente relacionados con la movilidad del cliente y la transparencia en los precios; por ejemplo, cuestiones sobre información y consulta precontractual, la tasa porcentual anual de cargos (APRC, en inglés) y las tarifas por devolución temprana. Ambas iniciativas son desarrolladas por la DG de Mercado Interno y Servicios, asistida por otros servicios de la Comisión entre los que se incluye la DG de Competencia.

A.6.3. Evidencia de la investigación del sector sobre la movilidad del cliente en la banca minorista

Esta sección resume algunos de los hallazgos clave de la investigación del sector en relación con la movilidad del cliente y los patrones de comportamiento de éste. La sección examina:

— el abandono de mercado y la duración de las relaciones bancarias;

— la extensión de la venta cruzada en la banca minorista, y

— la práctica de multi-banca por los clientes.

El abandono de mercado y la duración de las relaciones bancarias

Es probable que la movilidad del cliente en la banca minorista varíe de producto a producto. Hay indicaciones de que se realizan mayores compras en relación con la adquisición o cambio de hipotecas y préstamos, debido a las mayores ventajas potenciales de precios (145). El informe interino observó específicamente la movilidad relacionada con las cuentas corrientes. Primero, las cuentas corrientes son el producto bancario minorista más ampliamente mantenido y empleado. Segundo, a diferencia de algunos otros productos, tales como los préstamos al consumidor que expiran tras un período de tiempo determinado, las cuentas corrientes son abiertas. Había razón para creer que no era factible obtener datos sobre el cambio de hipoteca o préstamo de los bancos encuestados. Tercero, y en parte debido a la naturaleza abierta de la relación de cuenta corriente, ésta juega un papel de puerta: los bancos a menudo utilizan la cuenta corriente como base para la venta cruzada de otros productos a sus clientes.

La movilidad del cliente se relaciona por definición con la conducta de éste, aunque la investigación del sector estuvo recogiendo datos de los bancos y no de los clientes. La movilidad del cliente, por tanto, sólo podría ser ilustrada por los indicadores de abandono y longevidad con ciertas limitaciones importantes. El abandono intenta capturar el porcentaje de clientes que cambian de proveedores en un año dado. La longevidad es una medida de la edad media de las relaciones bancarias existentes. El cuadro n.º 10 muestra los resultados de la investigación del sector para el crecimiento del número de cuentas corrientes, el abandono ajustado por el crecimiento del mercado y la longevidad en los estados miembros de la Unión Europea.

Hay que subrayar que la longevidad mide la edad media de las cuentas corrientes existentes activas; no su expectativa de vida. Tenemos dos razones para creer que la expectativa de vida de estas cuentas es significativamente más alta que su actual «longevidad». En primer lugar, y evidentemente, la mayoría de las cuentas actualmente abiertas permanecerán en ese estado durante algún tiempo en el futuro (146). En segundo lugar, una estimación de la expectativa de vida de las cuentas corrientes podría deducirse de la medida de abandono empleada en la investigación. Se podría tomar el abandono medio anual del consumidor del 7,8 por 100 y ajustarlo con el 1,2-2,4 por 100 a la demografía.

Si en un año entre el 5,4 y el 6,6 por 100 de los clientes bancarios cambian de proveedor de servicios, entonces todos los clientes cambian por término medio cada 15-18 años. Las estimaciones de la investigación sobre la duración de las relaciones existentes de cuenta corriente podrían no ajustar los efectos del

CUADRO N.º 10

CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE CUENTAS CORRIENTES, ABANDONO Y LONGEVIDAD. MEDIA PONDERADA. AÑO 2005. CONSUMIDORES Y PYME

	CRECIMIENTO		*ABANDONO TRAS AJUSTE*		*LONGEVIDAD*	
	Consumidor	*PYME*	*Consumidor*	*PYME*	*Consumidor*	*PYME*
Austria	1,12	-1,49	6,57	10,42	11,64	8,42
Bélgica	3,39	-1,67	5,27	8,90	10,04	9,99
Chipre	6,28	16,81	10,33	13,00	6,65	4,63
República Checa	1,76	-0,07	8,61	10,70	7,91	7,87
Dinamarca	-0,20	3,71	10,02	15,43	12,06	9,75
Estonia						
Finlandia	0,67	-0,84	4,23	6,27	17,44	13,98
Francia	1,82	2,31	6,84	12,26	11,06	8,39
Alemania	2,55	0,01	8,46	15,15	11,55	9,85
Grecia	8,34	12,75	2,36	3,55	4,34	5,23
Hungría	3,43	12,33	10,41	17,59	6,26	4,29
Irlanda	5,04	4,08	5,44	6,95	8,13	10,14
Italia	-1,54	1,45	7,68	11,23	9,39	8,23
Letonia	8,82	6,31	6,74	7,13	3,11	4,81
Lituania	6,99	9,02	7,73	3,34	6,23	4,46
Luxemburgo	-2,98	1,50	6,46	11,29	7,20	6,45
Malta	9,06	4,93	5,39	6,49	8,83	6,64
Holanda	0,24	1,72	4,17	8,88	14,33	10,45
Polonia	4,30	1,09	9,11	17,00	6,18	4,04
Portugal	2,02	1,70	11,88	14,34	11,21	8,87
Eslovaquia	6,26	2,40	10,81	15,80	4,49	5,54
Eslovenia	1,02	1,21	5,97	10,89	7,02	3,06
España	3,61	1,58	12,12	10,34	6,91	6,02
Suecia	1,66	1,55	5,62	8,80	11,82	12,33
Reino Unido	3,64	0,81	5,07	13,72	10,66	7,66
Media UE-15	2,08	1,42	7,55	12,21	10,40	8,56
Media NEM	4,17	3,28	9,02	14,82	6,28	4,67
Media UE-25	2,42	1,72	7,78	12,63	9,74	7,93

Notas: Tasa de crecimiento: número de cuentas corrientes a finales de año / número de cuentas corrientes a principios de año.
Abandono tras ajuste: (nuevas cuentas corrientes + cuentas corrientes cerradas)/(2* número de cuentas corrientes a comienzos de año) - valor absoluto de la tasa de crecimiento/2
Longevidad en años.
Las estimaciones para la UE-15, los nuevos estados miembros y la UE-25 son medias nacionales ponderadas por la población.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

crecimiento del mercado; por tanto, en países en los que la proporción de nuevas cuentas sea más alto, como en los nuevos estados miembros, la diferencia entre las cifras de expectativa de vida de las cuentas corrientes y de longevidad actual podrían ser significativamente más altas que en otros estados miembros (147).

La demografía era un factor conocido de incremento del indicador de abandono, y tampoco estaba ajustada. Básicamente, la tasa de abandono sobrestimaba la tasa de clientes que cambiaban de cuentas por el promedio de las tasas de natalidad y mortalidad. Se estima que esta cifra se encuentra entre el 1,2 y el 2,4 por 100 en diferentes países para los consumidores; y entre el 5,6 y el 13,6 por 100 para las PYME (148). Las cifras demográficas de PYME son más altas en los nuevos estados miembros, un patrón que también es observable en las estadísticas de abandono. Parte del cambio del consumidor tiene lugar debido a los cambios en las situaciones vitales; por ejemplo, nuevo trabajo, mudanza, boda. No hay tampoco datos comparativos de la UE-25 relativos a este elemento.

La extensión de la venta cruzada en la banca minorista

El grado de venta cruzada en una industria es a menudo percibido como un indicador de la estructura competitiva de un mercado. La banca minorista es una actividad multi-producto. Los clientes a menudo consumen de un único banco una amplia gama de productos financieros incluyendo cuentas

CUADRO N.º 11

RATIO DE VENTAS CRUZADAS. MEDIA PONDERADA (a). AÑO 2005.

Consumidores	*Producto de enganche: cuentas corrientes*	*Producto de enganche: cuentas de depósito*	*Producto de enganche: hipotecas*	*Todos los productos de enganche (b)*
Media UE-15 (c).....	2,24	1,86	3,07	2,07
Media NEM (c).....	1,62	1,54	2,45	1,58
Media UE-25 (c).....	2,14	1,81	2,97	1,99
PYME	*Producto de enganche: cuentas corrientes*	*Producto de enganche: préstamos*	*Producto de enganche: líneas de crédito/giros en descubierto*	*Todos los productos de enganche*
Media UE-15 (c).....	2,15	2,88	3,12	2,42
Media NEM (c).....	1,34	2,46	2,59	1,51
Media UE-25 (c).....	2,02	2,81	3,03	2,27

Notas:
(a) Peso de los bancos: venta cruzada al consumidor.
(b) Ratio suma de todos los productos vendidos cruzadamente/suma de todos los productos de enganche.
(c) Las estimaciones para la UE-15, los nuevos estados miembros y la UE-25 son medias nacionales ponderadas por la población.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

corrientes, hipotecas, depósitos, tarjetas de crédito, seguros y otros productos financieros. Los clientes pueden perfectamente estar comprando múltiples productos de un solo proveedor debido a la existencia de economías de alcance que permiten al cliente alcanzar un nivel más alto de satisfacción con la concentración de sus compras.

La venta cruzada puede ser medida como el número medio de productos que los clientes que compran un producto específico están comprando en total del mismo banco. Esta línea de producto específico utilizada como referencia se llama producto de «enganche». El cuadro n.º 11 exhibe medias de ventas cruzadas ponderadas a escala nacional con respecto a varios productos de enganche, para los consumidores y las PYME respectivamente.

Las hipotecas son el producto de enganche ligado a un consumo más alto de otros productos en cada país para los consumidores minoristas. En promedio, en la UE-25 un consumidor que adquiere una hipoteca de una institución financiera consume 2,97 productos en total. El número medio de productos consumidos por las PYME tiende a ser más alto que para los consumidores individuales. Las líneas de crédito son el producto de enganche más efectivo entre las PYME. Los préstamos son también una forma muy efectiva de venta cruzada a las PYME. En promedio, una PYME consume 2,81 productos en total de un banco que le ofrece un préstamo. La venta cruzada también difiere mucho entre países y tiende a ser más baja en los nuevos estados miembros.

La práctica de multi-banca por los clientes

Hay evidencia de que los clientes que abren una nueva cuenta corriente no siempre cierran inmediatamente la antigua. Los datos del BCE sugieren (149) que en varios estados miembros hay más cuentas corrientes activas que habitantes. Los mismos datos también sugieren que en el Reino Unido y Finlandia hay cerca de dos cuentas corrientes per cápita. Esto apunta a la tendencia creciente de la multi-banca: tener cuentas paralelas en diferentes instituciones.

La elección de los clientes de mantener más de una cuenta corriente estará influida por la estructura de costes establecida por los bancos en ese mercado. En algunos estados miembros, mantener una cuenta corriente es gratis (esto es, no hay tarifas de gestión de cuentas) y, por tanto, muchos clientes que cambian de banco deciden mantener su vieja cuenta corriente, al menos durante un período sustancial. En otros estados miembros, sin embargo, las tarifas de gestión de cuentas son sustanciales y comprenden un porcentaje significativo de los ingresos de los bancos procedentes de las cuentas corrientes. El capítulo A.5 señala, utilizando datos de 2004, que varios bancos en Italia cargaron tarifas anuales de gestión de cuentas de 90 euros. Este tipo de estructura de precios eleva claramente el coste de la multi-banca para los clientes y reduce el número de cuentas mantenidas por éstos (150).

Una respuesta común de los bancos en la consulta pública era que el análisis de la movilidad del cliente de la investigación no lograba capturar el

efecto de la multi-banca, y que sus positivos efectos sobre la competencia eran significativos en algunos mercados. De hecho, la multi-banca aparecía en los datos de la Comisión como una contribución al crecimiento total del mercado. El Informe Interino II presentaba tasas de abandono para 2005, antes y después del ajuste al crecimiento total del mercado. Las tasas ponderadas de crecimiento del mercado de cuentas corrientes en 2005, incluyendo el efecto del creciente tipo de movilidad de la multi-banca, fueron del 2,42 por 100 para los consumidores (151) y del 1,72 por 100 para las PYME. Buena parte de este crecimiento total resultará del cambio demográfico o de la creciente penetración de mercado. No puede excluirse que en algunos estados miembros en particular la difusión de la multi-banca pueda aumentar significativamente la competencia. Sin embargo, en el conjunto de Europa parece jugar a lo sumo un modesto papel.

A.6.4. Relación empírica entre la movilidad del cliente y el desempeño de mercado

Utilizando los datos recogidos en la encuesta de mercado, la investigación del sector ha intentado analizar la relación empírica entre movilidad del cliente y desempeño de mercado en la banca minorista. El propósito de este análisis es comprender cómo los efectos competitivos varían según las diferentes características de mercado, incluyendo la concentración de mercado, la movilidad del cliente y el nivel de ventas cruzadas. Esta sección trata:

— los hallazgos interinos de la investigación sobre la movilidad del cliente y el desempeño de mercado, y

— los hallazgos adicionales basados en un análisis multivariante a escala bancaria.

Hallazgos interinos de la investigación sobre la movilidad del cliente y el desempeño de mercado

El Informe Interino II analizó los datos de la encuesta de mercado utilizando correlaciones univariantes. Sobre esta base, el informe señaló algunos hallazgos preliminares, fundamentándose en un análisis de los datos a escala nacional y de empresa (esto es, de banco). A escala nacional, el informe interino halló:

— una débil correlación negativa entre el abandono y la concentración de mercado, y ninguna relación con la rentabilidad;

— una clara correlación positiva entre la longevidad y el nivel de ventas cruzadas, y

— ninguna correlación fuerte entre el nivel de ventas cruzadas y la concentración de mercado o la rentabilidad (152).

A escala de banco, el informe interino halló:

— una significativa relación positiva entre la longevidad y la rentabilidad del banco;

— una significativa relación negativa entre el abandono del consumidor y la rentabilidad del banco;

— una significativa relación negativa entre la movilidad del cliente y la concentración de mercado, y

— una relación positiva y significativa entre las ventas cruzadas y la cuota de mercado, pero

— ninguna relación positiva sólida entre las ventas cruzadas y los beneficios.

En total, el análisis a escala de banco ofreció unos resultados más claros y robustos, lo que podía esperarse, dado el mayor número de observaciones. El cuadro total del análisis preliminar era que las medidas de movilidad del cliente (específicamente, un abandono de mercado más alto y una menor longevidad) tendían a estar negativamente correlacionadas con las medidas de poder de mercado (específicamente, ratios de beneficios y cuota de mercado). Estas correlaciones entre indicadores de movilidad del cliente y de poder de mercado tendían a tener más altos niveles de significación cuando la longevidad era usada como un indicador de movilidad.

Por más que, como quedó aclarado en el Informe Interino II, la evidencia fuese sugestiva, el análisis no había ajustado los efectos sobre la movilidad del cliente de terceras variables ausentes en el análisis. Por tanto, los hallazgos fueron presentados como provisionales, para ser más desarrollados sobre la base de un análisis de correlación multivariante.

Hallazgos adicionales basados en el análisis multivariante a nivel de banco

Basándose en los hallazgos preliminares del Informe Interino II, la investigación ha llevado a cabo un análisis multivariante de la relación entre movilidad del cliente y desempeño de mercado. En la consulta pública sobre el Informe Interino II, muchos

CUADRO N.º 12

ESTIMACIONES DE CORRELACIÓN PARA LA RENTABILIDAD DE LA BANCA MINORISTA

PARA CONSUMIDORES Y PYME (T DE STUDENT)	*RENTABILIDAD DE LA BANCA MINORISTA*				
	Reg-1	*Reg-2*	*Reg-3*	*Reg-4*	*Reg-5*
Cuota de mercado	**0,428** (228)*	0,334 (1,42)	0,328 (1,32)	**0,443** (2,07)*	0,102 (0,36)
Abandono de consumidores		-1,132 (-1,87)			**-1,615** (2,48)*
Abandono de PYME		0,323 (0,99)			0,642 (1,82)
Longevidad de consumidores			-1,52 (-1,07)		-3,1 (-1,71)
Longevidad de PYME			**3,9** (2,23)*		**7,3** (3,57)**
Venta cruzada a consumidores				0 (0,01)	4,4 (0,56)
Venta cruzada a PYME				6,7 (1,35)	5,5 (0,87)
Observaciones	207	148	1,47	158	124
Coeficiente de determinación	0,38	1,5	0,52	0,5	0,61

Notas: Valor absoluto de t de Student entre paréntesis.
* Significativo al nivel del 5 por 100.
** Significativo al nivel del 1 por 100.
Fuente: Investigación del sector bancario minorista de los servicios de la Comisión, 2005-2006.

miembros de la industria comentaron que el análisis cuantitativo de esta relación fallaba en tener en cuenta: (i) el efecto directo de los costos de cambio de entidad sobre la movilidad del cliente; (ii) los niveles de satisfacción del cliente para explicar la movilidad del cliente; (iii) el impacto de los diferentes niveles de estabilidad del sector bancario sobre el desempeño de mercado. Estos comentarios son válidos. Sin embargo, no ha sido posible incorporar estas variables (costes de cambio, satisfacción del cliente y estabilidad del banco) al análisis multivariante. La razón, en todos los casos, es que las medidas objetivas y fiables no están disponibles para su uso en el análisis multivariante (153). Esto no significa que la investigación descarte que dichos factores tengan poder explicativo: como muestra el análisis de correlación del cuadro n.º 12, los factores analizados aquí tienden a explicar sólo del 50 al 60 por 100 de la varianza total. En las regresiones del cuadro n.º 12 hemos utilizado variables ficticias de país que deberían ayudar a controlar parte de esta variabilidad nacional que existe en estas variables. No obstante, es dudoso que el análisis multivariante puede estimar fiablemente los efectos directos de los costes de cambio o de la satisfacción del cliente sobre los niveles observados de movilidad del cliente; o el efecto de la estabilidad financiera sobre el desempeño de mercado de la banca minorista.

Una cuestión importante es si una rentabilidad más alta del banco está relacionada con los patrones de consumo observados de las ventas cruzadas y la movilidad del cliente, o, como sugiere el paradigma de conducta-estructura-desempeño, la rentabilidad de la industria está positivamente correlacionada con la concentración de mercado y la cuota de mercado del banco. Evaluamos estas relaciones en el cuadro n.º 12 practicando regresiones de la rentabilidad del banco sobre la cuota de mercado de éste, las ventas cruzadas, el abandono y la longevidad, ajustando los efectos nacionales. Las medidas de rentabilidad y cuota de mercado empleadas aquí se refieren a todas las actividades bancarias minoristas; esto es, la suma de la actividad minorista con consumidores y PYME. Por tanto, estimamos un modelo que incluye medidas tanto para las PYME como para los consumidores como regresores (154).

Los resultados muestran una relación positiva y significativa entre rentabilidad y cuota de mercado

(regresión 1). Sin embargo, cuando añadimos a esta especificación básica nuestras medidas de abandono, longevidad y ventas cruzadas, esta relación positiva entre cuota de mercado y rentabilidad ya no es estadísticamente significativa. Por otro lado, observamos una fuerte relación negativa entre movilidad más alta, vía menor longevidad para las PYME o mayor abandono de consumidores, y menor rentabilidad bancaria.

En particular, la medida de abandono de consumidores muestra una fuerte correlación negativa con la rentabilidad de la banca minorista. El coeficiente de correlación en la regresión 5 sugiere que un incremento de un punto porcentual en el nivel de «abandono» en la clientela del banco reducirá su margen de beneficio antes de impuestos en 1,6 puntos porcentuales (155). Sin embargo, este resultado puede sobrestimar el verdadero efecto del abandono de consumidores sobre los márgenes de beneficio de los bancos. La razón para una posible sobrestimación es que, en comparación con los resultados del análisis univariante, en este análisis de correlación multivariante los coeficientes de abandono de PYME y longevidad del consumidor cambian de dirección: los primeros se vuelven positivos y los últimos negativos. Parece probable que este resultado esté causado por la colinealidad entre las variables del consumidor y de la PYME para el abandono y la longevidad (156). Así que parte del más alto coeficiente negativo para el abandono de consumidores resulta del coeficiente positivo compensatorio (157) para el abandono de PYME; un efecto que es evidente en las regresiones 2 y 5. En total, sin embargo, parece haber una fuerte y significativa relación negativa entre abandono de consumidores y rentabilidad: el análisis univariante en el Informe Interino II estimó el coeficiente de correlación en -1,05, mientras que el análisis multivariante excluyendo el abandono de PYME produce un coeficiente de correlación de -0,84 (158).

En total, los resultados del análisis a escala bancaria confirman que un más alto abandono y una menor longevidad están relacionados con una menor rentabilidad antes de impuestos en la banca minorista. Este efecto es sólido y estadísticamente significativo, sugiriendo que los bancos afrontan una mayor presión sobre los márgenes donde los clientes tienen mayor movilidad.

En contra de lo que se podría esperar, la relación entre rentabilidad y ventas cruzadas o cuota de mercado no es significativa. La cuota de mercado no es un determinante significativo de la rentabilidad bancaria tras ajustar otras características del banco, tales como su monto de ventas cruzadas o la movilidad del cliente. Esto no es decir que los bancos particulares en mercados altamente concentrados no ejerzan poder de mercado para aumentar sus márgenes (159). Sin embargo, los resultados totales a escala bancaria en la UE indican que la dinámica de la competencia en la industria, y particularmente el nivel de abandono de clientes, juega un papel mayor que la estructura de mercado en la determinación del ámbito en que los bancos ejercen poder de mercado. Por tanto, una conclusión de la investigación es que pasos simples y proporcionados que permitan la movilidad del cliente mejorarán la competencia en la banca minorista.

A.6.5. Conclusiones

Es probable que una gran proporción de clientes bancarios, probablemente la mayoría en la mayor parte de los estados miembros, se describiesen a sí mismos como satisfechos con su actual banco. Para estos clientes, la cuestión de cambiar de banco (y sus costes relacionados) no se plantea. Así pues, el ámbito del análisis de movilidad del cliente de la investigación son los consumidores y PYME que no están plenamente satisfechos con su actual proveedor o están buscando cambiar de banco por otras razones.

El análisis de la investigación sugiere que típicamente entre el 5,4 y el 6,6 por 100 de los clientes de cuentas corrientes en la UE cambiarán de proveedor cada año. Sin embargo, las encuestas de la industria sugieren que la proporción de clientes insatisfechos es típicamente mucho más alta. Para este grupo, el nivel de costes de cambio será una importante preocupación. La investigación del sector ha identificado cuatro fuentes de costes de cambio que es probable que reduzcan la capacidad de los consumidores para cambiar de banco: la carga administrativa, la asimetría en la información y la baja transparencia en los precios, el *bundling* y el *tying*, y los cargos de cierre.

La evidencia reunida por la investigación del sector sugiere que altos niveles de costes de cambio en la industria bancaria minorista pueden debilitar la competencia de dos maneras. Primero, los costes de cambio pueden incrementar el poder de mercado de los bancos, permitiéndoles fijar precios más altos para los clientes establecidos que parecen enganchados a una relación banca-

ria. Segundo, unos altos costes de cambio y una baja movilidad del cliente pueden limitar las expectativas en la banca minorista de servicio completo para la entrada al mercado, notablemente a través de operaciones *greenfield* (a partir de cero).

Basándose en los hallazgos preliminares del Informe Interino II, la investigación ha llevado a cabo un análisis multivariante de la relación entre movilidad del cliente y desempeño de mercado. Debido a problemas de medida, variables tales como la satisfacción del cliente, los costes de cambio y la estabilidad financiera podrían no estar incorporadas directamente al análisis cuantitativo. Sin embargo, la investigación ha estimado el impacto de la movilidad del cliente en el mercado de cuentas corrientes sobre la capacidad de los bancos para ejercer poder de mercado (utilizando la rentabilidad bancaria minorista total como un indicador). El análisis multivariante a escala bancaria sugiere que un incremento de un punto porcentual en el nivel de abandono de mercado se corresponde con una reducción similar en la ratio de rentabilidad antes de impuestos de los bancos. Este efecto es sólido y estadísticamente significativo, sugiriendo que los bancos afrontan una mayor presión sobre los márgenes de beneficio donde los clientes tienen una mayor movilidad. Por tanto, una conclusión de la investigación es que pasos simples y proporcionados para reducir los costes de cambio mejorarán la competencia en la banca minorista.

Como señaló en su libro blanco *Financial Services Policy 2005-2010*, la Comisión ha constituido un Grupo Experto sobre Movilidad del Cliente en relación a las Cuentas Bancarias. Este grupo experto está trabajando para facilitar la apertura y cierre de cuentas bancarias sobre una base nacional y transfronteriza. De manera separada, los servicios de la Comisión prepararán un Libro Blanco del Crédito Hipotecario para ser publicado en la primera mitad de 2007. Algunos de los asuntos considerados en el mercado hipotecario están estrechamente relacionados con la movilidad del cliente y la transparencia en los precios; por ejemplo cuestiones sobre información y consulta precontractual la tasa porcentual anual de cargos (APRC en inglés) y las tarifas por devolución temprana. Ambas iniciativas son desarrolladas por la DG de Mercado Interno y Servicios, asistida por otros servicios de la Comisión entre los que se incluye la DG de Competencia.

NOTAS

(*) Traducción no oficial.

(1) El siguiente capítulo resume los hallazgos de la investigación del sector sobre las estructuras de mercado y el desempeño financiero en la banca minorista.

(2) Ver, por ejemplo, MARC IVALDI, BRUNO JULLIEN, PATRICK REY, PAUL SEABRIGHT y JEAN TIROLE, *The Economics of Tacit Collusion*, pág. 48: http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/review/the_economics_of_tacit_collusion_en.pdf.

(3) Ver: documento de la OCDE (2000), *Mergers in Financial Services* DAFFE/CLP (2000); 17:23.

Ver también: Compecon Limited (2004), *Study of Economic Impact of Increased Competition in Irish Banking Services*, Informe preparado por el Bank of Scotland (Irlanda), pág. 23.

(4) La conducta del supervisor bancario italiano durante el intento de absorción de Antonveneta en 2005 es un ejemplo importante de tales barreras.

(5) Las tasas de cambio tienden a ser mayores en los nuevos estados miembros que en la UE-15. Los datos de la investigación sugieren que entre el 5,4 y el 6,6 por 100 de los consumidores de la UE cambiaron de cuenta corriente en 2005.

(6) La banca de «servicio completo» ofrece una completa gama de productos minoristas a los consumidores y pequeños negocios. En el caso de los consumidores, tales productos podrían empezar con cuentas corrientes y cuentas de depósito y extenderse a productos de crédito (p. ej. hipotecas o préstamos), productos de ahorro (p. ej. fondos de inversión) y seguros.

(7) Este factor fue subrayado particularmente para los bancos extranjeros que buscaban expandirse en otros estados miembros.

(8) En Francia y España el Ministerio de Economía todavía conserva la responsabilidad total.

(9) Véase Informe Interino II, capítulo 3, para un examen de la literatura importante.

(10) Desde la década de 1980 ha habido importantes avances en las herramientas supervisoras y en la calidad del control de riesgo propio de los bancos, especialmente el marco de requerimientos de capital basado en el riesgo desarrollado por el Comité de Basilea. En la UE este marco está siendo mejorado y expandido merced a la Directiva de Requerimientos de Capital. Es probable que estos instrumentos supervisores hayan incrementado la estabilidad del sistema bancario.

(11) La Comisión ha adoptado recientemente dos decisiones concernientes a los llamados *livrets A* y *bleu* en Francia. Bajo las reglas de la ayuda estatal, hay una extensión del procedimiento de investigación formal a las tarifas pagadas por el Estado a Crédit Mutuel por distribuir el *livret bleu*, para determinar si ha habido sobrecompensación. La segunda decisión es una carta de aviso formal en que se pide a las autoridades francesas justificar la necesidad de los derechos especiales concedidos a La Poste, las Cajas de Ahorro y Crédit Mutuel para distribuir los *Livrets A* y *bleu*. La Comisión teme que estos derechos especiales puedan infringir el Tratado al aumentar los obstáculos a la libertad de establecimiento y a la libertad de ofrecer servicios (artículos 43 y 49). Ambas decisiones pretenden eliminar las ventajas a bancos específicos para suprimir las barreras a la entrada en el mercado de ahorro francés y ensanchar las opciones del consumidor en el campo de los servicios financieros.

(12) Esto corresponde a cerca de 550-600 euros por persona dentro de la Unión Europea.

(13) Tal como se describe en el informe interino, capítulo 4, estas estimaciones con propósitos ilustrativos no implicaban un retrato de los mercados relevantes en el sentido de control antimonopolio o de fusiones. Factores tales como los diferentes rasgos de la oferta y la demanda para los diferentes productos minoristas, así como la preferencia general de los clientes bancarios por los proveedores locales,

la importancia de una densa red de sucursales y la necesidad del banco de estar físicamente cerca de sus clientes tienden a apoyar la definición de productos y mercados geográficos relevantes más estrechos.

(14) Véase también página 48 del Informe Interino II; como ya se ha descrito en este informe, algunos estados miembros, en particular los más pequeños, fueron excluidos de esta evaluación debido a discrepancias y distorsión parcial de los datos.

(15) Aquí los bancos «nacionales» son aquellos en los que una institución nacional mantiene un interés de control. En los bancos «extranjeros» es una institución domiciliada en otro estado miembro la que mantiene un interés de control.

(16) Para algunos estados miembros sólo se describen tres o cuatro bancos, dependiendo del número de bancos de la encuesta de mercado de la investigación.

(17) Para los propósitos de la investigación del sector, se definió la banca PYME como los servicios (incluyendo cuentas corrientes, préstamos a plazo, líneas de crédito y *leasing*) para empresas de una facturación anual de hasta diez millones de euros.

(18) La elección de la medida de rentabilidad utilizada en la investigación del sector fue criticada por algunos bancos. Se alegó que la metodología de los servicios de la Comisión no consideraba diferentes niveles de riesgo. Algo de esto fue tenido en cuenta porque a los bancos se les pidió especificar las provisiones de riesgo separadas de los costes y los beneficios antes de impuestos. Sin embargo, es cierto que las estimaciones de la investigación no pueden tener en cuenta plenamente los diferentes niveles de rentabilidad derivados de diferentes condiciones de riesgo. Algunos bancos defendieron el uso de medidas industriales típicas de rentabilidad, tales como la tasa interna de retorno (IRR, en inglés). Sin embargo, las medidas de IRR en la banca minorista exhibirían debilidades metodológicas, sobre todo en el reporte por los bancos de información compatible y exacta de los activos de «banca minorista». Por ejemplo, sería muy difícil para los bancos aplicar definiciones comunes del trabajo, el capital y la tecnología informática empleados en su división minorista. En general, la ratio de rentabilidad de los servicios de la Comisión parece preferible por cuanto se fundamenta en la relación entre un denominador fiable (ingreso minorista bruto) y un numerador relativamente más fiable (beneficios minoristas antes de impuestos).

(19) El examen del principal componente de la ratio costes-ingresos —los costes de personal— también respalda la relación negativa entre la rentabilidad y la ratio de costes. A escala nacional, observamos que los países más ricos y algunos estados miembros muy pequeños tienen mayores costes de personal, mientras que en general los nuevos estados miembros exhiben algunas de las ratios de costes más bajas en la Unión.

(20) Esto también se aplica a largo plazo. Cuando dos estados miembros con niveles similares de desarrollo económico presentan tasas de crecimiento económico marcadamente divergentes en varios ciclos, se esperaría observar una divergencia similar en el desempeño y la rentabilidad del sector bancario. Sin embargo, la rentabilidad de los bancos en una economía de crecimiento rápido no tiene por qué permanecer alta o continuar creciendo donde la entrada al mercado y la competencia ejercen una presión compensatoria.

(21) Por supuesto, el crecimiento económico a largo plazo y el desarrollo de los mercados de crédito están interconectados. Un crecimiento económico fuerte y sostenido puede ser alimentado por una expansión continua del crédito y una creciente deuda privada.

(22) Por ejemplo, en Irlanda la Autoridad de la Competencia produjo un detallado informe en septiembre de 2005 apuntando extensas barreras a la competencia (sobre todo en el sistema de pagos), muchas de las cuales están siendo abordadas. Mientras tanto, en Dinamarca la Comisión es consciente de obstáculos que impiden a algunos participantes en el mercado disfrutar de un terreno de juego nivelado en todos los mercados de productos bancarios minoristas.

(23) Los últimos factores pueden ayudar a explicar la relativamente baja rentabilidad reciente de la banca minorista observada en Alemania y Austria.

(24) Este aspecto es abordado con más detalle en el capítulo A.4 de este informe.

(25) La metodología y las definiciones de la OCDE para estimar la rentabilidad bancaria pueden encontrarse aquí: http://www.oecd.org/dataoecd/50/44/2373422.pdf.

(26) Los seis estados miembros de la UE que no forman parte de la OCDE son Chipre, Estonia, Letonia, Lituania, Malta y Eslovenia.

(27) Un hallazgo adicional fue la tendencia general a la baja de los tipos fiscales como porcentaje de los beneficios operativos de los bancos para la clara mayoría de los estados miembros. En algunos casos, los tipos efectivos han caído fuertemente (por ejemplo, en Suecia, Finlandia, Bélgica y Luxemburgo). La conjunción de beneficios crecientes antes de impuestos y tipos fiscales efectivos decrecientes implica que, como media, la rentabilidad después de impuestos de los bancos europeos ha aumentado significativamente desde la década de 1980. Se esperaría que esta tendencia fortaleciese los incentivos al beneficio para los bancos europeos.

(28) Los costes fijos son altos debido a la necesidad de desarrollar tecnología y establecer una red. Los costes marginales tienden a ser bajos debido a que la información crediticia, una vez recogida en un registro, puede ser reproducida sencillamente a los clientes.

(29) Un estudio de la economía de los sistemas de información de crédito es ofrecido por JENTZSCH, N. (2006), *The Economics and Regulation of Financial Privacy* (Springer, Heidelberg/Nueva York).

(30) BARRON, J. M., y STATEN, M. (2003), «The Value of Comprehensive Credit Reports: Lesson from the U.S. Experience», en MILLER, M. (ed.), *Credit Reporting Systems and the International Economy* (MIT Press, Cambridge): 273-311.

(31) Los problemas de selección adversa surgen cuando los prestamistas no pueden distinguir a los prestatarios «buenos» de los «malos», con el resultado de que los prestamistas cargan un tipo de interés medio más alto, que refleja el riesgo medio que asumen al dar dinero a un prestatario. Los buenos prestatarios pagan entonces (en promedio) un precio que es demasiado alto y los malos prestatarios uno que es demasiado bajo, *por lo que los buenos prestatarios subsidian a los malos*.

(32) JAPPELLI, T., y PAGANO, M. (2005), *Role and Effects of Credit Information Sharing*, Dipartimento di Scienze Economiche - Univesità degli Studi di Salerno, Documento de Trabajo n.º 136.

(33) Banco Mundial (2004), *Doing Business in 2004 - Understanding Regulation* (Oxford University Press, Oxford).

(34) Caso C-238/05, Asnef Equifax, Servicios de Información sobre Solvencia y Crédito, SL v Asociación de Usuarios de Servicios Bancarios (Ausbanc), 23 de noviembre de 2006.

(35) El registro en Chipre recoge solamente información de cheques fallidos.

(36) Por ejemplo, Experian, uno de los proveedores de información crediticia más grandes de Europa, es propiedad de Great Universal Stores plc.

(37) Sólo cuatro de los registros de crédito privados son de propiedad extranjera, y este porcentaje está normalmente por debajo del 20 por 100.

(38) BCE (2002), *Memorandum of Understanding on the Exchange of Information among National Central Credit Registers for the Purpose of Passing it on to Reporting Institutions*. Disponible en: http://www.ecb.int/pub/pdf/other/moucreditregistersen.pdf.

(39) Un análisis detallado de las leyes ha sido llevado a cabo por JENTZSCH, N. (2006), *The Economics and Regulation of Financial Privacy*

(Springer, Heidelberg/Nueva York). El autor evalúa a los países en términos de derechos de la autoridad supervisora, materia de los datos, obligaciones de los registros de crédito, flujos de información transfronteriza y obligaciones de los suministradores de información y sanciones.

(40) El texto relevante de la propuesta estipula: «En el caso de crédito transfronterizo, cada estado miembro asegurará el acceso para los acreedores de otros estados miembros a las bases de datos en ese estado miembro bajo condiciones de no discriminación».

(41) Empresas que ofrecen planes de pago diferido, tales como la compra a plazos, pueden también ser consideradas como proveedoras de crédito.

(42) Aunque esto no excluye que tales bancos extranjeros estuviesen sujetos a discriminación a través de otros medios, tales como las estructuras tarifarias para el registro de crédito.

(43) Además, el acceso generalizado puede también presentar el riesgo para algunos consumidores de que un pago fallido a un tipo de proveedor (p. ej, una compañía de telecomunicaciones) pudiese afectar a su *rating* de crédito con otros proveedores, tales como los bancos o las compañías de tarjetas de crédito.

(44) Para un análisis de los efectos discriminatorios de las tarifas de adhesión en las redes de tarjetas de pago, véase capítulo B.8 del Informe Interino I, y en relación con los sistemas de pago minoristas, véase capítulo B.10.

(45) Los dos últimos registros son gestionados, conforme a nuestras fuentes, de manera no lucrativa, aunque debería señalarse que sus tarifas de adhesión son considerablemente mayores que las aplicadas por la mayoría de los registros de crédito lucrativos.

(46) Puesto que la información negativa se refiere a los prestatarios fallidos, cubre sólo un pequeño porcentaje de todos los prestatarios minoristas; normalmente menos del 5 por 100. La cobertura de los reportes de información positiva y completa se aproximará al 100 por 100 de la población activa demandante de crédito.

(47) Por ejemplo, debido a que las definiciones técnicas de los impagos y morosidades difieren, los consumidores en los diferentes estados miembros tendrán sus datos almacenados en registros de crédito bajo diferentes circunstancias.

(48) Así pues, las ratios mostradas en el gráfico 4 pueden ser discretas infraestimaciones del verdadero nivel de cobertura.

(49) Los seis registros de crédito públicos cubren Austria, Francia, Italia, Letonia, Lituania y Eslovenia.

(50) Los tres registros de crédito públicos cubren Bélgica, Portugal y España.

(51) Bélgica y Francia no tienen oficinas de crédito privadas.

(52) Por ejemplo, algunos bancos pueden no revelar saldos acreedores, sólo el límite de crédito. El modelo de calificación de créditos de un prestamista rival tomaría entonces el nivel del saldo más alto por el límite de crédito. «Sustituir el nivel del saldo más alto por el límite de crédito resulta generalmente en una estimación más alta de la utilización del crédito, porque el montante del saldo más alto es normalmente más bajo que el límite de crédito; la mayor estimación conduce, a su vez, a un mayor nivel percibido de riesgo crediticio para los consumidores afectados.» (AVERY, BOSTIC, CALEM y CANNER [2004; 306], op. cit. en nota 53).

(53) AVERY, B. R.; BOSTIC, R. W.; CALEM, P. S. y CANNER, G. B. (2004), «Credit Report Accuracy and Access to Credit», *Boletín de la Reserva Federal* (verano 2004): 297-322.

(54) La gestión del registro afirmó que ésta era una situación transitoria.

(55) No hay claramente un fuerte incentivo comercial si el registro es gestionado de manera no lucrativa, y si es gestionado de manera lucrativa, tales beneficios serían generados por las tarifas impuestas a sus miembros (esto es, los bancos que poseen el registro).

(56) Una base específica para el abuso de posición dominante podría ser el «rechazo a la oferta», puesto que las condiciones de acceso fijadas por el registro de crédito podrían implícitamente excluir a algunos tipos de proveedores de crédito del acceso al registro.

(57) Las cuotas de «mercado» de los bancos cooperativos mencionados en los siguientes párrafos están tomadas de las *websites* de los bancos en cuestión o de otros recursos disponibles públicamente. Se refieren a la banca nacional por completo o al sector bancario minorista o a grupos de productos particulares; sirven sólo con propósitos ilustrativos, y no están basadas en datos recogidos durante la investigación.

(58) Véanse estimaciones de la evaluación del *joint venture* Natlxis, creado por el Groupe Banque Populaire y el Groupe Caisse d'Epargne, en el *Bulletin Officiel de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes* (DGCCRF) n.º 7 bis, 15 septembre 2006, y las estimaciones propias de la Comisión.

(59) Creación del *joint venture* Natlxis; véase *Bulletin Officiel de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes* (DGCCRF) n.º 7 bis, 15 septembre 2006.

(60) Estimaciones propias de Rabobank; véase http://www.rabobank.com/content/investors/longterm.jsp.

(61) Estimaciones propias del grupo OP Bank; véase https://www.op.fi/eng?cid=160115224.

(62) Valoraciones propias de los bancos en términos de activos y/o pasivos; véase http://www.creditocooperativo.it/template/default.asp?i_menuID=2396; http://www.icbpi.it/main.asp?tipo=1&ID=71.

(63) Véase: http://gb2005.rzb.at/ereport.asp?fCompanyID=12&fAction=SHOWREPORT&freportid=94&fpageid=2542&fLangID=2; http://www.oenb.at/de/stat_melders/statistische_publika/Finanzinstitutionen/fi_oesterreichische_banken_entwickeln_sich_weiterhin_dynamisch_20060123.jsp.

(64) Véase: http://www.uni-marburg.de/fb02/ifg/aktuelles/news/plogmann y estimaciones propias de la Comisión.

(65) Véase también artículo 1 (3) de Reglamento del Consejo (CE) número 1435/2003 de 22 de julio de 2003 sobre el Estatuto para una Sociedad Cooperativa Europea (SCE); *OJ L 207, 18.8.2003, pág. 1-24*.

(66) http://www.rzb.at/eBusiness/rzb_template1/1026359884948-1026359885014_1026067924320-1033775677229-NA-NA-EN.html.

(67) Véase: http://www.credit-agricole.fr/about-us-172/organisation-173/the-first-banking-group-in-france-174/leading-european-bank-with-operations-worldwide-567.html.

(68) Véase también artículo 3 de la Directiva 2006/48/CE en *OJ L 177/8 de 30.6.2006*.

(69) Véase, por ejemplo, la evaluación del joint venture Natlxis en el *Bulletin Officiel de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes* (DGCCRF) n.º 7 bis, 15 septembre 2006.

(70) Véase, por ejemplo, la presentación en Internet del grupo Banque Populaire relativa a sus bancos regionales: http://www.banquepopulaire.fr/scripts/groupe/publigen/content/templates/show.asp?P=371&L=FR&SYNC=Y.

(71) Esto, por ejemplo, se aplica a los italianos Banche Popolari.

(72) Sección 2 (2) 3 Kartellgesetz.

(73) Además de por las *Caisses d'Epargne* que han sido transformadas en bancos cooperativos bajo influencia estatal.

(74) Véase, por ejemplo, art. L 512-5 y 512-31 (http://www.admi.net/jo/codemonetaire.html).

(75) Véase comunicado de prensa IP/06/746 IP/06/746 de 7 de junio de 2006.

(76) Las cuotas de «mercado» de las cajas de ahorros mencionadas en los siguientes párrafos están tomadas de las *websites* de las cajas en cuestión o de otros recursos disponibles públicamente. Se refieren a la banca nacional por completo o al sector bancario minorista o a grupos de productos particulares; sirven sólo con propósitos ilustrativos; y no están basadas en datos recogidos durante la investigación.

(77) Estimaciones propias de la asociación nacional de cajas de ahorros incluyendo bancos públicos para los diferentes mercados de productos (véase http://www.dsgv.de/download/aktuelles/Geschxftszahlenflyer_2005.pdf).

(78) Estimaciones propias de la asociación nacional para diferentes mercados de productos (véase http://www.ceca.es/CECA-CORPORATIVO/en/caja_B.html).

(79) Véase comunicado de prensa del 11 de abril de 2005 en http://www.bcee.lu/fr/decouvrir_la_bcee/pressroom.

(80) Véase: http://www.kontakt.erstebankgroup.net/static/upload/downloads/54.pdf.

(81) Véase: http://www.swedbank.com/sst/www/inf/out/fil/0,,348319,00.pdf.

(82) Véase evolución del *joint venture* Natlxis en *Bulletin Officiel de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes* (DGCCRF) n.º 7 bis, 15 septembre 2006.

(83) Por ejemplo, a las cajas españolas se les exige asignar al menos la mitad de sus beneficios a reservas y el resto a proyectos que caen dentro de su mandato social (Obra Social). En Alemania, las cajas de ahorros también tienen «misiones públicas» reguladas en las correspondientes leyes de cajas de ahorros de los estados (*Länder*); por ejemplo, se supone que los beneficios de las cajas de ahorros que no son asignados a reservas sirven a propósitos de bienestar social, principalmente en la medida en que los superávit son distribuidos a los propietarios (*Träger*); p. ej., municipios o mancomunidades y asociaciones de municipios; estos últimos los usan para financiar cometidos de bienestar general.

(84) Cuando el término «poseído públicamente» se emplea en este documento, significa poseído de facto por organismos estatales tales como los municipios. Aunque estas cajas de ahorros, por ejemplo en Austria y Alemania, a menudo se describen a sí mismas como «sin propietario», su capital es suministrado por organismos públicos que también ejercen una influencia decisiva sobre los consejos de gestión y supervisión de una caja de ahorros particular. En consecuencia, son consideradas como poseídas públicamente. En España, la presencia de personas designadas por entidades públicas en las asambleas generales está legalmente limitada y no puede exceder el 50 por 100. En Italia, las cajas de ahorros han sido reformadas, transformadas en fundaciones y/o privatizadas; algunas de ellas se han fusionado con bancos privados, en otras hay todavía influencia pública.

(85) Hay muy pocas excepciones a la regla; éstas son las Sparkassen («Freie Sparkassen») que son controladas por una fundación basada en el derecho privado.

(86) La representación máxima de entidades públicas, tales como gobiernos locales o regionales, en los órganos de gobierno está limitada legalmente al 50 por 100.

(87) Aunque, como ya se mencionó para los bancos cooperativos, las *Caisses d'Epargne* francesas actúan como un grupo y son consideradas como un grupo.

(88) Sección 2 (2) 4 Kartellgesetz en combinación con sección 30 (2a) de la Ley Bancaria.

(89) Haftungsverbund Erste Bank / Sparkassen, Oberlandesgericht Wien als Kartellgericht, Decisión interina 27 Kt 83/04-71 de 13 de junio de 2006 (recurrida); véase http://www.bwb.gv.at/BWB/Aktuell/haftungsverb_070706.htm.

(90) Véase comunicado de prensa IP/06/1692 de 06/12/2006.

(91) Discurso con ocasión del Día Mundial del Ahorro de 2006, véase http://www.bis.org/review/r061115b.pdf.

(92) Véase comunicado de prensa IP/06/746 IP/06/746, de 7 de junio de 2006.

(93) 2006/736-738/CE: Decisiones de la Comisión de 20 de octubre de 2004 sobre la ayuda otorgada por Alemania a 7 Landesbanken, *OJ L 307, 7.11.2006, pág. 1-193*; 2005/345/CE: Decisión de la Comisión de 18 de febrero de 2004 sobre ayuda de reestructuración implementada por Alemania para el Bankgesellschaft Berlin AG, OJ L 116, 04/05/2005 P. 0001-0054.

(94) Véase comunicado de prensa IP/03/49, de 15 de enero de 2003 (Alemania); IP/03/476 de 2 de abril de 2003 (Austria).

(95) Decisión de la Comisión para iniciar el procedimiento concerniente a Dornbirner Sparkasse; OJ C 92 de 20 de abril de 2006.

(96) Particularmente donde los bancos en cuestión están controlados o influidos de manera significativa por organismos públicos.

(97) Sección 2 (2) 4 Kartellgesetz en combinación con sección 30 (2a) de la Ley Bancaria.

(98) Haftungsverbund Erste Bank / Sparkassen, Oberlandesgericht Wien als Kartellgericht, Decisión interina 27 Kt 83/04-71 de 13 de junio de 2006 (recurrida); véase http://www.bwb.gv.at/BWB/Aktuell/haftungsverb_070706.htm.

(99) *Handelsblatt* de 9 de octubre de 2006.

(100) http://www.elpais.com/articulo/economia/Competencia/expedienta/cajas/vascas/navarra/repartirse/mercado/elpepieco/20061028elpepieco_6/Tes.

(101) La página 96 del Informe Interino II ofrece una discusión teórica de las cuestiones principales.

(102) Por ejemplo, un proveedor de una sola línea de cuentas de depósito o cuentas corrientes encontraría más difícil capturar cuota de mercado donde tales productos estuviesen típicamente vinculados a una hipoteca o préstamo personal.

(103) Por ejemplo, la competencia en precios en la banca minorista es considerada generalmente como más intensa en el mercado hipotecario, con una considerable presión sobre los tipos de interés. Sin embargo, a los clientes también se les requiere normalmente que abran cuentas corrientes, para las cuales los precios son mucho menos transparentes. Así pues, es difícil que los clientes estén seguros de cuál es la oferta más barata en total, basada en los costes de la hipoteca, la cuenta corriente y quizás otros productos vinculados.

(104) Los lectores deberían advertir que estas cifras difieren de las presentadas en las páginas 109 a 110 del Informe Interino II. Esas cifras estaban basadas en simples medias: esto es, si un banco de tres en un estado miembro manifestaba *tying*, la ratio simple de *tying* sería del 33 por 100, con independencia de las cuotas de mercado relativas. Las cifras señaladas en el cuadro están ponderadas basándose en la suma de las cuota de mercado muestrales de los bancos que manifestaban *tying*.

(105) Las ratios de ventas cruzadas para los productos principales pueden ser usadas para verificar cuál es probable que sea el efecto dominante, con una ratio de ventas cruzadas próxima a 1,0 sugiriendo una alta proporción de *tying*.

(106) Véase documento de la OCDE (2000), *Mergers in Financial Services* DAFFE/CLP (2000) 17, pág. 22; véase también DoJ Banking Merging Policy, Departamento de Justicia de los EE.UU. (1996), *Consolidation in the Banking Industry: an Antitrust Overview*, disponible en http://www.usdoj.gov/atr/public/speeches/0657.pdf.

(107) Decisión de la Comisión de 11 de marzo de 1997 en el Caso IV/M.873 - Banco Austria/Creditanstalt, *OJ C 160, 27.5.1997*.

(108) Es decir, productos que los clientes comprarían de otra manera por separado.

(109) Los potenciales ahorros en los costes que surgen del *tying* es muy probable que resulten de un menor nivel medio de costes de *marketing*, distribución y administración para los dos productos, si se compara con su venta por separado.

(110) Debería recordarse que al aceptar el consumidor una hipoteca o préstamo vinculado también tendría que incurrir en los costes de cambio de entidad asociados con el cierre de sus cuentas corrientes existentes.

(111) Sin embargo, el mismo banco está domiciliado en un país de la UE-15. Su banco matriz no manifestó ninguna dificultad tecnológica en vender por separado sus productos y no reportó vinculación de ninguno de los productos objeto de la encuesta de la Comisión.

(112) Como se ha mencionado en relación con la prohibición británica sobre el *tying* de préstamos a PYME, la CC ha hallado que atender un préstamo PYME desde una cuenta corriente en otro banco británico es tanto factible como eficaz. No está claro por qué esta práctica no sería viable en cualquier otro estado miembro.

(113) Hay una distinción entre cuentas corrientes requeridas por razones «técnicas» (esto es, mantener cuentas para pagos a la cuenta del préstamo) y cuentas corriente a las que, y desde las cuales, se realizan todos los pagos del cliente. Sin embargo, ambos tipos de cuentas generan ingreso para los bancos; las primeras al menos a través del valor «flotante» de mantener un saldo grande durante varios días. Además, los bancos serán conscientes de que una importante proporción de los clientes que mantienen cuentas «técnicas» puede finalmente hacer todos sus pagos a través de ese banco.

(114) Este remedio estaba parcialmente basado en la evidencia que sugiere que el 84 por 100 de las PYME británicas tenía cuenta corriente sólo con un banco. Esto sugería que era probable que el requerimiento de los bancos para usar una cuenta corriente en conjunción con un préstamo limitase la competencia.

(115) Donde los bancos británicos declararon que una cuenta corriente (o cuenta de depósito) para PYME era inicialmente un requerimiento técnico junto al préstamo PYME, la Comisión de Competencia recomendó que: «*el Banco utilizará todos los esfuerzos razonables para superar o remediar tal restricción técnica dentro de un plazo de 12 meses desde la publicación del Informe y notificará al Director tan pronto como la haya superado o remediado*». En otras palabras, la Comisión de Competencia no estaba convencida de ninguna razón técnica fundamental por la cual las cuentas corrientes o cuentas de depósito de las PYME tuviesen que estar mantenidas con el mismo banco que ofrece un préstamo PYME. Ellos estipularon que cuando dicha cuenta fuese necesaria por razones técnicas, debería ser ofrecida libre de cargos.

(116) Para más información véase: http://www.ifsra.ie/frame_main.asp?pg=%2Fnews%2Fnw%5Frecs%2Easp&nv=%2FNews%2Fnw_nav.asp.

(117) Esta sección se refiere a los «precios» bancarios en general, aunque debería reconocerse que el precio total o el coste del usuario de los productos bancarios es un compuesto de varios elementos, incluyendo los tipos de interés y las tarifas por los pagos y otros servicios.

(118) Un reciente estudio de McKinsey —McKinsey Quarterly (2006), *How Europe's Banks Should Prepare for Payment Reform*-Febrero 2006— compara distintas aproximaciones a la política de fijación de precios de los bancos. Se ilustran tres aproximaciones generales: las instituciones que son «ganadoras de saldos» (los ingresos se perciben en su mayor parte del interés sobre los saldos de las tarjetas de crédito o de los márgenes de tipos de interés sobre las cuentas corrientes), los bancos «orientados a las tarifas» (que cargan a sus clientes por cualquier cosa desde transacciones hasta mantenimiento de la cuenta) y los bancos «enfocados a la eficiencia», que cargan menores tarifas y perciben una renta más baja de los saldos de las cuentas, pero también mantienen bajos los costes de procesamiento.

(119) Véase, por ejemplo, KLEMPERER, P. (1995), «Competition when consumer have switching costs», *Review of Economic Studies*, 62: 515-539.

(120) Estos tipos de incentivo son ofrecidos particularmente por bancos británicos.

(121) Los países con menos de tres observaciones no están incluidos en el presente análisis.

(122) El capítulo 6 del Informe Interino II presenta los datos de la investigación sobre el uso de varios servicios de cuenta corriente en los estados miembros.

(123) Se ha utilizado el número medio de cuentas corrientes para 2004.

(124) En estos países, la tarifa anual por gestión de cuentas incluye generalmente un paquete de servicios gratuitos.

(125) http://www.agcm.it/agcm_eng/COSTAMPA/E_PRESS.NSF/0af75e5319fead23c12564ce00458021/06cf64f45f96ad23c12571ef003aaf92?OpenDocument.

(126) Es posible que estas cifras infraestimen el uso por los bancos en Europa de las tarifas por exceso de crédito y de los cargos por fallidos. Éste puede ser el caso cuando, en sus respuestas a la investigación, los bancos hayan reportado como renta procedente de las «tarifas por exceso de crédito» sólo los cargos impuestos cuando los consumidores exceden por vez primera su límite de crédito, y no hayan incluido también los cargos impuestos sobre los posteriores pagos hechos mientras los límites de crédito acordados se habían sobrepasado.

(127) Para más detalles sobre la OFT véase: http://www.oft.gov.uk/News/Press+releases/2006/130-06.htm.

(128) La cantidad ha sido elegida sobre la base del valor medio de las retiradas de efectivo en cajeros ofrecido por el RBR en «Los cajeros automáticos y dispensadores de efectivo en Europa occidental 2005».

(129) El término «ajeno a la red» indica que la retirada de efectivo se realiza en un cajero perteneciente a otra red de pagos.

(130) Esto obedece a algunas dificultades técnicas encontradas en la interpretación y evaluación de los datos recibidos por los bancos. Mientras que para los bancos que operan en un país de la zona del euro el nivel de tarifas indicado para las transacciones ajenas a la red es válido tanto para los pagos nacionales como para los transfronterizos, como consecuencia del Reglamento 2560/2001, para los países que no forman parte de la zona del euro muchos bancos no indicaron explícitamente si el nivel de tarifas listadas era aplicable solamente a las transacciones ajenas a la red realizadas dentro del país o también en el extranjero.

(131) Cuando un banco ha indicado más de un precio pertinente, ha sido considerada la tarifa cargada para las transacciones en cumplimiento del Reglamento 2560/2001.

(132) Grecia está también entre los estados miembros de la UE en los que las tarifas de intercambio para las transferencias de crédito son más altas.

(133) Esto ayuda a explicar por qué los consumidores que cambian de bancos tienden a responder más a factores de «expulsión», tales como un pobre servicio o el rechazo de un préstamo, que a factores de «atracción», como unos mejores tipos de interés o gama de productos.

(134) *Financial Services Action Plan: Progress and prospects*, Expert Group on Banking, 2004: 6.

(135) KPMG: Banking beyond borders: will European customers buy it? 2004 http://www.us.kpmg.com/microsite/FSlibraryDotCom/docs/209-46%20FS%20Banking%20Beyond%20Borders%20survey%20v3.pdf.

(136) Nederlandse Vereniging van Banken: *Boletin NVB*, junio 2005: 9.

Otras encuestas incluyen: Federation Bancaire Française: http://www.fbf.fr/web/internet/content_fbf.nsf/(WebPageList)/Observatoire+de+l+opinion/$File/IREQ_20emevague_6nov06.pdf.

EPSI - European Performance Satisfaction Index (2006), *Pan European Customer Satisfaction 2005*, Compilado por Rating Editorial Board, Göteborg, Suecia.

(137) KIM, M.; KLIGER, D., y VALE, B. (2003), «Estimating switching costs: the case of banking», *Journal of Financial Intermediation*, volumen 12, número 1: 25-56.

(138) Por ejemplo, en las respuestas de las asociaciones de consumidores en Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Eslovenia y Suecia.

(139) Documento de discusión de la DG de la Competencia sobre la aplicación del artículo 82 del Tratado a los abusos de exclusión, Rn 40. Disponible en: http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf.

(140) KLEMPERER, P. (1995), «Competition when consumers have switching costs», *Review of Economic Studies*, 62 (4): 515-539.

(141) Por ejemplo, puede ser más difícil para los bancos extranjeros entrar y ganar escala en un mercado maduro (p. ej., el mercado de préstamos personales en Suecia) que en un mercado en maduración (p. ej., el mercado de tarjetas de crédito en Hungría). El grado total de movilidad del cliente en un mercado de producto particular puede ser más alto que en otros mercados de productos, lo que podría favorecer la entrada de jugadores especialistas.

(142) Tales comparaciones de precios pueden realizarse empleando formatos comunes tales como la Hoja Informativa Única Europea, y aplicando variables estándares de precios tales como la Tasa Porcentual Anual de Cargos (APRC, en inglés).

(143) Ley de 4 de agosto de 2006 n. 248 - Decreto Ciudadano-Consumidor (Decreto Bersani).

(144) http://www.pattichiari.it/inside.asp?id=387.

(145) Una serie de respuestas en la consulta se refirieron a observaciones de tasas más altas de cambio para productos distintos a las cuentas corrientes.

(146) Podemos hacer un paralelismo con la relación en la demografía poblacional entre edad media y expectativa de vida en una población dada.

(147) Véanse, por ejemplo, las bajas cifras reportadas en Letonia, Eslovaquia, e incluso Grecia, donde una gran proporción de nuevas cuentas abiertas produce una baja longevidad media.

(148) *Anuario Eurostat 2005*, datos de 2003 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1334,49092079,1334_49092794&_dad=portal&_schema=PORTAL.

(149) Adenda del Libro Azul del BCE que incorpora las cifras de 2003, agosto de 2005: 10.

(150) Las altas tasas de gestión de cuentas en Italia tienen un efecto pronunciado sobre los patrones de consumo de los clientes. Según los datos del BCE, los clientes italianos poseen sólo 0,63 cuentas corrientes por cabeza, la ratio más baja en la UE-15. Las cuentas conjuntas son comunes en Italia, quizás en parte para distribuir el coste de las altas tarifas de gestión de cuentas.

(151) La tasa de crecimiento medio anual ponderado del mercado de cuentas corrientes personales para la UE-25 entre 2002 y 2005 fue del 2,41 por 100.

(152) Esto sugiere que las diferencias entre países están probablemente más asociadas a diferentes estrategias competitivas entre países que a los indicadores comúnmente usados como medidas de poder de mercado.

(153) Estimaciones fiables de los costes de cambio no están disponibles en los estados miembros de la UE. Como se explicó más arriba, las encuestas del nivel de satisfacción del cliente no parecen robustas ni comparables a escala nacional (esto es, entre los estados miembros), sin tener en cuenta a los bancos particulares. En relación a la estabilidad financiera, no está claro cómo un indicador específico podría ser construido en los estados miembros para medir la estabilidad del sector bancario minorista.

(154) La interpretación de estas estimaciones es como sigue: la estimación es la variación de una variable cuando la otra variable cambia en una unidad. Para las estimaciones de los coeficientes de regresión, hemos medido las variables pertinentes en las siguientes unidades:

— el abandono, en porcentajes;

— los beneficios, en porcentajes;

— la cuota de mercado, en porcentajes;

— la longevidad, en número de años;

— la venta cruzada, en ratios.

(155) Como se señaló en el capítulo A.2 sobre el desempeño financiero de los bancos, la rentabilidad media antes de impuestos en la UE, como porcentaje del ingreso bruto, era del 28,8 por 100 en 2004.

(156) Desde luego, las dos medidas en los dos grupos de clientes están altamente correlacionadas positivamente; 0,66 para el abandono y 0,92 para la longevidad.

(157) Es de esperar que el abandono total de clientes tenga un efecto negativo más fuerte sobre la rentabilidad que el abandono de PYME. Esto es debido a que cerca del 80 por 100 de los ingresos brutos de los bancos minoristas (utilizando las definiciones de la investigación) se derivan de los consumidores, proviniendo el resto de las PYME.

(158) Estos resultados son significativos a niveles razonables, menos del 1 y 5 por 100 respectivamente.

(159) Por ejemplo, es notable que los bancos en mercados relativamente concentrados, tales como Suecia y Finlandia, reporten altos beneficios y niveles bastante bajos de abandono de clientes.

COLABORADORES EN ESTE NÚMERO

ABREU, Margarida. Es profesora asociada del Departamento de Economía de la Universidad Técnica de Lisboa. Sus áreas de especialización e investigación se centran en la macroeconomía, la economía monetaria y las finanzas. Ha publicado una serie de artículos en diversas revistas de impacto, tanto nacionales como internacionales, entre las que se pueden destacar *Revue Bancaire et Financière, International Finance* y *Estudios de Economía*. Asimismo, su labor investigadora incluye diversas aportaciones en libros y capítulos de libros relacionados con temas bancarios y financieros en Europa.

CAMPA FERNÁNDEZ, José Manuel. Profesor de Economía Financiera y titular de la Cátedra Grupo Santander de Gobierno Corporativo y Dirección de las Instituciones Financieras. Licenciado en Ciencias Económicas y Derecho por la Universidad de Oviedo y M.A. y Ph. D. en Economía por la Universidad de Nueva York. Sus áreas de investigación y docencia incluyen análisis de los mercados financieros internacionales, determinación del tipo de cambio, y reestructuración empresarial e integración financiera en Europa. Sus trabajos han aparecido publicados en revistas académicas. Ha trabajado como consultor para instituciones internacionales, organismos públicos y empresas privadas. Ha recibido el Germán Bernácer Prize y el premio Fundación Banco Herrero en Ciencias Sociales. Actualmente es consultor del Banco de España e investigador asociado del Center for Economy Policy Research de Londres.

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 decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Granada y 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 también, director del Gabinete de Análisis Financiero y director de un programa de investigación en 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 Banking and Finance, Journal of Economics and Business, European Urban and Regional Studies, The Manchester School, Public Money and Management, Applied Economics, European Financial Management, 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*. Ha sido profesor visitante y ha impartido seminarios en varios bancos de la Reserva Federal de Estados Unidos, así como en varias universidades; entre otras, New York University, Indiana University, Boston College, Florida State University, University of Alberta (Canadá), K.U. Leuven (Bélgica) y University of Warwick (Reino Unido).

FERNÁNDEZ DE GUEVARA, Juan. Licenciado y doctor (premio extraordinario) en Economía por 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 las que destacan PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, *Perspectivas del Sistema Financiero, Journal of Financial Services Research, Journal of Banking and Finance, Journal of Internacional Money and Finance, Manchester School, Applied Economic 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). En la actualidad es también profesor asociado en el Departamento de Análisis Económico de la Universitat de València.

FUENTELSAZ LAMATA, 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 catedrático 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 el 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*).

GARCÍA ANDRÉS, Gonzalo. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid, en la especialidad de Teoría Económica. En 1999 ingresa en el Cuerpo Superior de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado. Desde 2000 trabaja en la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, ocupando distintos puestos en las subdirecciones generales de Legislación y Política Financiera y de Análisis Financiero y Estratégico. Entre otras cuestiones, se ocupa del análisis económico de la regulación financiera y de la coordinación de la presidencia española de 2002 en materia de servicios financieros. Desde octubre de 2004 es subdirector general de Análisis Financiero y Estratégico y miembro alterno, en representación de España, del Comité de Servicios Financieros de la Unión Europea. También ha sido profesor asociado de Fundamentos del Análisis Económico en la Universidad Rey Juan Carlos, impartiendo clases de Economía del Trabajo, Microeconomía y Macroeconomía.

GARCÍA COBOS, Julio. Es Ph. D. en Economía por la State University of New York, Stony Brook, y licenciado en Economía por la Universidad de Oviedo. En la actualidad dirige PQAXIS Consultores en Economía. Anteriormente trabajó en NERA-Madrid (1999-2004), la Universidad de Alicante (1998-1999) y las Naciones Unidas-Nueva York (1994-1998). Como consultor, ha desarrollado la mayor parte de su actividad en proyectos relacionados con la regulación económica, el análisis de la competencia, la valoración de daños y la planificación estratégica. También colabora con la Universidad Carlos III de Madrid como profesor asociado de Economía Industrial y Políticas de la Competencia.

GÓMEZ VILLASCUERNA, Jaime. Es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza. Ha sido *visiting scholar* en las universidades de Nottingham, Warwick y Cambridge (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*).

GORJÓN RIVAS, Sergio. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF) en las especialidades de Auditoría y Financiación. *Executive master* en Dirección de Empresas de Servicios Financieros por el IEB. Ha trabajado como *financial sector specialist* en el Banco Mundial y lleva adscrito a la Dirección General de Operaciones, Mercados y Sistemas de Pago del Banco de España desde el año 1998. Para esta última institución ha venido ocupándose principalmente de cuestiones relacionadas con los pequeños pagos, abordando temas tales como las tarjetas de pago, la innovación y la migración a la SEPA. Ha sido analista en el Instituto de Estudios Económicos en Madrid, profesor en el Instituto de Empresa, *referee* para la *Revista ICE* y *visiting research fellow* del Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln. En la actualidad, forma parte de varios grupos de trabajo y comités tanto del Banco Central Europeo como de la Comisión Europea. Asimismo, ha participado en numerosas ocasiones como ponente invitado en eventos organizados, entre otros, por bancos centrales de Latinoamérica y la UE, CEMLA o el Banco Mundial. Es, igualmente, autor de un libro sobre *marketing* y varios artículos sobre pagos electrónicos y vigilancia. Ha publicado, entre otras, en: *Revista de Estabilidad de Financiera* del Banco de España, PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA y *Money on-line.eu*.

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.

JIMÉNEZ ZAMBRANO, Gabriel. Licenciado en Ciencias Matemáticas por la Universidad Complutense de Madrid. Realizó estudios de postgrado en economía en el Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI). Desde 2001 trabaja en el Banco de España, donde desarrolla funciones de economista *senior* en el Departamento de Estabilidad Financiera. Sus trabajos publicados versan sobre la relación entre el ciclo crediticio y el riesgo de crédito, los determinantes de las garantías en los préstamos a empresas y la probabilidad de incumplimiento de los créditos, entre otros temas. Sus artículos han sido publicados en el *Journal of Financial Economics, International Journal of Central Banking, Journal of Banking and Finance* así como en *Investigaciones Económicas*.

KANE, Edward J. Es *James F. Cleary Professor in Finance* en el Boston College. Se graduó en la Universidad de Georgetown y se doctoró en el Massachusetts Institute of Technology (MIT). Entre 1972 y 1992, ocupó la Everett D. Reese Chair of Banking and Monetary Economics en la Ohio State University. Asimismo, ha sido profesor en las universidades de Princeton y Iowa State, así como profesor visitante en la Universidad de Estambul, la Universidad Simon Fraser, la Arizona State University, la University of Arizona y la Universidad Deakin de Australia. Ha actuado como consultor, entre otros numerosos organismos e instituciones, del Banco Mundial y la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). Ha sido presidente de la American Finance Association y Guggenheim fellow. Actualmente, es vicepresidentente de la International Atlantic Economic Society y la North American Economics and Finance Association. Obtuvo el premio Adam Smith de la National Association of Business Economists en 2002. Del mismo modo, ha recibido otros premios, como los de la International Atlantic Economic Society (2000) y la Eastern Finance Association (1998).Es autor de más de cien artículos en importantes revistas económicas y financieras, y ha ocupado cargos editoriales en numerosas revistas de primer nivel como *Journal of Finance, Journal of Banking and Finance y Journal of Money, Credit and Banking*.

LÓPEZ, José A. Doctor en Economía (PhD) por la University of Pennsylvania. Actualmente es investigador *senior* en el Economic Research Department de la Reserva Federal de San Francisco. Entre sus responsabilidades figura el seguimiento de los mercados financieros y el análisis de la regulación bancaria. Ha publicado trabajos en *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Review, International Journal of Central Banking, Journal of Banking and Finance, Journal of Derivatives, Journal of Financial Econometrics, Journal of Financial Intermediation, Journal of Forecasting, Journal of Money, Credit and Banking,* y *Journal of Risk*.

MADERO VILLAREJO, Cecilio. Nació en Madrid en 1956. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Diplomado en estudios europeos por la Universidad de Grenoble (Francia). Experiencia profesional: Banco de Bilbao (1982-1987); en 1987 ingresó como funcionario en la Comisión Europea, y en particular en la Dirección General de la Competencia, desde 1987 a 1995 fue miembro de la unidad encargada de aplicar las normas de competencia a las empresas públicas y a los monopolios estatales con especial dedicación al sector de la energía; en 1995 fue nombrado Jefe de Unidad en la Dirección de Ayudas Estatales de la Dirección General de la Competencia, a cargo de los sectores textil, papel, química, farmacéutico, industria electrónica y otros sectores industriales. En 1999 fue nombrado Jefe de la Unidad encargada de la aplicación de las normas antitrust en los sectores industriales relacionados con las tecnologías de información; en 2006 fue nombrado Director de la Dirección encargada de servicios (incluidos servicios financieros), transportes y profesiones liberales en la Dirección General de la Competencia. Desde agosto de 2007 es director de la Dirección encargada de información, nuevas tecnologías, comunicación y medios en la misma Dirección General.

MARTÍNEZ RIVERO, Eduardo. Nació en Oviedo en 1965. Es en la actualidad jefe adjunto en la Unidad de Servicios Financieros de la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea, y está a cargo de la aplicación de las reglas sobre prác-

ticas restrictivas de la competencia (artículos 81, 82 y 86 del Tratado) en el sector de banca y seguros. Se licenció en Derecho en la Universidad de Oviedo en 1988, con premio extraordinario de fin de carrera. Después hizo un curso de posgrado en derecho europeo en el Colegio de Europa de Brujas. Tras trabajar en Bruselas como abogado especializado en derecho comunitario, empezó su carrera como funcionario de la Comisión Europea en 1991. Trabajó primero en la Dirección General de Mercado Interior y Asuntos Industriales (1991-1997) y desde 1997 en la Dirección General de Competencia, en unidades responsables de diferentes sectores industriales y de servicios (automóviles, industria química, acero, transporte y, desde 2002, en la Unidad de Servicios Financieros).

MAUDOS, Joaquín. Doctor (premio extraordinario) en Ciencias Económicas por la Universitat de València (1995), es en la actualidad profesor titular de Análisis Económico y profesor investigador del Ivie. Ha publicado seis libros y cincuenta artículos en revistas especializadas tanto nacionales como internacionales (*Economics Letters, Regional Studies, Review of Income and Wealth, Transportation Research, Journal of Banking and Finance, Journal of Financial Services Research, Journal of International Money and Finance, Manchester School*, entre otras). Miembro del Consejo Editorial de la European Review of Economics and Finance. Investigador visitante en el curso 1995-1996 en el Departamento de Finanzas de la Florida State University (EE.UU.) e investigador principal de diversos proyectos de investigación competitivos (página web: http://www.uv.es/maudosj/).

MENDES, Victor. Es licenciado en Economía por la Universidad de Oporto y doctor en Economía por la Universidad de Carolina del Sur (Estados Unidos) en 1990. Actualmente desempeña el cargo de director del Gabinete de Estudios de la Comisión Nacional del Mercado de Valores de Portugal. Su labor investigadora se centra en la economía bancaria y financiera, incluyendo la publicación de diversos artículos en revistas internacionales tales como *Portuguese Economic Journal, International Advances in Economic Research* y *Applied Financial Economics*.

MOLYNEUX, Philip. *Doctor (PhD) in Economics* por la University of Wales (Reino Unido). Catedrático de Banca de la School of Accounting, Banking and Economics de la University of Wales, Bangor (Reino Unido) y co-director del Institute of European Finance. Es autor de numerosas publicaciones sobre temas de estructura de mercado y eficiencia bancaria, entre las que se incluyen varios artículos en el *Journal of Banking and Finance, Journal of Money, Credit and Banking* y *European Economic Review*, entre otras.

PALOMAS DOÑA, Sergio. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Zaragoza en 2006, donde cursa sus estudios de doctorado. Actualmente es becario del programa de Formación de Personal Investigador, del Ministerio de Educación y Ciencia, en el Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Sus intereses de investigación se centran en el comportamiento competitivo del sector bancario español y la gestión estratégica del cambio tecnológico.

PÉREZ, José. Es presidente de Intermoney. Su carrera profesional ha discurrido durante más de treinta años en el ámbito de las entidades financieras, primero en la banca central (Banco de España) y después en la banca privada (Grupos BBV y BBVA). En ambos casos ha ejercido tareas de alta dirección, con responsabilidades en los campos del análisis y la investigación económica; la política monetaria; el diseño, desarrollo y administración de infraestructuras de valores y sistemas de pagos, y, en fin, la regulación, supervisión, gestión y control de entidades bancarias. Es autor de diversos trabajos sobre política monetaria, mercados financieros, regulación bancaria, macroeconomía y estudios econométricos.

RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, Francisco. Nació en Granada en 1975. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Granada y doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por esta Universidad desde 2002. Profesor del Departamento de Teoría e Historia Económica. Ha realizado estudios de postgrado en las universidades de Módena y Bolonia (Italia). En la actualidad, es investigador del Gabinete de Análisis Financiero de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). Ha publicado, entre otras, en las siguientes revistas: PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, *Regional Studies, Journal of Economics and Business, European Urban and Regional Studies, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, Investigaciones Económicas, Revista de Economía Aplicada* y *Perspectivas del Sistema Financiero*.

ROMERO-ÁVILA, Diego. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (1998, premio extraordinario) y Licenciado en Economía (1999) por la Universidad de Castilla-La Mancha. Doctor en Economía (2003) por la Universidad de Exeter. En la actualidad es profesor contratado doctor del Área de Conocimiento de Fundamentos del Análisis Económico en la Universidad Pablo de Olavide. Ha realizado varias estancias de investigación, superiores al semestre, en la Universidad de Exeter y en el Banco Central Europeo. Autor de varios artículos científicos publicados, entre otros, en *Journal of Banking and Finance, Canadian Journal of Economics, Manchester School, Empirical Economics, Southern Economic Journal, European Journal of Political Economy* y *Topics in Macroeconomics*.

SAURINA SALAS, Jesús. Nacido en Lérida en 1966. Doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid. Ha realizado los cursos de postgrado del CEMFI. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona. Actualmente es director del Departamento de Estabilidad Financiera del Banco de España y miembro del Banking Supervision Committee en el Banco Central Europeo. Ha sido profesor asociado de la Universidad Carlos III de Madrid (1966-2000). Ha publicado numerosos artículos en revistas españolas (Investigaciones Económicas, Moneda y Crédito, PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA y *Estabilidad Financiera*) e internacionales (*Journal of Financial Economics, Journal of Money, Credit, and Banking, International Journal of Central Baking, Journal of Financial Intermediation, Journal of Banking and Finance, Journal of Financial Services Research, European Economic Review* y *Economics Letters*).

TRUCHARTE ARTIGAS, Carlos. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, es economista titulado y actualmente trabaja en la Dirección General Adjunta de Supervisión del Banco de España.

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 GIRONA (Caixa d'Estalvis de Girona). Gerona.
CAIXA DE MANLLEU (Caixa d'Estalvis Comarcal de Manlleu). Manlleu (Barcelona).
CAIXA LAIETANA (Caixa d'Estalvis Laietana). Mataró (Barcelona).
CAIXA MANRESA (Caixa d'Estalvis de Manresa). Manresa (Barcelona).
CAIXA ONTINYENT (Caja de Ahorros y M.P. de Ontinyent). Ontinyent (Valencia).
CAIXA PENEDÈS (Caixa d'Estalvis del Penedès). Villafranca del Penedès (Barcelona).
CAIXA SABADELL (Caixa d'Estalvis de Sabadell). Sabadell (Barcelona).
CAIXA TARRAGONA (Caixa d'Estalvis de Tarragona). Tarragona.
CAIXA TERRASSA (Caixa d'Estalvis de Terrassa).Terrassa (Barcelona).
CAIXANOVA (Caixa de Aforros de Vigo, Ourense e Pontevedra). Vigo (Pontevedra).
CAJA CANARIAS (Caja General de Ahorros de Canarias). Santa Cruz de Tenerife.
CAJA CANTABRIA (Caja de Ahorros de Santander y Cantabria). Santander.
CAJA CÍRCULO DE BURGOS (Caja de Ahorros y M.P. del Círculo Católico de Obreros de Burgos). Burgos.
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 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 DUERO (Caja de Ahorros de Salamanca y Soria). Salamanca.
CAJA ESPAÑA (Caja España de Inversiones, C.A. y M.P.). León.
CAJA GRANADA (Caja General de Ahorros de Granada). Granada.
CAJA MADRID (Caja de Ahorros y M. P. de Madrid). Madrid.
CAJA MURCIA (Caja de Ahorrros de Murcia). Murcia.
CAJA NAVARRA (Caja de Ahorrros y M.P. de Navarra). Pamplona.
CAJA RIOJA (Caja de Ahorros de La Rioja). Logroño.
CAJA SEGOVIA (Caja de Ahorros y M.P. de Segovia). Segovia.
CAJA SOL (M.P. y Caja de Ahorros de San Fernando de Huelva, Jerez y Sevilla). Sevilla.
CAJASTUR (Caja de Ahorros de Asturias). Oviedo.
CAJA SUR (Caja de Ahorros y M.P. de Córdoba). Córdoba.
CAM (Caja de Ahorros del Mediterráneo). Alicante.
CCM-CAJA CASTILLA LA MANCHA (Caja de Ahorros de Castilla La Mancha). Cuenca.
COLONYA CAIXA POLLENÇA (Caja de Ahorros de Pollença). Pollença (Islas Baleares).
IBERCAJA (Caja de Ahorros y M.P. de Zaragoza, Aragón y Rioja). Zaragoza.
KUTXA (Caja de Ahorros y M.P. de Gipuzkoa y San Sebastián). San Sebastián.
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.
SA NOSTRA (Caja de Ahorros y M.P. de las Baleares). 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.

PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Últimos números publicados:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

N.º 112. Perspectivas de la industria española: Evaluación y futuro
N.º 113. Retos económicos actuales

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

N.º 90. Financiación de las PYME
N.º 91. Fundaciones

PANORAMA SOCIAL

N.º 5. El medio ambiente a principios del siglo XXI: ¿crisis o adaptación?
N.º 6. La reforma de la Universidad: Vectores de cambio

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

N.º 22. Galicia y Norte de Portugal. Claves económicas de una eurorregión

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

N.º 200. 20 años de economía en 200 Cuadernos
N.º 201. Desaceleración, inflación y presupuesto

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

EN INTERNET: http://www.funcas.es/

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid. Teléf. 91 596 54 81
suscrip@funcas.es

AÑO 2007

Deseo suscribirme a: — Euros

☐	*Papeles de Economía Española*	55,00
	Números sueltos	17,00
☐	*Perspectivas del Sistema Financiero*	48,00
	Números sueltos	17,00
☐	*Cuadernos de Información Económica*	66,00
	Números sueltos	13,00
☐	*Panorama Social* (dos números)	25,00
	Números sueltos	15,00
☐	*Estudios de la Fundación* (un ejemplar)	13,00

(más gastos de envío)

El pago lo efectuaré:

☐ Contra reembolso del primer envío ☐ Giro postal núm. ..... ☐ Cheque bancario

Nombre o razón social .....
Profesión, actividad o departamento .....
Domicilio ..... Teléfono .....
Ciudad ..... C.P. ..... Provincia o país .....
Fecha .....

☐ Domiciliación bancaria

Muy Sres. míos: Ruego carguen hasta nuevo aviso los recibos que les presentará LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS a mi nombre en la siguiente Cuenta corriente o Libreta de ahorros:

Firma o sello,

Entidad	Oficina	DC	Núm. de Cuenta

Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX: 91 596 57 96

9 778402 109102